

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



***ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ***

Навчальний посібник

Одеса ОНЕУ 2022

УДК
657:005(075.8)
ББК 65.053я73
В61

Рекомендовано Вченою радою Одеського національного економічного університету
(Протокол № 8 від 05.07.2022 р.)

Рецензенти:

І. К. Дрозд – доктор економічних наук, професор, директор Центру підвищення кваліфікації КНУ імені Тараса Шевченка

І. О. Кузнецова – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій Одеського національного економічного університету

О. В. Артюх – доктор економічних наук, професор кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського національного економічного університету

Волкова Н. А., Гайдаєнко О. М., Семенова К. Д., Подвальна Н. Е., Чернишова Л. В.
Економічний аналіз суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. Одеса: ОНЕУ. 2022. 217 с.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до програми навчальних дисциплін «Економічний аналіз», «Організація і методика економічного аналізу» для студентів усіх напрямів підготовки економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

У навчальному виданні висвітлено сукупність теоретичних і практичних питань на основі аналізу бізнес-процесів суб'єктів господарювання.

Програмний матеріал із теорії та практики економічного аналізу діяльності господарюючих суб'єктів буде сприяти підвищенню якості управлінських рішень, їх аналітичного обґрунтування. Таким чином, використання навчального посібника спрямоване на посилення аналітичних компетенцій практикуючих економістів, здобувачів вищої освіти з економічних спеціальностей, підвищення якості їх теоретичної та практичної підготовки, що є запорукою підвищення конкурентоздатності на ринку праці.

Навчальний посібник призначений для студентів, аспірантів та викладачів вищих закладів освіти, а також може використовуватися працівниками економічних підрозділів суб'єктів господарювання різних галузей економіки.

УДК
657:005(075.8)
ББК 65.053я73

ЗМІСТ

ВСТУП	5
1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	7
1. Економічний аналіз як галузь економічної науки	7
2. Предмет, об'єкти та суб'єкти економічного аналізу	11
3. Завдання економічного аналізу	17
4. Основні категорії економічного аналізу. Показники, чинники, резерви та їх класифікація	20
5. Види економічного аналізу	24
6. Організація аналітичної роботи	27
<i>Контрольні запитання</i>	32
<i>Тестові завдання</i>	32
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	33
2. ОСНОВНІ ПРИЙОМИ ТА МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	35
1. Метод і методика економічного аналізу	35
2. Прийом порівняння та його застосування в аналізі	37
3. Балансовий і сальдовий прийоми	39
4. Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів	40
5. Прийоми відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць	44
6. Прийоми групувань і графічні прийоми	49
7. Економіко-математичні методи	53
<i>Контрольні запитання</i>	56
<i>Тестові завдання</i>	57
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	58
3. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	59
1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єкта господарювання	59
2. Аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції	65
3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізованої продукції	67
<i>Контрольні запитання</i>	69
<i>Тестові завдання</i>	69
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	70
4. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ	71
1. Мета, основні завдання та інформаційна база економічного аналізу трудових ресурсів	71
2. Аналіз забезпечення суб'єкта господарювання трудовими ресурсами	74
3. Аналіз ефективності використання робочого часу	77
4. Аналіз продуктивності праці	80
5. Аналіз використання фонду оплати праці	85
6. Аналіз впливу трудових чинників на обсяг продукції	91
7. Аналіз рентабельності персоналу	93
<i>Контрольні запитання</i>	97
<i>Тестові завдання</i>	98
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	100
5. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	101
1. Мета, завдання та інформаційна база економічного аналізу основних засобів	101

2. Аналіз наявності та структури основних засобів	104
3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів	108
4. Аналіз ефективності використання основних засобів	111
<i>Контрольні запитання</i>	115
<i>Тестові завдання</i>	115
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	117
6. АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ	118
1. Завдання та інформаційна база аналізу матеріальних ресурсів	118
2. Аналіз забезпечення суб'єкта господарювання матеріальними ресурсами	121
3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів	124
4. Аналіз впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну собівартості та обсягу продукції суб'єкта господарювання	126
<i>Контрольні запитання</i>	128
<i>Тестові завдання</i>	128
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	129
7. АНАЛІЗ ВИТРАТ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	130
1. Сутність витрат. Мета та завдання аналізу витрат	130
2. Класифікація витрат суб'єкта господарювання	135
3. Структурно-динамічний аналіз витрат діяльності	138
4. Аналіз операційних витрат суб'єкта господарювання	141
5. Оптимізація операційних витрат суб'єкта господарювання	147
<i>Контрольні запитання</i>	153
<i>Тестові завдання</i>	154
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	154
8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	155
1. Основи формування фінансових результатів та завдання економічного аналізу	155
2. Аналіз складу, структури та динаміки основних елементів формування фінансових результатів	161
3. Аналіз впливу факторів на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності	164
4. Аналіз взаємозв'язку обсягу продажу, витрат та фінансового результату діяльності	169
5. Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання	180
<i>Контрольні запитання</i>	183
<i>Тестові завдання</i>	183
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	184
9. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ	185
1. Сутність поняття фінансового стану та завдання його економічного аналізу	185
2. Аналіз динаміки складу та структури активів і джерел їхнього фінансування	187
3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості суб'єкта господарювання	191
4. Аналіз ліквідності й платоспроможності суб'єкта господарювання	197
5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання	203
<i>Контрольні запитання</i>	206
<i>Тестові завдання</i>	206
<i>Теми рефератів і презентацій</i>	208
<i>Список використаних джерел</i>	209
<i>Додатки</i>	211

ВСТУП

Ефективне функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в значній мірі залежить від обґрунтованості та якості прийнятих управлінських рішень. Прийняття управлінських рішень базується на даних ретроспективного і перспективного економічного аналізу. Економічний аналіз суб'єкта господарювання є науковою базою прийняття управлінських рішень у бізнесі: за його допомогою вивчаються тенденції розвитку, ґрунтовно й системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, обґрунтовуються бізнес-плани, проводиться своєчасне виявлення та ліквідація недоліків у діяльності, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, розробляється економічна стратегія його розвитку.

Зростає роль аналітичних досліджень, пов'язаних з економічним аналізом, який дає змогу забезпечити високу якість оцінки результатів діяльності суб'єкта господарювання за реалізації таких функцій як пізнавальна, критична, прагматична й прогностична. Це й визначає важливу роль інформаційних ресурсів статистичної, облікової, фінансової звітності респондентів при застосуванні методів економічного аналізу – неодмінної умови з'ясування рівня фінансової стійкості господарюючих систем для побудови ефективної системи управління підприємством.

Економічний аналіз розширює сферу застосування аналітичних досліджень для успішного функціонування фінансового менеджменту, системи контролю й аудиту фінансового стану, визначає найважливіші характеристики конкурентоспроможності підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, сприяє зростанню ефективності реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансово-економічних відносин.

Під час підготовки даного видання авторами були проаналізовані та використані теоретичні розробки українських і зарубіжних учених в області теорії економічного аналізу, аналізу господарської діяльності, ефективного

бізнесу. Матеріали курсу в повному обсязі використовувалися протягом низки років під час викладання дисциплін з економічного аналізу, організації і методики економічного аналізу.

Методика аналізу різних аспектів діяльності суб'єкта господарювання викладається з використанням реальних даних фінансового та управлінського обліку. Розрахунково-аналітичні матеріали представлені у спеціальних аналітичних таблицях, що наочно ілюструють: динаміку та структуру кількісних показників; порядок розрахунку коефіцієнтів та факторів; вибір методики розрахунків впливу факторів.

Практичні матеріали, що містяться в навчальному посібнику для розкриття методики економічного аналізу, являють собою фінансову звітність конкретного підприємства, яке здійснює виробничу діяльність. Це дозволяє максимально реалізувати теоретико-методичні підходи економічного аналізу у взаємозв'язку з практичними звітними даними підприємства, різними блоками комплексного економічного аналізу.

У навчальному посібнику в кожному розділі пропонуються запитання та тести для самоконтролю і засвоєння знань, а також теми рефератів, доповідей чи презентацій.

Автори:

к.е.н., доцент Н. А. Волкова – вступ, розділи 8; 9

к.е.н., доцент О. М. Гайдаєнко – розділи 1; 7

к.е.н., доцент Н. Е. Подвальна – розділ 4

к.е.н., доцент К. Д. Семенова – розділи 2; 3; 6

к.е.н., доцент Л. В. Чернишова – розділ 5

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. *Економічний аналіз як галузь економічної науки*
 2. *Предмет, об'єкти та суб'єкти економічного аналізу*
 3. *Завдання економічного аналізу*
 4. *Основні категорії економічного аналізу. Показники, чинники, резерви та їх класифікація*
 5. *Види економічного аналізу*
 6. *Організація аналітичної роботи*
- Контрольні питання*
- Тестові завдання*
- Теми доповідей та презентацій*

1. Економічний аналіз як галузь економічної науки

Дослідження будь-яких процесів та явищ повинно розпочинатися з вивчення джерел їх появи. Знання історичних аспектів розвитку дає можливість проникнути в суть понять, що вивчаються, визначити передумови їх появи і розвитку, обґрунтувати правильність трактувань.

«Аналіз» у перекладі з грецької означає розчленування, розкладання цілого на складові частини, що змістовно розкриває сутність аналітичної функції. Засновником аналізу господарської діяльності по праву вважається Аристотель, який, крім безпосереднього розвитку економічної думки, намагався проникнути в сутність економічних явищ, вивчити закономірності їх розвитку. Подальший і більш інтенсивний розвиток аналіз господарської діяльності одержав завдяки англійським і французьким вченим XVII-XVIII ст. — класикам політекономії, які вперше застосували абстрактний метод дослідження.

Деякі вчені обґрунтовано пов'язують більш суттєвий та послідовний розвиток аналізу зі становленням бухгалтерського обліку. Поява великої кількості робіт, пов'язаних із аналізом інформації, відображеної у звітності,

призвела до стрімкого розвитку не тільки теоретичних знань, але й практичної спрямованості аналізу, оскільки: баланс являв собою основну форму фінансової звітності і був основним інформаційним забезпеченням проведення «господарського аналізу».

Запровадження терміну «економічний аналіз» належить французькому економісту XVIII ст. Франсуа Кене. Економічний аналіз (англ. *Economic Analysis*) – це взаємопов'язані й взаємозумовлені методи вивчення і наукового дослідження певних явищ, дій, процесів, результатів. В економіці застосовується з метою виявлення закономірностей і тенденцій розвитку економічних процесів, установлення та оцінки основних факторів, що позитивно чи негативно впливають на показники ефективності.

Становлення та розвиток економічного аналізу в Україні відбувалося одночасно з аналогічними процесами в інших країнах світу. Перший етап розвитку аналізу продовжувався до 40-х років 20-го століття. У цей період аналізувався, зазвичай, баланс підприємства [1]. Командно-адміністративна система управління, яка існувала тривалий час, звела всі найбільш широкі можливості аналізу господарської діяльності до єдиного розрахунку: оцінки ступеня виконання планового завдання. Така обмеженість аналізу призвела до його деградації і, як наслідок, до широкомасштабних порушень усього процесу управління економікою [2]. У ринковій економіці значення аналізу докорінно змінюється відповідно до змін, які відбуваються у характері та цілях основної діяльності підприємств з різними формами власності та організаційно-правовими формами функціонування [3]. На вдосконалення економічного аналізу значний вплив мало реформування бухгалтерського обліку з впровадженням Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, введення в практику аудиту підприємств та управлінського і фінансового обліку.

Особливості економічного аналізу суб'єктів господарювання сьогодні обумовлюються:

- виділенням в економічному просторі самостійних господарюючих суб'єктів та розширенням їх складу;

- необхідністю поглиблення внутрішнього та зовнішнього аналізу;
- високою динамічністю ринкового середовища;
- наявністю комерційного ризику та його оцінкою;
- вибором ділового партнера, наявністю великої кількості конкурентів.

Окрім цього в сучасних умовах значно має зрости оперативність аналізу господарської діяльності та розширитись обсяг додаткової інформації, залученої до його проведення. Методологічною основою економічного аналізу є економічна теорія (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Місце економічного аналізу серед інших економічних наук

Економічний аналіз, як наука, повинний відповідати об'єктивним вимогам:

1. Відповідність потребам практики. Метою кожного суб'єкта підприємництва є отримання прибутку і виконання виробничої програми. Досягнення цієї мети можливе за умови, що управлінські органи підприємства будуть володіти інформацією про рівень наявності та використання виробничих ресурсів, рівень собівартості одержаної продукції, рівень виконання виробничих завдань на кожному етапі технологічного процесу, отримання очікуваних фінансових результатів. Також будуть стежити за тенденціями змін, виявляти фактори формування рівня і тенденцій, причини недоліків і відхилень, вузькі місця. Джерелами такої інформації є результати проведеного економічного аналізу.

2. Вирішення лише тих наукових проблем, які необхідні для подальшого розвитку практики. Виявлені на основі результатів проведеного аналізу резерви зростання виробництва і підвищення його ефективності, шляхи та напрями реалізації цих резервів удосконалюють практичну роботу, сприяють її якісно новому розвитку.

3. Необхідність досягнення нового ступеня знань. Так, аналіз результатів діяльності підприємств дасть змогу розширити знання цих проблем, знайти нові їхні аспекти та можливості застосування в практиці роботи підприємств.

У свою чергу, економічний аналіз, на основі аналітичних досліджень, накопичує відомості про дію тих чи інших економічних законів, що надає можливість підтвердити або заперечити їхню дію на різних рівнях розвитку, узагальнити відхилення та сформулювати нові, раніше невідомі закони, а також здійснити прогнози економічного розвитку.

У сучасних умовах аналіз прийнято розглядати з різних точок зору: як метод пізнання економічних явищ і процесів; як науку – тобто систему відповідних знань; як самостійну функцію управління; як процес збору і обробки інформації в ході прийняття управлінських рішень.

2. Предмет, об'єкти та суб'єкти економічного аналізу

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 видах, 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 (зокрема 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 Бернгольд С. Б., Вейцман Н. Р., Федосєєв К. А., Татур С. К., Микільська Е. В., Дембінський Н. В., Каракоз І. І., Кравченко Л. І. та ін.

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 та явища на мікрорівні;
- господарські процеси, що формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів та отримують відповідне відображення через систему економічної інформації. Авторами даного визначення є відомі економісти-аналітики: Рубінів М., Шеремет А. Д., Баканов М. І., Савичев П. І., Дьячков М. В. та ін.

Слід розрізняти визначення предмета та об'єкта аналізу (рис. 1.2.).

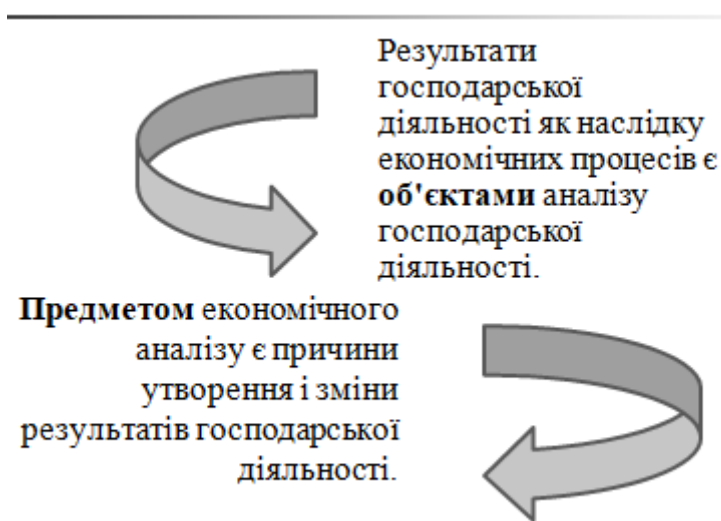


Рис. 1.2. Предмет та об'єкти економічного аналізу

Наприклад, автори підручника «Теорія економічного аналізу» Баканов М. І., Мельник М. В., Шеремет А. Д. під предметом економічного аналізу розуміють господарські процеси організацій, соціально-економічну 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 в сучасній методології науки окремо виділяють як поняття предмету, так і поняття об'єкту, при цьому їх протиставляють одне одному.

На наш погляд, узагальнюючим та всебічним буде наступне визначення предмету економічного аналізу:

предметом економічного аналізу є всебічне дослідження причинно-наслідкових зв'язків економічних явищ і процесів, що виникають у процесі господарської діяльності під дією сукупності економічних, виробничих, фінансових, кредитних, юридичних, соціальних відносин, яке проводиться в тісному взаємозв'язку з технічною стороною виробництва і економічною політикою держави з метою підвищення ефективності господарювання.

Об'єктами економічного аналізу можуть бути окремі економічні явища, процеси, проблеми, питання, показники. Кожен з об'єктів має свої особливості, відповідну систему показників, критерії оцінки, рівні аналізу.

Розглядаючи суб'єкт господарювання як відкриту систему, можна виділити наступні критерії класифікації об'єктів аналізу.

1. За рівнями управління:

- суб'єкт господарювання як єдиний майновий і виробничий комплекс, що дозволяє оцінити ефективність його функціонування в цілому;
- підрозділи організації, що беруть участь в основному виробничому процесі, допоміжному та обслуговуючому процесах, що дозволяє оцінити ефективність функціонування окремих підрозділів (центрів відповідальності) і обґрунтувати їх бюджети;
- окремі виробничі процеси, що дозволяють виявити диспропорції між основними підрозділами та елементами виробництва, що стає базою процесного підходу до управління і дозволяє виявити пріоритети при розподілі фінансових коштів, що спрямовуються на розвиток.

2. За напрямками діяльності:

- операційна (поточна) діяльність;
- інвестиційна діяльність;
- фінансова діяльність.

3. За стадіями відтворювального процесу:

- науково-дослідні підрозділи, коли об'єктами аналізу стають розроблювальні інвестиційні проекти, що характеризують результати інвестиційної діяльності;
- підготовка виробництва, що пов'язано з аналізом діяльності заготівельних підрозділів;
- поточне виробництво, тобто аналіз виробничого процесу, спрямований на оцінку достатності та ефективності використання наявних ресурсів.

4. За окремими видами ресурсів:

- виробничі ресурси (основні засоби, оцінка виробничої потужності, нематеріальні активи);
- матеріально-речові ресурси;
- трудові ресурси.

Завданням аналізу є оцінка стану і використання ресурсів. Важливе значення в сучасних умовах має аналіз фінансових ресурсів, що пов'язано з управлінням основним і оборотним капіталом та обґрунтуванням методів залучення додаткових фінансових ресурсів.

Важливим при визначенні об'єкта економічного аналізу є розуміння поняття суб'єктів господарювання.

Суб'єкти господарювання, відповідно до ст. 55 Господарського кодексу України, – це учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством [7].

В Україні є різні види підприємств, які різняться за:

- метою і характером діяльності;
- формою власності;
- кількістю власників капіталу;
- їхніми правами і відповідальністю.

Суб'єктами господарювання в Україні відповідно до ст. 55 Господарського кодексу України є (рис. 1.3):

- господарські організації – юридичні особи (ЮО), створені відповідно до Цивільного кодексу України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до Господарського кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці (ФОП).



Рис. 1.3. Суб'єкти господарювання в Україні

Законом України від 05.10.2017 р. №2164-VIII «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (щодо удосконалення деяких положень) внесено зміни до ст. 2 Закону про бухгалтерський облік, а саме: додано класифікацію підприємств (крім бюджетних установ). Тепер усі підприємства можуть належати до мікропідприємств, малих, середніх або великих підприємств (табл. 1.1).

Суб'єктами економічного аналізу є : виконавці та користувачі.

Перші – це особи, які безпосередньо організовують та здійснюють економічний аналіз, інші – це суб'єкти, які одержують та використовують його результати.

У достовірності проведеного аналізу зацікавлене широке коло користувачів, яких можна поділити на дві групи.

Таблиця 1.1

Класифікація підприємств

Критерії (на дату складання річної фінансової звітності за рік, що передує звітному)			
Вид підприємства	Балансова вартість активів*	Чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)*	Середня кількість працівників
<i>Мікропідприємства</i>	До 350 тис. євро**	До 700 тис. євро	До 10 осіб
<i>Малі</i>	До 4 млн євро	До 8 млн євро	До 50 осіб
<i>Середні</i>	До 20 млн євро	До 40 млн євро	До 250 осіб
<i>Великі</i>	Більше 20 млн євро	Більше 40 млн євро	Більше 250 осіб

Прим. Достатньо відповідати двом з трьох критеріїв

До першої групи належать основні користувачі інформації – ті, які безпосередньо зацікавлені в успішному здійсненні господарської діяльності підприємства, адже від цього залежить їхній добробут:

- власники підприємств (одержують дивіденди на вкладений власний капітал);
- банки, фірми, які надають кредити підприємству (зацікавлені у своєчасному погашенні боргу і виплаті відсотків);
- керівництво підприємства (від успішного фінансового стану залежить частка прибутку, яку вони одержують понад посадовий оклад);
- службовці (залежить заробітна плата, премії, соціальні виплати);
- покупці (збут продукції, договірна ціна та ін.);
- держава (податкова адміністрація зацікавлена у своєчасній сплаті податків у повному обсязі).

До другої групи користувачів інформації належать ті господарські суб'єкти, які не зацікавлені в успіхах підприємства, адже обов'язкові платежі підприємство повинно здійснювати незалежно від результатів своєї діяльності. Це фондові біржі, аудиторські та консалтингові фірми, юридичні, страхові компанії, преса тощо. Практично всі користувачі фінансової інформації можуть вивчати тільки опубліковану інформацію, отже, вони є зовнішніми користувачами. Виняток – власники та керівники підприємства, які можуть користуватися інформацією в повному обсязі, тобто вони є внутрішніми користувачами аналітичної інформації.

3. Завдання економічного аналізу

Зміст, необхідність і предмет економічного аналізу визначають завдання, які будуть поставлені перед ним. Варто зазначити, що на сучасному етапі економіка України знаходиться в умовах суттєвої трансформації, пов'язаної з посиленням світових інтеграційних процесів, що вимагають науково-обґрунтованого підходу до реформування всіх інституційних ділянок, розробки конкретних заходів із вдосконалення економічного аналізу з метою забезпечення ефективності їх функціонування.

Економічний аналіз розглядають в якості однієї з функцій управління виробництвом. Система управління складається з наступних взаємопов'язаних функцій: планування, облік, контроль, аналіз, нормування, регулювання. У процесі розробки та прийняття управлінських рішень слід ураховувати також необхідність дотримання загальних принципів управління. Найважливіші з них наведено на рисунку 1.4.

Економічний аналіз забезпечує вивчення господарських фактів, явищ і процесів у їх становленні та розвитку, кількісних змінах, які переходять у якісні, появи нового, прогресивного. За допомогою економічного аналізу вирішуються такі завдання:

- 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 з результатами дослідження ринку. Ретроспективний та поточний аналіз проводять до необхідності перспективного аналізу, що дає прямий вихід на планово-наближені показники;

- 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 першочергова увага звертається на обсяг оптового та роздрібного товарообігу,

Принципи економічного аналізу



Рис. 1.4. Основні принципи економічного аналізу

на його асортиментну структуру, на співвідношення елементів товарного балансу, якість торговельного обслуговування населення;

- здійснення факторного аналізу раціональності використання виробничого потенціалу, а саме: трудових ресурсів, основних виробничих засобів і матеріальних ресурсів. В аграрних підприємствах і в деяких галузях лісової промисловості аналіз використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів безпосередньо пов'язується з аналізом використання корисних копалин;

- контроль за здійсненням вимог комерційного розрахунку й оцінка кінцевих фінансових результатів. Під час оцінки використовуються як якісні, так і кількісні показники;

- виявлення та 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;

- обґрунтування і перевірка оптимальності управлінських рішень. Успіх господарської діяльності на всіх ступенях управлінської ієрархії на пряму залежить від рівня керівництва, від своєчасно прийнятих управлінських рішень. Приймати правильне управлінське рішення, виявити раціональність та ефективність можна лише на основі ретроспективного економічного аналізу;

- підсумкова оцінка конкурентоспроможності, фінансової стабільності суб'єкта господарювання;

- прогнозування результатів господарської діяльності всіх структурних підрозділів і підприємства в цілому;

- підготовка аналітичних матеріалів для опрацювання та прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Вирішення зазначених завдань сприяє удосконаленню управління виробництвом, виконанню планів і підвищенню ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Ефективність виробництва відноситься до ключових категорій ринкової економіки, яка безпосередньо пов'язана з досягненням кінцевої мети розвитку суспільного виробництва в цілому і кожного підприємства окремо. Підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання – мета економічного аналізу.

4. Основні категорії економічного аналізу. Показники, чинники, резерви та їх класифікація

Результативний і ефективний економічний аналіз спирається на наукову основу, що забезпечує розуміння економічної сутності аналізованих явищ і процесів (знання економічної теорії), категорій економічного аналізу.

Категорії економічного аналізу – це найбільш загальні, ключові поняття даної науки. До таких належать: ресурси, фактори, причини, резерви, модель, показник, фінансовий результат, капітал, зобов'язання, активи, грошовий потік, леверидж та ін.

Під **показником** в аналізі розуміється виражена числом кількісна міра (характеристика) певної властивості економічного об'єкта, процесу або рішення. Саме показники дозволяють вивчати і вимірювати аналізовані господарські процеси в їх становленні та розвитку.

Система показників, яка використовується в економічному аналізі, слугує для дослідження змісту економічних процесів та явищ, при цьому кожний показник кількісно або якісно характеризує певний стан суб'єкта господарювання. Для запобігання дублюванню під час розробки системи аналітичних показників згрупуємо їх за певними ознаками (рис. 1.5).

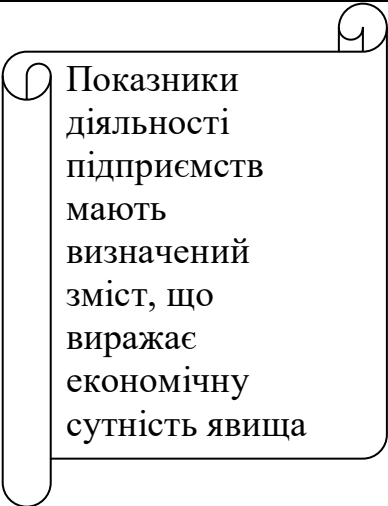
<i>За характером виміру:</i> - натуральні - умовно-натуральні - вартісні - трудові	 Показники діяльності підприємств мають визначений зміст, що виражає економічну сутність явища	<i>За охопленням дією:</i> - загальні - часткові
<i>За характером відображення процесів:</i> - відносні - абсолютні		<i>За змістом:</i> - кількісні - якісні
<i>За періодом, що вони охоплюють:</i> - показники статичності - показники динаміки		<i>За відношенням до діяльності:</i> - об'єктивні (незалежні) - суб'єктивні (залежні)

Рис. 1.5. Класифікація показників

Якщо на показник, що аналізується, здійснюється вплив декількох факторів, потрібно встановити окремий вплив кожного з них. Найчастіше рівень показника (результативного) залежить від багатьох чинників, які діють одночасно, в різних напрямках та з різною силою, що, в свою чергу, умовно перекриває їх взаємний вплив. Звідси, **фактори** можна визначити як активно діючі сили, які спричиняють зміни в економічних процесах і стані суб'єктів господарювання, а також в показниках, які їх відображають.

Вивчати дію різних факторів можна окремо, але для цього необхідно спочатку їх класифікувати (рис. 1.6).

Фактори за змістом бувають кількісними (екстенсивними) та якісними (інтенсивними). Екстенсивні характеризують масштаби діяльності, при цьому екстенсифікація розвитку зазвичай потребує додаткових капітальних вкладень.

Інтенсивні фактори дозволяють визначити ефективність використання певного ресурсу, наприклад, витрати ресурсу на одиницю виробленої продукції, тобто визначається ресурсомісткість окремих видів продукції.

Фактор завжди має не лише величину, а й напрям дії. Тому розрізняють позитивні та негативні фактори. З останніми чимало пов'язують резерви виробництва. Отже, звідси ще одне визначення: фактор – це попередник виникнення резервів виробництва [8, с. 26].



Рис. 1.6. Класифікація факторів

Резерви – це потенційні можливості підвищення ефективності діяльності за рахунок поліпшення використання ресурсів внаслідок упровадження певних заходів. В економічному аналізі оперують двома значеннями поняття «резерви». Перше – коли резервами вважаються матеріально-речові запаси ресурсів, які в даний період не використовуються, а зберігаються на випадок виникнення потреби в них за тих чи інших обставин. Наприклад, резервні запаси насіння, кормів, пального, невстановленого обладнання. Аналіз таких резервів провадять з точки зору відповідності нормативам та реальним потребам. Друге – це переносне значення, яке охоплює невикористані

можливості посилення дії позитивних і нейтралізації дії негативних факторів для збільшення і здешевлення продукції.

З метою логічного впорядкування і систематизації всієї роботи щодо пошуку господарських резервів в економічному аналізі прийнято їх класифікувати за певними ознаками (рис.1.7).

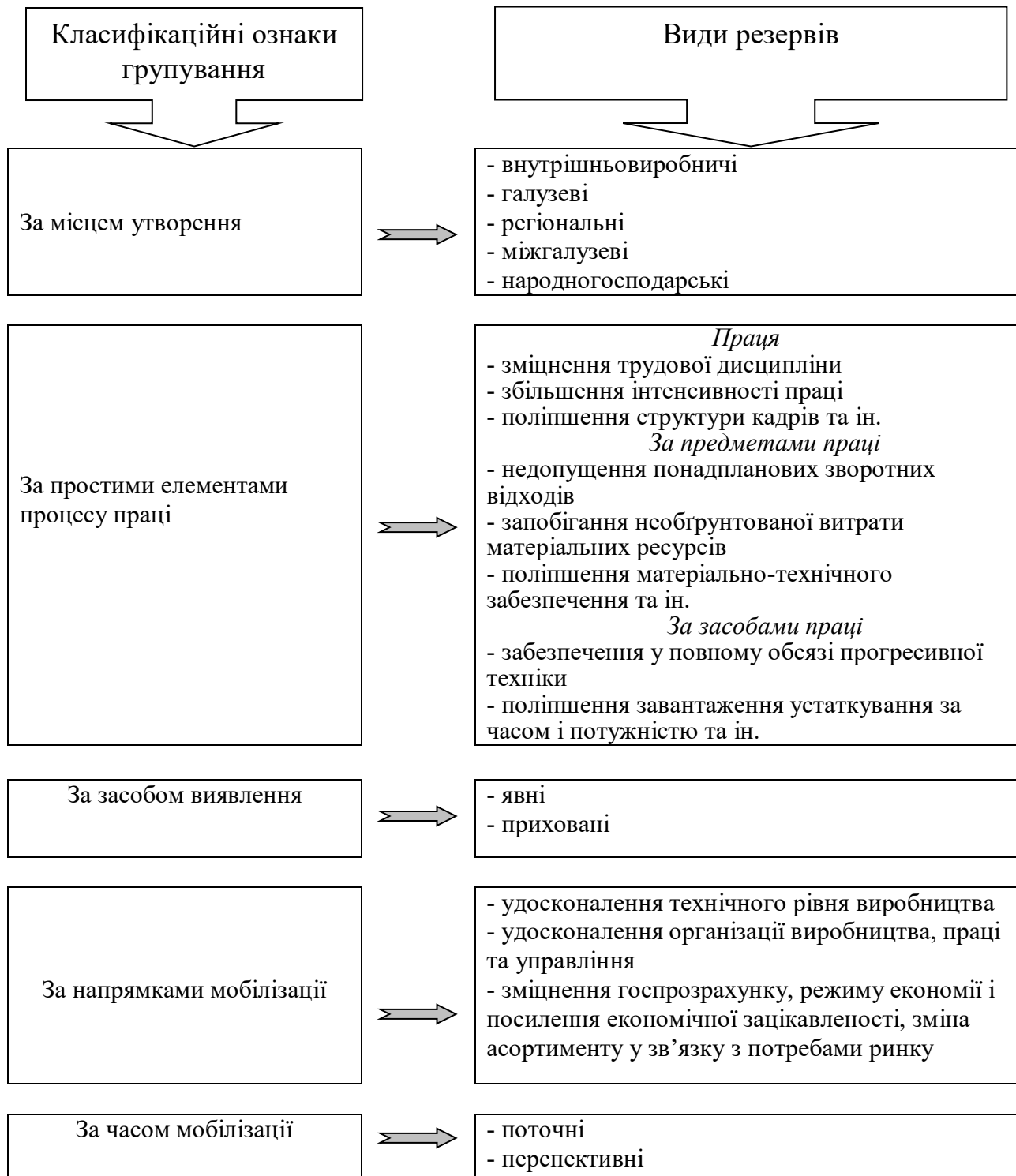


Рис. 1.7. Класифікація резервів

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 резерви, чи дотримується принцип режиму економії.

5. Види економічного аналізу

Забезпечення максимальної ефективності використання аналізу вимагає класифікації аналізу на окремі види за певними ознаками (рис. 1.8).

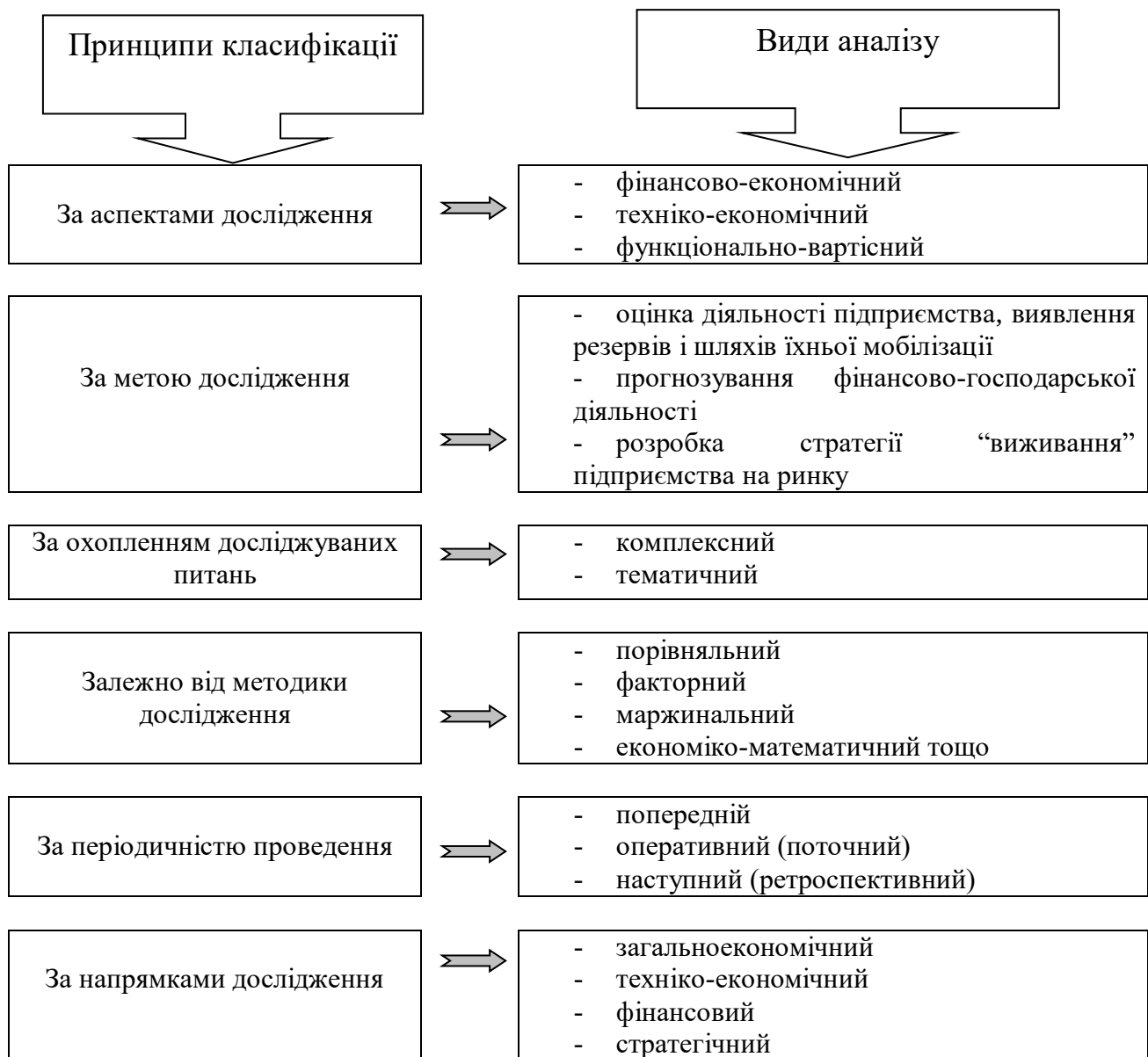


Рис. 1.8. Класифікація видів економічного аналізу

Фінансово-економічний аналіз – це дослідження фінансових результатів діяльності підприємства, фінансового стану та платоспроможності. Якість фінансового аналізу залежить від застосованої методики, достовірності даних фінансової звітності, компетенції керівника, який приймає управлінські рішення.

На основі даних поточного фінансового аналізу розробляють основні показники фінансового плану, бізнес-плану, на базі яких визначають економічні орієнтири розвитку підприємства в перспективі.

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

Функціонально-вартісний аналіз – це дослідження, спрямоване на визначення можливостей підвищення ефективності об'єкту дослідження шляхом вибору оптимального варіанту виконання функцій об'єкту з точки зору мінімізації витрат на виробництво та експлуатацію.

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).

Порівняльний аналіз – це порівняння звітних показників з базисними показниками (наприклад, плану поточного року або звітними даними попереднього року), вивчення відносних темпів зміни показників.

Факторний аналіз – це вивчення причинно-наслідкових зв'язків і побудова детермінованих моделей.

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

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

Внутрішньогосподарський аналіз здійснюється на рівні підприємства і його структурних одиниць – виробничих підрозділів, а саме – відділень, цехів, бригад для задоволення внутрішніх потреб управління.

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.

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. Своєчасність отримання результатів є характерною рисою оперативного аналізу: прийняте за результатами оперативного аналізу рішення може впливати на короткострокові причини, які викликають відхилення від заданої програми.

Поточний аналіз застосовується в поточній або середньостроковій системі управління (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. 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 можливості покращення результатів діяльності.

Перспективний аналіз здійснюється в перспективній або довгостроковій системі управління. Він покликаний забезпечити обґрунтування прогнозованих результатів господарської діяльності, які відображені в довгострокових планах і

програмах. Кожний із видів економічного аналізу виконує своєрідні завдання відповідно до його змісту, організації і методики проведення. Отже, різноманіття видів економічного аналізу сприяє підвищенню ефективності управління суб'єктом господарювання та обґрунтуванню управлінських рішень.

6. Організація аналітичної роботи

Організація аналітичної роботи – це система раціональних координованих дій, спрямованих на комплексне вивчення господарської діяльності аналізованого суб'єкта господарювання і його окремих структурних підрозділів. Систематизація, узагальнення і реалізація результатів економічного аналізу є одним із найскладніших етапів всієї аналітичної роботи. Це зумовлено тим, що тут необхідно не тільки об'єктивно оцінити фактичний стан справ, виявити негативні сторони господарювання, а й передбачити майбутнє, що є дуже важким і відповідальним.

Комплексність та системність організації аналітичних робіт забезпечується через планування, що полягає в складанні комплексного плану організації всієї аналітичної роботи на підприємстві та складанні планів для окремого виду аналізу.

Реалізація заходів, передбачених у плані аналізу щодо проведення аналітичних робіт, здійснюється в певній послідовності. Кількість етапів, що передбачають здійснення окремих послідовних процедур, різна. Економісти виділяють три, п'ять, шість і навіть дев'ять етапів. Ми поділяємо думку, що організація аналізу може бути умовно поділена на три етапи: підготовчий, основний і завершальний [2]. Які, в свою чергу передбачають на підготовчому етапі конкретні технічні заходи, на основному – аналітичні та прогнозні, на завершальному – конструктивні (табл. 1.2). Аналіз повинен базуватися на найновіших досягненнях науки з використанням науково обґрунтованих методик. Розподіл аналітичної роботи між окремими виконавцями дасть змогу

осягнути всі аспекти діяльності та виключить можливість багаторазового проведення досліджень.

Таблиця 1.2

Етапи економічного аналізу суб'єктів господарювання

Підготовчий етап (технічні заходи)	Основний етап (аналітичні та прогностичні заходи)	Завершальний етап (конструктивні заходи)
Формулювання мети і завдань аналізу	Збирання та перевірка правильності інформації	Використання резервів та визначення шляхів підвищення ефективності господарювання об'єкта аналізу
Визначення об'єкта та предмета дослідження	Статистична обробка та узагальнення даних	-
Складання плану і розробка програми аналізу	Порівняльний аналіз основних показників	Апробація результатів аналітичного дослідження на практиці
Вибір методики, методів і прийомів аналізу	Оцінка стану та ефективності діяльності об'єкта аналізу	Коригування (за необхідністю) методики та організації аналізу
Формування системи показників аналізу		Характеристика документів з оформлення результатів аналізу
Рекомендації з послідовності та періодичності дослідження	Факторний аналіз	Оформлення та передача результатів аналізу
Інформаційне забезпечення аналізу	Визначення резервів підвищення ефективності господарювання	Використання результатів аналізу у прийнятті управлінських рішень та контроль за їх виконанням
Вказівки щодо організації, виділення провідної ланки аналізу		
Матеріально-технічне забезпечення	Прогнозування діяльності об'єкта аналізу	Розповсюдження передового досвіду з покращання господарювання

Економічний аналіз певного суб'єкта господарювання потребує професіоналізму та майстерності фахівців, що залучаються до такої складної та вагомий аналітичної роботи. Другий етап аналітичної роботи є найбільш відповідальним. Залежно від виконавців, визначених цілей і завдань аналізу, функціональних можливостей бази аналізу уможливають такі альтернативні

підходи до процедур аналізу: формалізований, суворо регламентований в часі та за обсягом; творчий, креативний.

Основним джерелом інформації є дані бухгалтерського обліку і звітність підприємства. Склад, зміст, вимоги та інші методичні основи звітності регламентовані Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», яке затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. Згідно НП(С)БО 1, бухгалтерська звітність – звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів [15].

Обліковій інформації притаманні деякі особливості, що впливають із її сутності, зокрема [6, с. 24]:

- залежність від об'єкта управління;
- необхідність застосування операцій автоматизованого оброблення даних із забезпеченням високої точності результатів обчислень;
- необхідність стиснення розмірів даних при передаванні від нижчої ланки управління до вищої;
- необхідність нагромадження й тривалого зберігання тощо.

Окрім фінансової звітності, для внутрішньогосподарського аналізу використовується інформація, яка доступна тільки внутрішнім користувачам:

- конструкторсько-технологічна;
- планово-нормативна (фінансовий план, нормативи запасів);
- дані всіх видів господарського обліку (оперативний, бухгалтерський, статистичний);
- звітність (оприлюднена фінансова річна та квартальна, комерційна, яка складається за спеціальними вказівками, та обов'язкова статистична);
- позаоблікова інформація (маркетингові дослідження, закони та інструкції, експертна інформація).

На якість інформації впливають і безліч інших факторів, одним з яких є методологія її формування, що зумовлює формування певних вимог щодо

якості облікової інформації для суб'єктів господарювання з метою полегшення процесу прийняття рішень управлінцями всіх рівнів:

- мінімальність і достатність інформації;
- суттєвість (інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів);
- забезпечення високої ймовірності відомостей;
- виключення багатозначності, оперативність, достовірність (інформація не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів цієї інформації);
- зіставність (надає користувачам можливість порівнювати облікові дані за різні звітні періоди, а також порівнювати ці дані з даними різних підприємств);
- простота сприйняття;
- зрозумілість користувачами, за умови, що ці користувачі мають достатні знання та зацікавлені у сприйнятті наведеної інформації.

Систематизовані та оброблені результати аналізу можуть оформлятися як безтекстовим способом – у вигляді таблиць, схем, діаграм, графіків, номограм, так і описовим – у вигляді текстів довідок, актів перевірок, аналітичних та доповідних записок, пояснювальних записок до звітів, у яких послідовно й логічно викладено результати аналізу згідно з передбаченим планом аналітичної роботи [4].

Матеріал у пояснювальній записці має бути конкретним, підкріпленим аналітичними розрахунками, таблицями, а також об'єктивно відображати дійсність. Текст аналізу повинен мати знеособлену розповідну форму.

Результати аналізу, який здійснюють підприємства, можуть оформлятися по-різному, що залежить від багатьох факторів: часу, обсягу тощо. За відносно короткий час – день, зміну, декаду результати аналізу оформлюють у звітах-рапортах, аналітичних записках; за більш тривалий час результати відображаються у пояснювальній записці.

Пояснювальна записка включає дві частини: констатуючу та рекомендаційну. У першій частині подають висновки і констатацію фактів про стан справ на аналізованому підприємстві, в рекомендаційній частині вміщують пропозиції і заходи щодо можливостей і шляхи поліпшення цього стану в майбутньому періоді [5].

Форми результативної аналітичної інформації формуються на заключному етапі аналітичного процесу. Залежно від мети і місця проведення аналізу результати оформлюють у різних носіях (рис. 1.9).

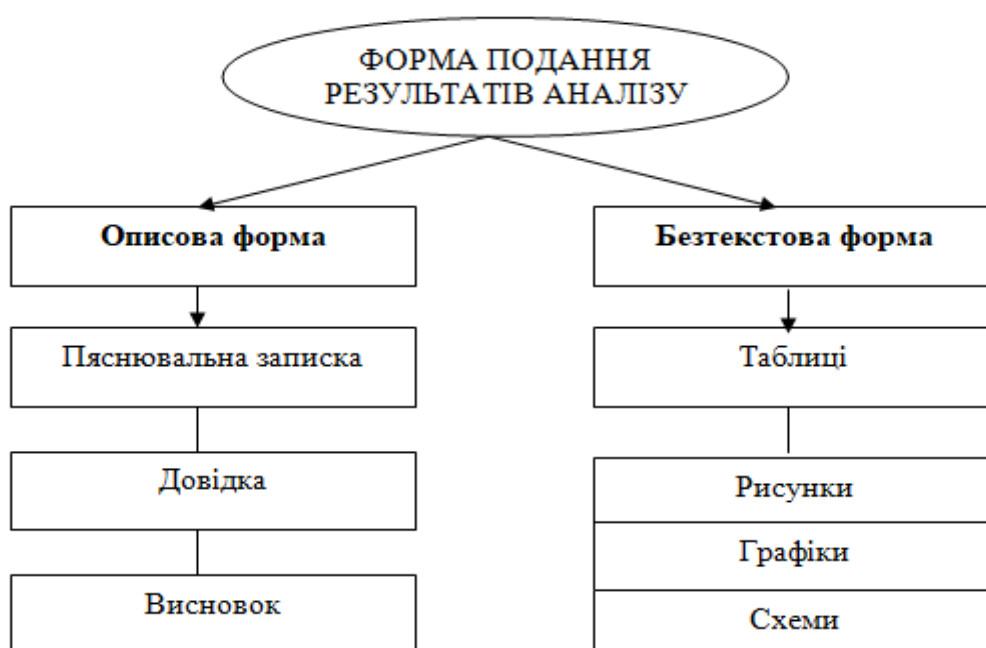


Рис. 1.9. Форми подання результатів аналізу

Отже, проведення аналітичної роботи на підприємстві спрямоване на забезпечення ефективного прийняття управлінських рішень і запобігання негативним наслідкам.

Для цього необхідний оптимальний вибір і використання великої кількості різних показників діяльності, чого, водночас, можна досягнути тільки глибоким вивченням технологій, економіки й організації виробництва, стану обліку та звітності, особливостей взаємозв'язків об'єктів економічного аналізу, а також правильною організацією роботи працівників, які займаються аналізом діяльності суб'єктів господарювання.

Контрольні запитання

1. Яка роль економічного аналізу в управлінні економікою та підвищенні ефективності виробництва?
2. Дати характеристику зв'язків економічного аналізу з іншими економічними науками.
3. Що є предметом економічного аналізу?
4. Назвіть об'єкти та суб'єкти економічного аналізу й охарактеризуйте їх.
5. Охарактеризуйте систему показників, чинників та резервів економічного аналізу.
6. Назвіть завдання економічного аналізу.
7. Дайте характеристику основних видів 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) ваша відповідь.

2. 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) ваша відповідь.

3. Під об'єктами економічного аналізу розуміється:

- 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) ваша відповідь.

4. Види аналізу за напрямками дослідження:

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

5. Види аналізу по охопленню досліджуваних питань:

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

6. Види аналізу, що класифікуються за аспектами дослідження:

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

г) ваша відповідь.

7. *Види аналізу, що класифікуються за періодичністю проведення:*

- а) внутрішньозаводський, порівняльний;
- б) попередній, оперативний, наступний;
- в) попередній, технічний;
- г) оперативний; поточний; перспективний

8. *За глибиною дослідження і призначенням результатів розрізняють аналіз:*

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

9. *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.

10. *Функціонально-вартісний аналіз базується на пошуку способів зниження:*

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

11. *Вимога достовірності інформації означає:*

- а) прогнозування тенденцій фінансового розвитку;
- б) змістовність і придатність до прогнозування;
- в) рівень точності інформації;
- г) задоволення всіх необхідних рішень;
- д) відсутність суттєвих помилок, упередженості та перекручень, відповідність реальному стану.

12. *До основних вимог щодо організації економічного аналізу не належать:*

- а) регламентація та уніфікація;
- б) науково-методичне забезпечення;
- в) обґрунтований розподіл обов'язків між виконавцями;
- г) науковий характер;
- д) ліцензування і сертифікація.

13. *Основними джерелами даних для економічного аналізу є такі:*

- а) планові, облікові, історичні джерела;
- б) нормативні документи, статистичні збірники, астрономічні дані;
- в) облікові, не облікові та планові джерела;
- г) засоби масової інформації, Інтернет, історичні довідки;
- д) первинна облікова інформація, кошториси, археологічні джерела.

14. *У процесі оформлення результатів аналізу не складають:*

- а) протоколів;
- б) економічного паспорта підприємства;
- в) пояснювальної записки;

- г) висновку;
- д) довідки

15. Аналітична робота на підприємстві розпочинається:

- а) з планування;
- б) розподілу винагороди за працю аналітикам;
- в) збирання і оприлюднення інформації;
- г) визначення конкретних виконавців;
- д) розробки різних макетів таблиць і графіків.

16. Вид документа з оформлення результатів аналізу акцентований на відображенні *недоліків* або досягнень, резервів та способів їх освоєння:

- а) аналітична (пояснювальна) записка;
- б) економічний паспорт підприємства;
- в) довідка за результатами аналізу;
- г) безтекстова форма оформлення;
- д) усі відповіді правильні.

17. Перевірка якості інформації передбачає:

- а) перевірку якості повноти та об'єктивності аналізованих показників;
- б) перевірку правильності розрахунку показників;
- в) перевірку одиниць виміру показників;
- г) перевірку взаємної погодженості показників з різних джерел інформації;
- д) усі відповіді правильні.

18. Об'єктивність як одна з головних вимог до організації інформаційного забезпечення аналізу полягає в:

- а) забезпеченні надходження даних з тією деталізацією, яка необхідна для управління;
- б) точному, критичному відображенні явищ та об'єктів, що досліджуються;
- в) швидкому надходженні економічної інформації, що забезпечується використанням найповніших засобів зв'язку;
- г) максимально повному забезпеченні системи управління інформацією при мінімізації витрат на збирання, зберігання і використання даних;
- д) комплексному використанні всіх джерел економічної інформації.

19. НП (С) БОІ належить до:

- а) облікових джерел інформації;
- б) позаоблікових джерел інформації;
- в) нормативної інформації;
- г) зовнішньої інформації.

Теми рефератів і презентацій

1. Розвиток теорії та практики управління загалом і такої його функції як аналіз, зокрема.
2. Ключові аспекти аналізу при реалізації стейкхолдерського підходу до збалансованого розвитку суб'єктів господарювання.
3. Аналітичне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.
4. Вибір інформаційних систем забезпечення аналізу діяльності підприємства.
- 5.

2. ОСНОВНІ ПРИЙОМИ ТА МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. *Метод і методика економічного аналізу*

2. *Прийом порівняння та його застосування в аналізі*

3. *Балансовий і сальдовий прийоми*

4. *Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів*

5. *Прийоми відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць*

6. *Прийоми групувань і графічні прийоми*

7. *Економіко-математичні методи*

Контрольні запитання

Теми рефератів і презентацій

Тестові завдання

1. *Метод і методика економічного аналізу*

Кожна наукова дисципліна має свій предмет та метод дослідження. Термін «метод» походить від грецького слова «μέθοδος» і означає «шлях крізь». Тобто, тобто **метод** – це систематизована сукупність кроків, які потрібно здійснити для того, щоб виконати певне завдання чи досягти певної мети.

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

Метод економічного аналізу – це науково обґрунтована система теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Іншими словами метод економічного аналізу – це спосіб системного, комплексного, органічно взаємопов'язаного вивчення, вимірювання й узагальнення впливу окремих чинників на виконання господарських планів і

динаміку розвитку, виявлення резервів підвищення ефективності та якості роботи, що здійснюється шляхом опрацювання спеціальними прийомами показників, що характеризують результати діяльності підприємства

Метод економічного аналізу базується на *діалектичному методі* пізнання, особливості якого полягають у тому, що всі досліджувані явища розглядаються в їх взаємозв'язку, взаємообумовленості та розвитку, при цьому під розвитком розуміють боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності, перехід кількісних змін у якісні.

Більш загальним поняттям є **методологія економічного аналізу**, яка включає, крім методу, дані про формування економічного явища, його структурних зв'язків і шляхів подальшого розвитку та вдосконалення.

Сукупність конкретних прийомів, способів і засобів, використовуваних у ході аналізу в певній послідовності для досягнення поставленої мети, формують методику економічного аналізу.

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

Метод аналізу має свої специфічні особливості, до яких можна віднести:

- використання системи показників, що характеризують результати діяльності підприємства;
- вивчення причин зміни показників;
- встановлення та вимірювання взаємозв'язків та взаємозалежностей між показниками за допомогою спеціальних прийомів.

Метод реалізується через методику. Під *методикою в загальному сенсі* розуміють систему дослідження, що використовується під час вивчення різних об'єктів економічного аналізу в різних галузях економіки. Індивідуальні методики конкретизують загальну стосовно визначених галузей економіки, визначеного типу діяльності підприємства або іншого об'єкта дослідження.

Отже, в **економічному аналізі методика** є сукупністю аналітичних способів і правил дослідження виробничої та фінансової діяльності

підприємства, що певним чином відповідає меті аналізу. Методика як сукупність правил, прийомів і способів досягнення позитивного результату будь-якої роботи завжди конкретна.

Іншими словами, *методика економічного аналізу* – це методологічні поради та пояснення щодо проведення аналітичного дослідження.

Грунтовне дослідження на основі оптимальної послідовності виконання комплексного аналізу господарської діяльності підприємства дозволяє виділити такі його етапи:

- встановлення об'єкту, мети і завдань аналізу, складання плану його проведення;
- розробка системи показників, за допомогою яких здійснюється характеристика об'єкта аналізу;
- збір та перевірка інформації;
- порівняння фактичних показників з плановими або фактичними показниками за ряд попередніх років та ін.);
- встановлення чинників та розрахунок їх впливу на результати діяльності суб'єкта господарювання;
- виявлення невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності підприємства;
- оцінка результатів діяльності суб'єкта господарювання та розробка заходів щодо мобілізації невикористаних резервів.

2. Прийом порівняння та його застосування в аналізі

Порівняння – це науковий метод пізнання, за допомогою якого досліджуване явище (об'єкт) зіставляється з іншими однорідними явищами чи об'єктами. Звичайно, порівняння здійснюють із відомими явищами, які виконують роль еталонів їх певних властивостей або ознак. Такими еталонами можуть бути норми, показники попередніх періодів, планові показники, середні значення тощо.

У практиці економічного аналізу використовують різні види порівнянь. Найбільш часто застосовують порівняння з плановими показниками, фактичними показниками за минулий період, показниками споріднених підприємств, найвищими показниками в галузі, середніми показниками, показниками підприємств інших країн тощо. Порівняння може проводитися шляхом розрахунку абсолютних та відносних величин.

Отже, можна виділити наступні види порівняльного аналізу.

Горизонтальний порівняльний аналіз використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваного показника від базового або планового та оцінки цих відхилень.

Вертикальний порівняльний аналіз застосовується для вивчення структури економічного явища або процесу шляхом розрахунку питомої ваги складових у загальному цілому, співвідношення складових цілого між собою, а також впливу чинників на рівень результативного показника шляхом порівняння їх розмірів до і після зміни відповідного чинника.

Вибір об'єкта для порівняння має суттєвий вплив на кінцеві оцінки. Тому для зіставлення слід брати такі об'єкти, які дали б змогу зробити глибоку і зважену оцінку досліджуваного предмета або явища.

Порівняння може дати позитивні результати в тому випадку, коли порівнюються предмети, явища, показники, які можна зіставити. Тому *порівнянність* – одна із суттєвих проблем економічного аналізу. З цією метою застосовують ряд 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 під час порівняння однакових періодів часу;

- перерахунок показників, що порівнюються, відповідно до єдиної методики;
- виключення інших відмінностей в умовах роботи порівнюваних підприємств.

Під час здійснення порівняльного аналізу використовують прийоми деталізації. **Прийом деталізації** полягає в розкладанні, розчленуванні загальних показників на складові. Деталізація показників може здійснюватися за часом, місцем, складовими частинами, центрами відповідальності.

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 дозволяє 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.

3. 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.

Балансовий і сальдовий прийоми полягають у встановленні рівноваги між кількома однорідними та взаємопов'язаними показниками для розрахунку значення одного з них за відомими значеннями інших або для того, щоб перевірити взаємозв'язок між ними.

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

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

4. Елімінування як прийом розрахунку впливу факторів

Якщо на аналізований показник здійснює вплив декілька факторів (чинників), виникає необхідність встановити окремий вплив кожного з них. Для вирішення цього питання в детермінованому факторному аналізі застосовують спеціальний прийом – елімінування (від лат. *eliminare* – виключати, усувати). Сутність даного прийому полягає в тому, щоб, абстрагуючись від взаємовпливу факторів, послідовно розглядати вплив кожного фактору на результативний показник за незмінності інших факторів.

Отже, **прийом елімінування** – це логічний прийом, за допомогою якого вивчають дію зміни кожного окремого факторного показника на зміну головного (результативного) показника.

Це здійснюється різними способами, найбільш поширеними є: повний прийом ланцюгових підстановок, скорочений прийом ланцюгових підстановок, прийом відхилень відносних рівнів показників, а також прийом перерахунку показників.

1. Повний прийом ланцюгових підстановок. Згідно правил даного прийому для визначення факторів будують таблицю, в 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 базисні (або планові) значення показників. Для розрахунку впливу першого фактору проводять зміну його величини з базисної (планової) на фактичну, а інші

фактори залишають незмінними. Різниця між одержаним розрахунковим показником (Д1) і базисним (Дб) становить величину впливу першого фактору.

Для розрахунку величини впливу другого фактору його величину у другій підстановці також змінюють на фактичну величину (перший при цьому залишається також на фактичному рівні), а величину впливу фактору, що аналізується, визначають як різницю між другим і першим розрахованими показниками.

Така процедура заміщення вихідних базисних показників на фактичну величину здійснюється доти, доки в останньому рядку не будуть усі фактичні значення факторів, а їхня величина не буде визначена як відповідне фактичне значення результативного (узагальнюючого) показника.

Такий процес розрахунку наведено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Схема виявлення впливу факторів за допомогою
повного прийому ланцюгових підстановок

Номер підстановки та назва фактору	Фактори, які впливають на узагальнюючий показник				Узагаль- нюючий показник (добуток факторів)	Величина впливу фактору
	1-й	2-й	3-й	4-й		
1	2	3	4	5	6	7
Нульова підстановка	Б	Б	Б	Б	Y_6	-
Перша підстановка, перший фактор	Ф	Б	Б	Б	Y_1	$Y_1 - Y_6$
Друга підстановка, другий фактор	Ф	Ф	Б	Б	Y_2	$Y_2 - Y_1$
Третя підстановка, третій фактор	Ф	Ф	Ф	Б	Y_3	$Y_3 - Y_2$
Четверта підстановка, четвертий фактор	Ф	Ф	Ф	Ф	Y_4	$Y_4 - Y_3$

Умовні позначення в таблиці:

Б - базисний; Ф – фактичний;

1-й, 2-й, 3-й, 4-й – фактори, що здійснюють вплив на аналізований узагальнюючий показник.

2. Скорочений прийом ланцюгових підстановок (прийом абсолютних відхилень).

Прийом абсолютних відхилень за своїм змістом полягає в розрахунку відхилень усіх фактичних показників від базисних (планових).

Формально даний прийом включає такі математичні дії:

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

б) шляхом множення абсолютного відхилення величини першого фактору на базисні значення всіх наступних факторів розраховується вплив першого фактору на зміну результативного показника;

в) шляхом множення абсолютного відхилення величини другого або наступного факторів на фактичні значення попередніх, уже проаналізованих факторів, і базисні величини наступних, ще не вивчених факторів, розраховується вплив другого та кожного наступного фактору;

г) шляхом множення абсолютного відхилення останнього фактору на фактичні значення інших проаналізованих факторів розраховується вплив останнього фактору;

д) розраховується абсолютна величина загального впливу факторів.

Загальна схема визначення впливу факторів за допомогою прийому абсолютних відхилень наведена в табл. 2.2.

Таблица 2.2

Схема виявлення впливу факторів за допомогою
прийому абсолютних відхилень

Характеристика залежності	Базисне значення	Фактичне значення	Абсолютне відхилення
1	2	3	4
Узагальнюючий результативний показник (у)	Y_6	y_{ϕ}	Δy
Кількісний фактор (x_1)	x_1^6	x_1^{ϕ}	Δx_1
Якісний фактор (x_2)	x_2^6	x_2^{ϕ}	Δx_2

Вплив першого (кількісного) фактору на результативний показник визначається так:

$$\Delta y_{x1} = \Delta x_1 * x_2^6.$$

Вплив другого (якісного) фактору визначається так:

$$\Delta y_{x2} = \Delta x_2 * x_1^6.$$

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

3. *Прийом відхилень відносних рівнів показників* (прийом відносних відхилень) дозволяє оцінити вплив факторів шляхом визначення добутку відносного відхилення фактору та базисної абсолютної величини результативного показника.

Технологія застосування цього прийому полягає у виконанні таких арифметичних дій.

Першочергово, для усіх показників визначається темп зростання (або відсоток виконання плану).

На наступному кроці визначаються відносні відхилення. Із величини темпу зростання першого показника віднімаємо 100.

Далі, із темпів зростання кожного наступного показника віднімається темп зростання попереднього показника.

Наприкінці, отримані відхилення темпів зростання показників множаться на базисний рівень досліджуваного результативного показника.

Загальна схема визначення впливу факторів за допомогою прийому відносних відхилень наведена в табл. 2.3.

Загальна зміна результативного показника становить:

$$\Delta y = y_3 - y_6.$$

Сумарний результат зміни (Δy) за рахунок усіх факторів становить:

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

Таблиця 2.3

Схема виявлення впливу факторів за допомогою
прийому відносних відхилень

Параметри факторної моделі	Показники	Відносна зміна показника, %	Різниця рівнів відносної зміни, %	Розрахунок впливу фактора
1	x_1	I_{x1}	$I_{x1} - 100$	$\Delta y_{x1} = (I_{x1} - 100) \cdot y_0 / 100$
2	x_2	I_{x2}	$I_{x2} - I_{x1}$	$\Delta y_{x2} = (I_{x2} - I_{x1}) \cdot y_0 / 100$
3	x_3	I_{x3}	$I_{x3} - I_{x2}$	$\Delta y_{x3} = (I_{x3} - I_{x2}) \cdot y_0 / 100$
4	x_4	I_{x4}	$I_{x4} - I_{x3}$	$\Delta y_{x4} = (I_{x4} - I_{x3}) \cdot y_0 / 100$

4. Прийом перерахунку показників.

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

5. Прийоми відносних та середніх величин, динамічних рядів, статистичних таблиць

Відносні величини — це узагальнюючі показники, які відображають кількісне співвідношення між двома ознаками, явищами. За допомогою цього прийому можна глибше зрозуміти сутність і характер відхилень досліджуваного показника від базових або планових показників.

Залежно від бази порівняння, відносні величини можуть мати такі форми вираження:

- коефіцієнт;

- відсоток;
- проміле;
- складні натуральні одиниці.

Якщо база порівняння приймається за одиницю (не плутати з «дорівнює одиниці»), то отримують коефіцієнт.

Якщо база порівняння приймається за сто (не плутати з «дорівнює ста»), то отримують відсоток. Для того, щоб отримати відсоток, потрібно коефіцієнт помножити на сто. А для того, щоб охарактеризувати зміну (відхилення) у відсотках, необхідно відняти сто.

Якщо база порівняння приймається за тисячу, то отримують проміле. Таку форму вираження використовують, наприклад, для того, щоб охарактеризувати рівень солоності води, рівень народжуваності та смертності населення тощо. Для того, щоб отримати проміле, потрібно коефіцієнт помножити на тисячу.

Якщо знаходиться співвідношення різнойменних показників, то отриманий при цьому результат має певну назву показника і «складні» одиниці вимірювання. Так, наприклад, якщо знайти співвідношення між обсягом виготовленої продукції та кількістю робітників, які цю продукцію виготовили, то отримаємо показник, який має назву «продуктивність праці» і вимірюється в «складних» одиницях «грн/чол.».

Залежно від завдань дослідження можуть визначатися відносні величини, які характеризують співвідношення фактичного значення показника з базисним або з плановим його значенням.

Різновидом відносних величин є **індекси**, які використовують для оцінки динаміки або виконання плану окремих чи узагальнених явищ і процесів.

Індекси бувають: індивідуальні та зведені.

Індивідуальні індекси показують співвідношення величини фактичних та базисних (або планових) значень індивідуальних показників.

Зведені індекси характеризують співвідношення фактичного сумарного рівня узагальнюючого показника до базисного (або планового) його значення.

При цьому в чисельнику та знаменнику використовуються суми добутків індивідуальних індексованих величин. Ці індекси дозволяють визначити вплив факторів на узагальнюючий показник.

Прийом середніх величин використовується для того, щоб одержати узагальнену кількісну характеристику сукупності однорідних явищ, процесів, показників за відповідною ознакою.

Серед множини *середніх величин* виділяють середню арифметичну, середню гармонічну, середню геометричну та середню хронологічну величини.

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

Так, наприклад, для визначення середнього залишку матеріалів на складі підприємства протягом року за наявності даних на початок кожного місяця використовується середня хронологічна.

Залежно від характеру вихідної інформації середня будь-якого виду може бути простою чи зваженою. Середня проста застосовується за наявністю незгрупованих даних, а зважена – для згрупованих.

Динамічні ряди (ряди динаміки) дають можливість вивчити зміни процесів та явищ за низку періодів або протягом достатньо великого проміжку часу. Вони дозволяють відобразити сукупність однорідних показників у певні відрізки часу або на певні дати. Для такого аналізу показники ряду порівнюють з рівнем, взятим за базисний. На практиці це виглядає як співвідношення кожної наступної величини до попередньої або базисної (зазвичай це величина показника для першого року (чи місяця), за який здійснюється аналіз).

З точки зору відношення до часу відрізняють *інтервальні та моментні* динамічні ряди.

Інтервальні динамічні ряди характеризують розмір явища чи процесу за визначені відрізки часу (наприклад, обсяг виробництва продукції за рік, місяць чи квартал).

Моментні динамічні ряди характеризують рівень явища на визначений момент часу (дату). Наприклад, залишки обігових коштів на перше число кожного місяця.

Трендовий аналіз застосовується при дослідженні рядів динаміки для виявлення загальної тенденції розвитку аналізованого показника на основі даних за ряд років.

Таблиці служать для накопичення, опрацювання і зберігання цифрової інформації. Форму таблиць та їх майбутній зміст слід передбачати заздалегідь, тобто до початку аналізу явища.

Таблиці бувають прості, групові та комбінаційні.

Проста таблиця зазвичай містить простий перелік досліджуваних явищ або об'єктів, чи відображає динаміку показника.

Групова таблиця дозволяє проаналізувати структуру сукупності, яка розділена на певні складові, групи або класи.

Комбінаційна таблиця дозволяє вивчити структуру сукупності за однією ознакою, яка має розподіл на підгрупи за іншою ознакою. Наприклад, групування робітників цеху за стажем роботи та рівнем заробітної плати.

Для того, щоб таблицю зручно було використовувати в аналізі, необхідно дотримуватися наступних *правил її побудови*.

1. Таблиця повинна бути компактною, невеликою за розміром, тому що таку таблицю легше аналізувати.

2. Таблиця повинна мати чітку назву, у котрій коротко відображається її сутність та завдання. Назва таблиці повинна відповідати на три запитання: що, де, коли?

3. Назва таблиці, заголовки рядків і граф (стовпчиків) мають бути чіткими, лаконічними, без скорочень, тобто становити собою завершене ціле,

яке органічно вписується в зміст тексту. Назва всіх граф таблиці складає її «шапку».

4. Рядки та графи таблиці доцільно нумерувати: першу графу позначають літерою алфавіту, інші – номерами.

5. Інформація, що міститься в рядках (графах) таблиці, узагальнюється підсумковим рядком «Разом» або «Усього», який завершує таблицю. Іноді підсумковий рядок розміщується першим, тоді деталізація його подається за допомогою словосполучення «у тому числі» або «з них».

6. Якщо клітинка таблиці, передусім підсумкова, не може бути заповнена, ставиться знак « x » або « - ».

7. У таблиці варто наводити лише основну інформацію, другорядну краще відкинути, щоб не ускладнювати саму таблицю та її аналіз. Якщо для аналізу необхідний значний масив даних, то краще побудувати декілька невеликих таблиць.

8. Інформацію в таблиці краще спрощувати, закруглювати (до тисяч, мільйонів та ін.). При цьому округлені дані в окремих рядках або графах таблиці слід наводити з однаковим ступенем точності.

9. Якщо необхідно перенести частину таблиці з однієї сторінки на іншу, в цьому випадку не можна:

- залишати на одній сторінці лише назву таблиці та її шапку, а на іншу переносити решту рядків;
- переносити на іншу сторінку лише рядок «Разом».

10. Якщо потрібна додаткова інформація, певні уточнення цифрових даних або методика їх розрахунку, то до таблиці додається примітка, яка розташовується внизу під таблицею.

Таблиці можуть виконувати роль програми і переліку досліджуваних питань. Між тим, не слід перебільшувати значення таблиць: це важливий спосіб наочного представлення даних, однак, здебільшого технічний бік аналізу.

6. Прийоми групувань і графічні прийоми

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

Залежно від завдань, які вирішують за допомогою групувань, вони поділяються на такі види: а) типологічні; б) структурні; в) аналітичні.

За допомогою *типологічних групувань* різнотипну масу явищ поділяють на однорідні типи, класи за найбільш суттєвими ознаками. Приклад типологічного групування наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Розподіл населення України за віковими групами (на 1 січня 2021 р.)

Категорія населення	Кількість постійного населення, млн. осіб
Все населення	41,4
у тому числі населення у віці:	
молодшому за працездатний	6,3
працездатному	27,9
старшому за працездатний	7,2

Більш детальне спрямування мають групування одиниць сукупності в межах одного типу явища. Під час таких групувань зазвичай ставиться завдання або вивчення складу (структури) сукупності за певною ознакою, або встановлення в межах цієї сукупності зв'язків між ознаками.

Групування, які використовуються для вивчення структури однотипних явищ, називаються *структурними*. За допомогою таких групувань вивчають склад робітників за стажом роботи, віком, склад основних засобів, склад витрат на виробництво продукції підприємства тощо (наприклад, табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Розподіл працівників підприємства за стажом роботи

Стаж роботи, років	Кількість працівників	
	осіб	% до загальної кількості
До 3	11	20,4
3-10	14	25,9
10-20	17	31,5
20 і більше	12	22,2
Разом	54	100,0

Третє завдання, яке вирішується за допомогою групувань, – дослідження взаємозв'язків між ознаками в межах однотипної сукупності. Такі групування називаються *аналітичними*. (Хоча при цьому слід мати на увазі, що аналітичну мету мають усі групування).

За допомогою таких групувань вивчають залежність обсягу виробництва продукції на підприємстві від вартості основних засобів, залежність рівня злочинності в країні від рівня безробіття тощо. Приклад аналітичного групування, в якому досліджується залежність рівня заробітної плати робітників від рівня їх кваліфікації (розряду), наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Розподіл робітників підприємства за рівнем кваліфікації (розрядом)

Розряд	Кількість робітників, чол.	Середня місячна заробітна плата, тис. грн.
До 3	11	11,9
3-10	14	14,5
10-20	17	15,8
20 і більше	12	16,1
Разом	54	14,7

Особливість аналітичного групування полягає в тому, що групи, які утворені за незалежною (факторною) ознакою, характеризуються середнім рівнем залежної (результативної) ознаки.

Вибір групувальної ознаки – одне з найважливіших питань групування. Тому аналітик має покласти в основу групування не штучно надумані факти та їх властивості, а лише ті, які існують у реальному житті.

Графічний прийом є наочним і достатньо зручним способом представлення даних.

Графіки, які застосовують для зображення даних, надзвичайно різноманітні. Найбільш поширеними з них є *діаграми*.

Діаграма – це вид графіків, в якій цифровим (кількісним) даним відповідають різні геометричні фігури та лінії. Діаграми бувають стовпчикові, стрічкові, секторні, лінійні та деякі інші.

Стовпчикові діаграми – найбільш простий, наочний і поширений вид графіків. На них дані зображують у вигляді стовпчиків-прямокутників однакової ширини, розташованих вертикально на горизонтальному відрізку. Кожний окремий стовпчик характеризує окремий об'єкт, показник або явище. При цьому висота стовпчика є пропорційною значенню зображуваного показника. Загальна кількість стовпчиків дорівнює кількості порівнюваних об'єктів. Відстань між стовпчиками однакова, але інколи стовпчики розташовують упритул один до одного. Порівнювані об'єкти краще розташовувати на графіку ранжовано: за зменшенням (збільшенням) показника.

На рис. 2.1 зображено показники рентабельності підприємства.

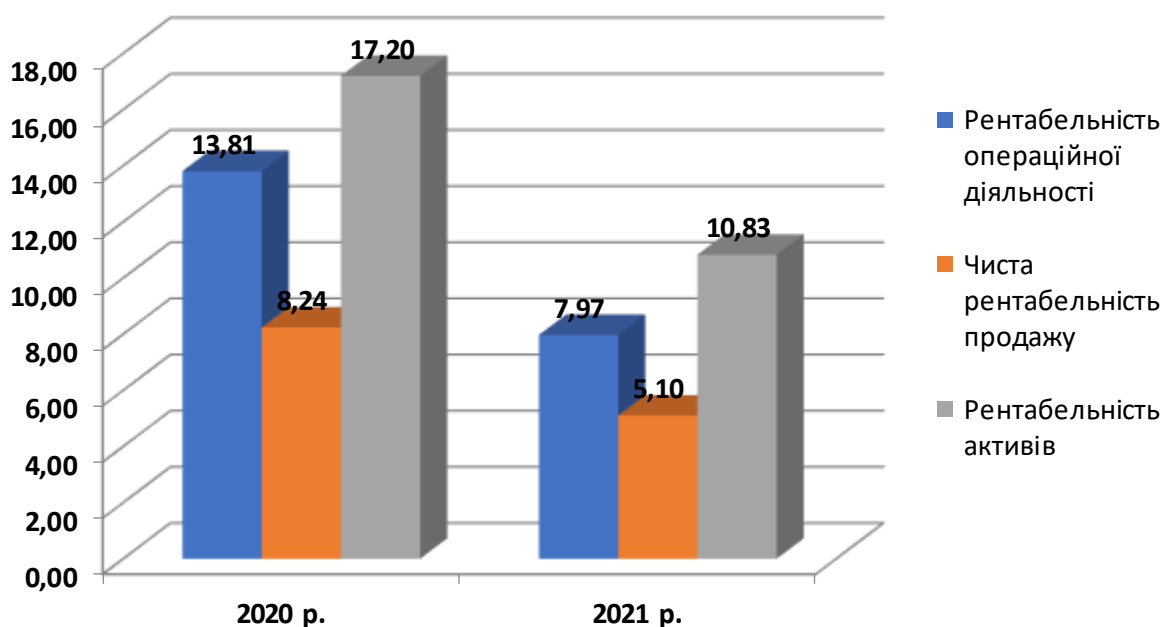


Рис. 2.1. Показники рентабельності діяльності підприємства у 2020-2021 рр., %

Якщо стовпчики-прямокутники, які зображують значення показників, розташовувати не по вертикалі, а по горизонталі, тоді це – *стрічкова діаграма*.

Стовпчикові і стрічкові діаграми взаємозамінні, оскільки в обох випадках використовують один вимір – висоту стовпчика або довжину стрічки.

Для зображення *структури* сукупності зазвичай використовують *секторні діаграми* – це графічні зображення на площі круга, розділеного на

окремі сектори за кількістю складових частин ознаки. Іноді для зображення структури використовують також стрічкові або стовпчикові діаграми. У цьому випадку довжина стрічок (або висота стовпчиків) відповідає 100%-му значенню аналізованого показника, а його складові (частки) – це частини стовпчика чи стрічки. На рис. 2.2 зображена структура операційних витрат підприємства.

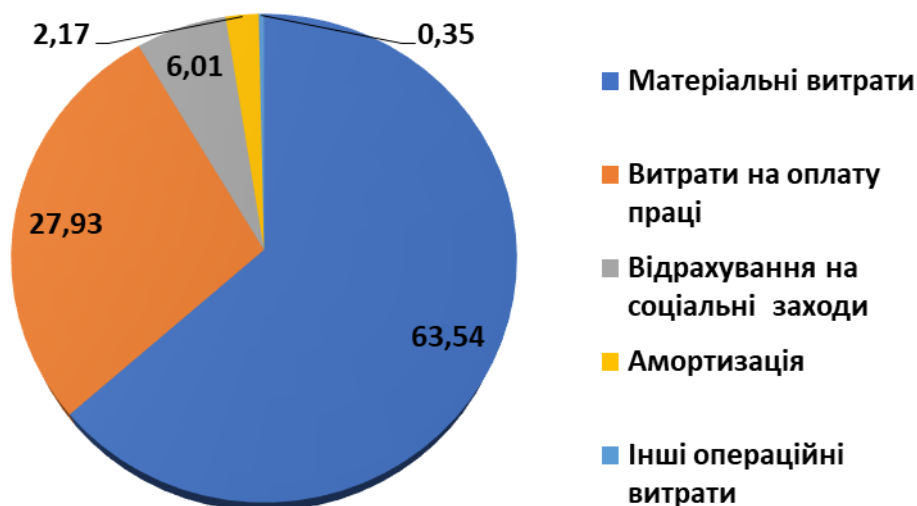


Рис. 2.2. Структура операційних витрат підприємства у 2021 році, %

Для відображення *зміни* досліджуваних показників *у часі* використовують *динамічні графіки*. Динаміку явищ зазвичай описують лінійні графіки. Їх будують у прямокутній системі координат, на вісі абсцис якої розташовують шкалу характеристик часу, а на вісі ординат – числові значення динаміки досліджуваного явища. На рис. 2.3 зображено динаміку показника рентабельності операційної діяльності підприємства.

Іноді на одному лінійному графіку наводяться декілька кривих для порівняння характеристики динаміки різних показників або одного й того самого показника, але для різних об'єктів. У цьому випадку показники спочатку потрібно звести до однієї основи, тобто абсолютні показники кожного ряду замінити базисними темпами зростання, прийнявши для всіх рядів один і той самий період за базу порівняння. У таких графіках лінії всіх рядів динаміки досліджуваних показників виходять із однієї точки, прийнятої за 1 або 100 %.

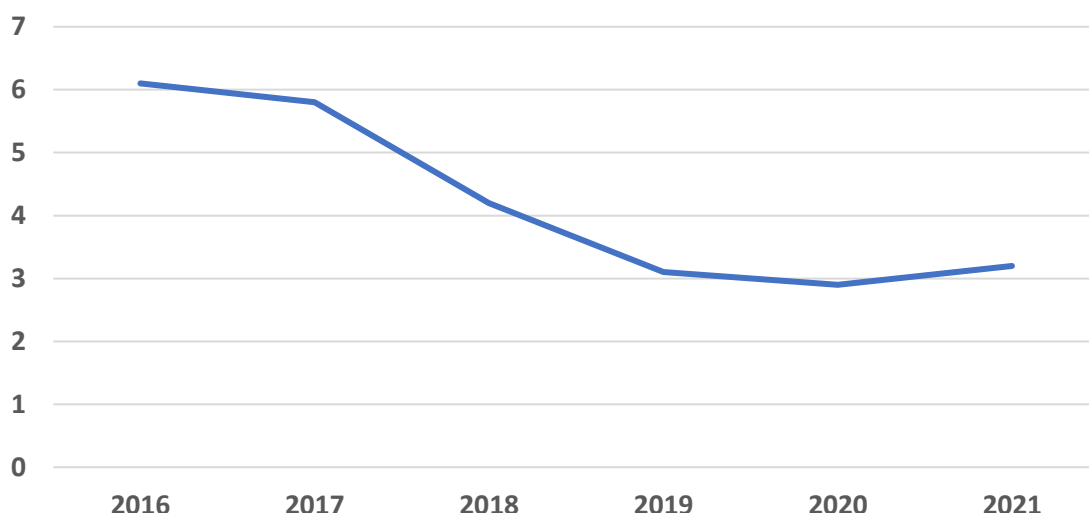


Рис. 2.3. Динаміка рентабельності операційної діяльності підприємства, %

Якщо є інформація про значення аналізованого показника за невеликий проміжок часу (напр., 3-5 років), то доцільно будувати стовпчикові діаграми. При цьому стовпчики необхідно розташовувати в хронологічному порядку.

7. Економіко-математичні методи

Одними з найбільш поширених економіко-математичних методів, які використовуються в аналізі, є методи кореляції та регресії.

Кореляційний аналіз дозволяє виявити зв'язок між окремими явищами або показниками та виміряти його щільність. Цей зв'язок може бути повним, тобто функціональним, при якому коефіцієнт кореляції дорівнює одиниці, в інших випадках зв'язок може бути стохастичним, тобто дорівнювати від нуля до одиниці.

Розрізняють кореляцію парну та множинну.

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

Множинна кореляція дозволяє перевірити зв'язок, який виникає від взаємодії декількох факторів та результативного показника.

Регресійний аналіз – це метод встановлення аналітичного відображення стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії

показує, як змінюється результативний (залежний) показник при зміні будь-якого з незалежних показників (факторів).

На практиці зазвичай використовують об'єднання двох методів, який дістав назву регресійно-кореляційного аналізу (РКА).

Метод РКА використовується в тому випадку, коли існують стохастичні (а не функціональні) взаємозв'язки між явищами, і він націлений на пошук впливу незалежних змінних на одну залежну та встановленні тісноти зв'язку між ними. Зв'язок між змінними представляється за допомогою математичної моделі, що задається деяким рівнянням. Завдання виділення значущих змінних (факторів) вирішуються в процедурах покрокової регресії.

Під час побудови рівняння регресії 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 апарату.

Стохастичне моделювання призначене для вирішення трьох основних завдань:

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

Використання стохастичних моделей в економіці, на відміну від використання їх у техніці, має певні труднощі, які пов'язані з одержанням достатнього обсягу вибіркової сукупності. У техніці експеримент можна повторити, в економіці цього зробити не можна. Це приводить до дискусії про доцільність використання статистичних методів під час побудови факторних моделей у межах окремого підприємства, оскільки при цьому нерідко моделювання здійснюється в умовах малих вибірок (менше 20 спостережень).

Для вивчення впливу факторів на досліджуваний показник використовують також дисперсійний аналіз.

Дисперсійний аналіз, на відміну від кореляційного, має справу з якісним характером незалежних змінних. Основним завданням аналізу є оцінка впливу факторів, які виражаються нечисельними значеннями статистичних характеристик. У результаті можна говорити про істотний або несуттєвий вплив кожного з факторів та їх комбінації на досліджуваний результативний показник.

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

Динамічне програмування – сукупність математичних засобів, що використовуються для досягнення оптимальних результатів господарської діяльності. Воно застосовується для планування діяльності суб’єкта господарювання з урахуванням змін обсягу виробництва продукції, планування перерозподілу ресурсів, аналізу розподілу капітальних вкладень тощо.

Теорія ігор і масового обслуговування надає можливість вивчення економічних явищ у ситуаціях ігрового характеру. Використовується для: визначення масових явищ ймовірнісного 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 заснований на лінійній алгебрі. Він застосовується для виявлення впливу факторів на процеси та явища господарської діяльності; надає можливість одержати найбільш точні, у порівнянні з іншими, результати.

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

Прийом **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 метода асоціацій та аналогій полягає в тому, що спочатку задається якийсь символ проблемної ситуації та різні її аспекти. Пізніше члени групи дослідників пропонують інші символи, які асоціюються у них у пам'яті доки не з'явиться оригінальна ідея.

Прийом **контрольних запитань** полягає в розв'язанні аналітичного завдання за допомогою добре підготовленого переліку допоміжних запитань, які залежать від специфіки досліджуваного об'єкта, мети і завдань аналізу. Наприклад, для пошуку резервів зменшення матеріальних ресурсів на виготовлення виробів ставлять запитання: чи можна замінити структуру суміші; чи можна використати заміники; чи можна зменшити відходи?

Контрольні запитання

1. Що розуміють під методом, методологією та методикою економічного аналізу?
2. У чому полягає сутність прийому порівняння?
3. Які види порівнянь застосовують в економічному аналізі й яка їхня мета?
4. За умови виконання яких вимог можливе використання прийому порівняння?
5. Назвіть основні способи (прийоми) приведення показників до зіставного виду.
6. У чому полягає суть методу деталізації та які види деталізації ви знаєте?
7. Для чого використовують балансовий прийом в аналізі і в чому він полягає?
8. У чому полягає прийом елімінування?
9. Назвіть основні прийоми, що застосовують для вимірювання впливу факторів у детермінованому факторному аналізі.
10. Охарактеризуйте сутність і процедуру розрахунків основних прийомів, що застосовуються для вимірювання впливу факторів. Опишіть суть повного прийому ланцюгових підстановок.
11. Розкрийте методику розрахунку впливу факторів за допомогою скороченого прийому ланцюгових підстановок (прийому абсолютних відхилень).
12. Розкрийте методику обчислення впливу факторів за допомогою прийому відхилень відносних рівнів показників.
13. Охарактеризуйте основні види відносних і середніх величин.
14. Дайте характеристику індексному методу.
15. Яка роль табличного та графічного прийомів подання аналітичної інформації?
16. Назвіть основні правила побудови таблиць.
17. У чому полягає сутність методу групування та які види групувань ви знаєте?
18. Які графіки доцільно використовувати для аналізу динаміки, структури, порівняння,?
19. Для чого і коли застосовують прийом кореляційного аналізу? Які його завдання?
21. У чому полягає сутність дисперсійного аналізу та коли він застосовується?

Тестові завдання

1. Прийом деталізації полягає в ...

- а) розкладанні, розчленуванні узагальнюючих показників на складові;
- б) виключенні дії всіх факторів на відхилення узагальнюючого показника, 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 вираження відносні величини поділяються на:

- а) відсотки;
- б) коефіцієнти;
- в) проміле;
- г) усі відповіді правильні.

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) усі відповіді правильні.

4. 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;
- г) ряди динаміки.

5. Найбільш раціональним способом 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.

6. Скорочений прийом ланцюгових підстановок ґрунтується на:

- а) визначенні відхилень між фактичним і плановим (базовим) частковим показником і множенні його на абсолютні значення інших взаємозв'язаних з ним часткових показників;
- б) коригуванні планового показника на відсоток 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.

7. Який прийом використовується для перевірки результатів розрахунків факторного аналізу?

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

8. Група прийомів елімінування – це:

- а) прийом порівняння, балансовий прийом, сальдовий прийом;
- б) прийом перерахунку, повний прийом ланцюгових підстановок, прийом абсолютних відхилень, прийом відхилень відносних рівнів показників;

- в) прийом розрахунку індексів, прийом групування, прийом побудови динамічних рядів;
- г) повний прийом ланцюгових підстановок, прийом абсолютних різниць, прийом відхилень відносних рівнів показників.

9. *Метод ланцюгових підстановок дозволяє:*

- а) оцінити зміну параметрів у часі;
- б) визначити тип функціонального зв'язку;
- в) виявити тенденцію та закономірності зміни і розвитку явищ та процесів;
- г) визначити вплив факторів на результативний показник.

10. *Чи співпадають назви показників і факторів в аналітичних таблицях, які використовують для здійснення розрахунків за допомогою прийому відносних відхилень рівнів показників?*

- а) співпадають у всіх випадках;
- б) не співпадають у всіх випадках;
- в) співпадають лише за першим показником таблиці;
- г) співпадають за першим та останнім показником таблиці.

11. *Результативний показник у факторному аналізі – це:*

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

12. *Розрізняють наступні види групувань:*

- а) типологічні, структурні, аналітичні;
- б) поості та комбінаційні;
- в) розподільні та часткові;
- г) загальні та структурні.

13. *Для зображення динаміки показників доцільно застосовувати діаграми:*

- а) стовпчикові та стрічкові;
- б) стовпчикові та лінійні;
- в) лінійні та кругові;
- г) лінійні та структурні.

14. *Відносну зміну показників визначають за допомогою:*

- а) графічних методів;
- б) методу різниць;
- в) факторного аналізу;
- г) темпів зростання та приросту.

Теми рефератів і презентацій

1. Сутність і методика застосування прийомів порівняння та групування.
2. Сутність і методика застосування прийомів абсолютних, відносних та середніх величин.
3. Сутність і методика застосування балансового (сальдового) прийому.
4. Сутність і методика застосування графічного прийому.
5. Сутність і методика застосування економіко-математичних методів та прийомів.
6. Сутність і методика застосування прийому побудови аналітичних таблиць.
7. Економіко-математичні методи аналізу взаємозв'язків, особливості їх застосування.

3. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єкта господарювання

2. Аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції

3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції

Контрольні запитання

Тестові завдання

Теми рефератів і презентацій

1. Завдання та інформаційна база економічного аналізу виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єкта господарювання

Незалежно від виду діяльності суб'єкта господарювання, до його основних функцій входять виробництво та реалізація виробленої продукції (робіт, послуг). Саме ці аспекти діяльності є найбільш важливими для всіх зацікавлених сторін – власників суб'єкта господарювання, держави, співробітників, місцевого самоврядування, оскільки успішне виконання виробничих програм, стабільний і широкий збут продукції дозволяють всім учасникам виробничої діяльності в кінцевому підсумку досягти своїх фінансових цілей – у першу чергу збільшення добробуту та якості життя людей. Відповідно до цього метою виробничого підприємства є одержання максимальних якісних і кількісних результатів від своєї діяльності в найбільш короткий час при мінімальних витратах засобів виробництва та живої праці.

Основним завданням суб'єкта господарювання є найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. Якість виробленої й реалізованої продукції (робіт, послуг) визначається потребами ринку, виробничо-технічними можливостями підприємства та ефективністю використання його ресурсів.

Під поняттям «ринок» розуміють взаємодію попиту, пропозиції та сукупності домовленостей, які здійснюються в результаті такої взаємодії.

Реалізуючи продукцію, суб'єкт господарювання відшкодовує витрати на її виготовлення й збут і отримує прибуток, що служить джерелом розширення виробництва й забезпечення соціального розвитку. Несвоєчасна реалізація продукції завдає шкоди не лише виробникові, але й покупцям, викликаючи порушення їхньої ритмічної роботи.

Суб'єкти господарювання самостійно планують свою діяльність на основі договорів, укладених із 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 та їхніх вимог щодо якості виготовленої продукції і наданих послуг.

Напрямки діяльності підприємства задаються його планами, які знаходять своє відображення у виробничій програмі.

Виробнича програма – це система адресних завдань з виробництва й постачання продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та в установлені терміни згідно з договорами постачання. Виробнича програма є основним розділом річного й перспективного бізнес-плану розвитку суб'єкта господарювання. Під час її розробки враховуються як можливості самого підприємства (виробничі потужності), так і потреби вітчизняного й світового ринків у його продукції, загальна ринкова ситуація, стан конкурентних підприємств і галузей.

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (надання послуг) заздалегідь визначеними номенклатурою, асортиментом, якістю за умови найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології та організації виробництва.

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 забезпечення виробничої програми виробничими потужностями, матеріальними, паливно-енергетичними й трудовими ресурсами.

Саме у виробничій програмі відображаються відповіді на ключові завдання управління виробничою структурою суб'єкта господарювання, а саме:

- які види продукції і в якому обсязі необхідно виготовляти;
- у які строки повинна бути готовою продукції до відправлення споживачеві;
- якої якості повинна бути продукція в планованому періоді;
- скільки додатково суб'єкт господарювання може випустити продукції, якого виду і якості у випадку виникнення термінових замовлень;
- якою може бути нижня межа обсягу випуску продукції, при якому варто перейти в режим його консервації або зупинити для модернізації;
- якими повинні бути обсяги споживаних ресурсів для виробництва продукції.

У виробничій програмі обсяг виробництва продукції визначається за номенклатурою, асортиментом і якістю в натуральному й вартісному вираженні. Виходячи з цього, обсяг виробництва продукції може відображатися в натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках (рис. 3.1).



Рис. 3.1. Вимірники обсягу продукції в натуральному вираженні

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

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що відрізняються відповідними техніко-економічними показниками. Продукція суб'єкта господарювання може бути затребувана на ринку лише в тому випадку, коли вона має відповідний рівень якості.

Якість продукції визначається міжнародною організацією з питань стандартизації як сукупність властивостей і характеристик продукції (послуг), яка забезпечує задоволення встановлених або передбачуваних потреб. Основні показники, що відображають рівень якості продукції, представлені на рис. 3.2.

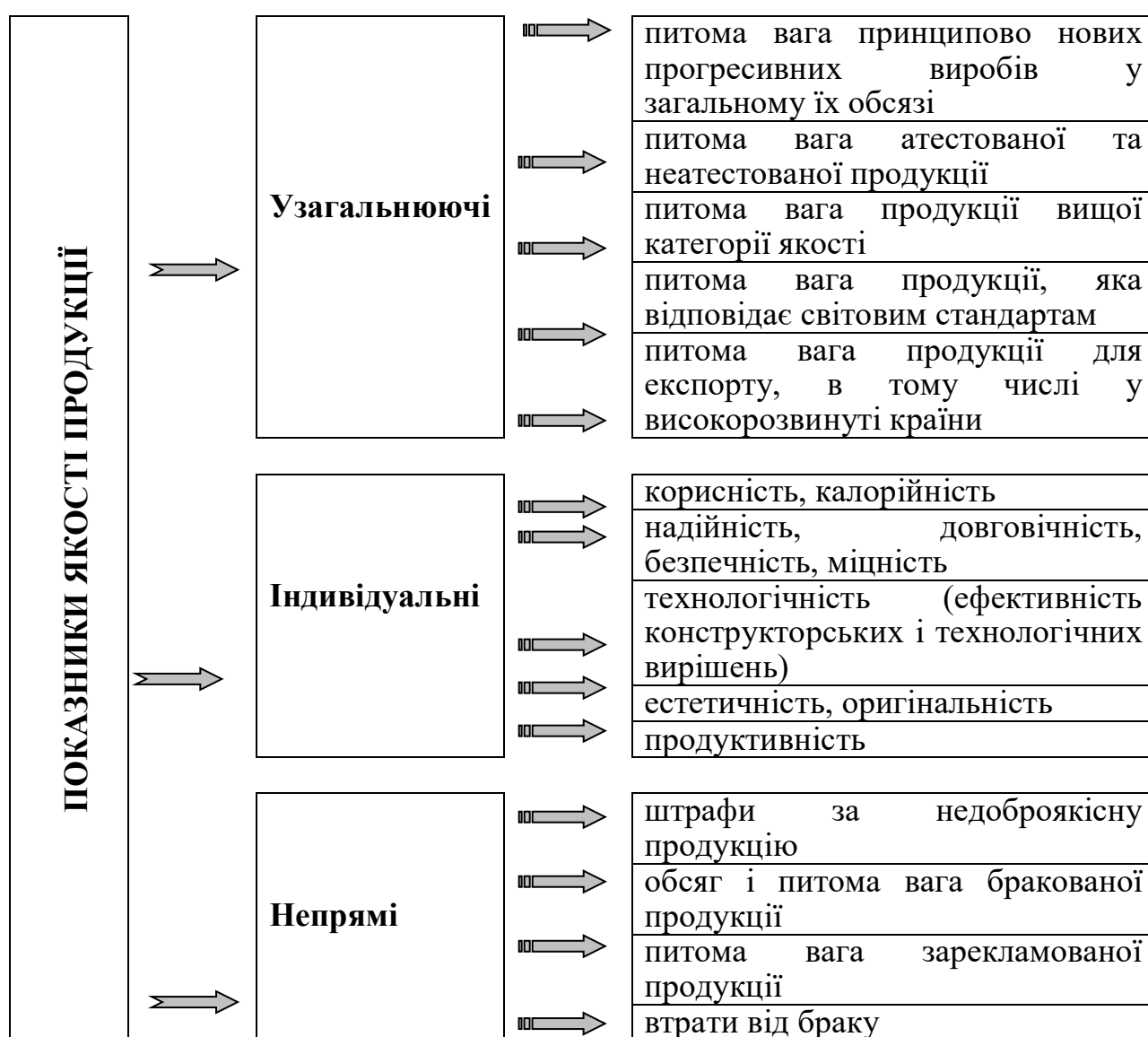


Рис. 3.2. Показники якості продукції

Критерієм якості є відповідність рівня якості товару вимогам покупців, платоспроможному попиту, стандартам, технічним показникам кращих товарів-аналогів, ступінь точності дотримання виробничих процесів.

Будь-який суб'єкт господарювання повинен намагатися підвищувати рівень якості продукції, оскільки лише в цьому випадку вона може бути затребувана на ринку.

Шляхи поліпшення якості продукції: технічні, організаційні, соціально-економічні (рис. 3.3).

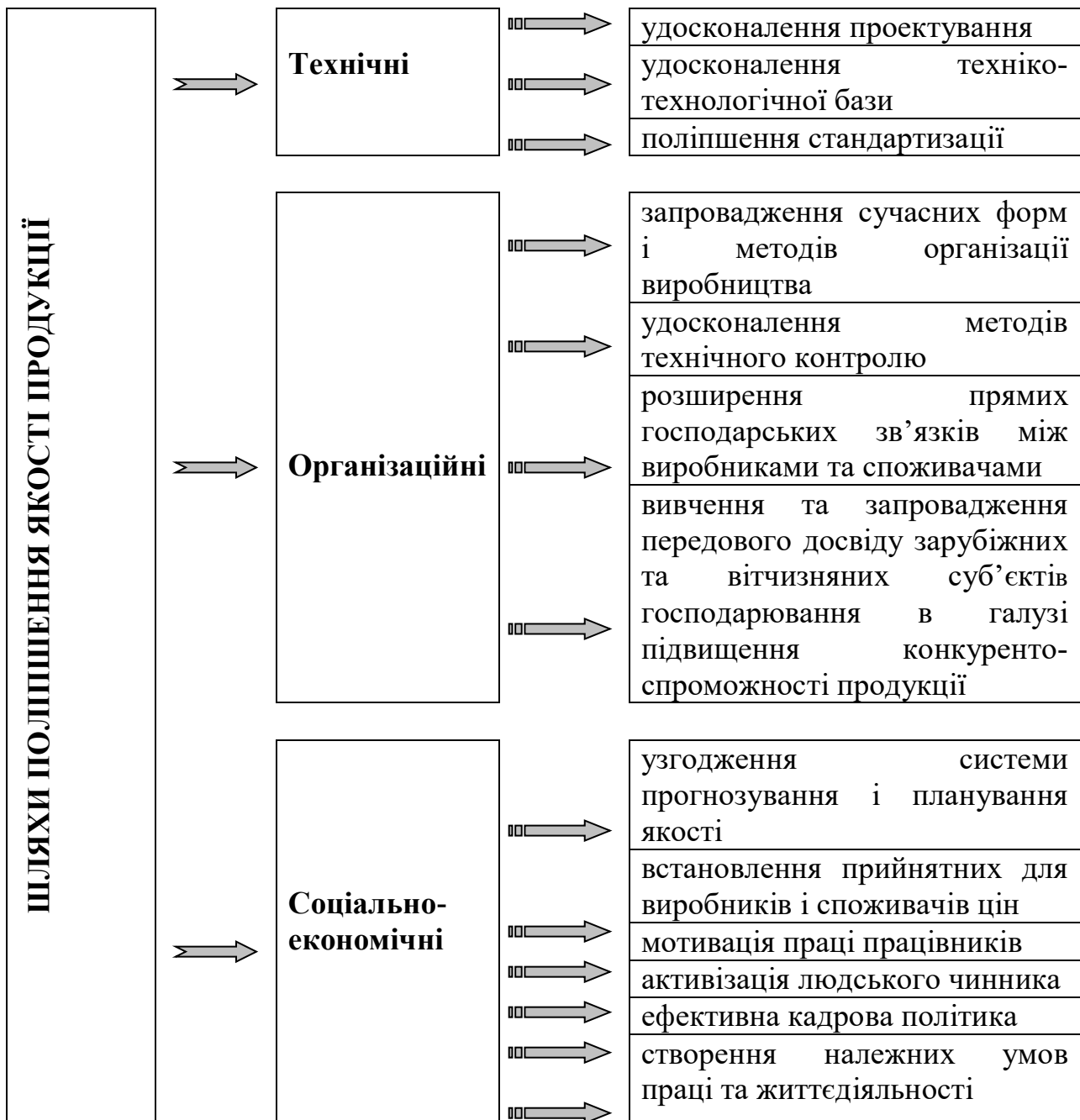


Рис. 3.3. Шляхи поліпшення якості продукції

Основними вартісними показниками обсягу виробництва й продажів є:

- товарна продукція;
- реалізована продукція.

Товарна продукція – вартість усієї виготовленої продукції та виконаних робіт, за виключенням залишків незавершеного виробництва і внутрішньогосподарського обороту.

Реалізована продукція – це продукція, яка відвантажена покупцям.

Оскільки показники обсягу виробництва й реалізації продукції є взаємозалежними, то в умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту на перше місце висувається обсяг виробництва продукції. Але внаслідок насичення ринку й посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою для розробки виробничої програми. Тобто, суб'єкту господарювання доцільно виготовляти лише ту продукцію і в такому обсязі, яку воно може реально продати, тобто яка користується попитом.

Таким чином, будь-яка виробнича програма повинна формуватися на основі аналізу виробничих результатів діяльності підприємства за попередні періоди й аналізу потреб ринку на продукцію, що виготовляє суб'єкт господарювання.

Попит визначається сукупністю потреб, мотивацій людей щодо певного товару чи послуги, тобто це та кількість товарів (послуг), яку покупці мають бажання та можливість придбати за даною ціною.

Конкурентоспроможність визначається як характеристика товару, що виражає його відмінність від товарів конкурентів як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Метою аналізу виробничої та збутової діяльності підприємства є виявлення існуючих тенденцій розвитку та стримуючих факторів, а також надання рекомендацій щодо їх поліпшення.

Виходячи з поставленої мети, аналіз результатів виробництва та реалізації продукції передбачає вирішення наступних завдань (рис. 3.4).

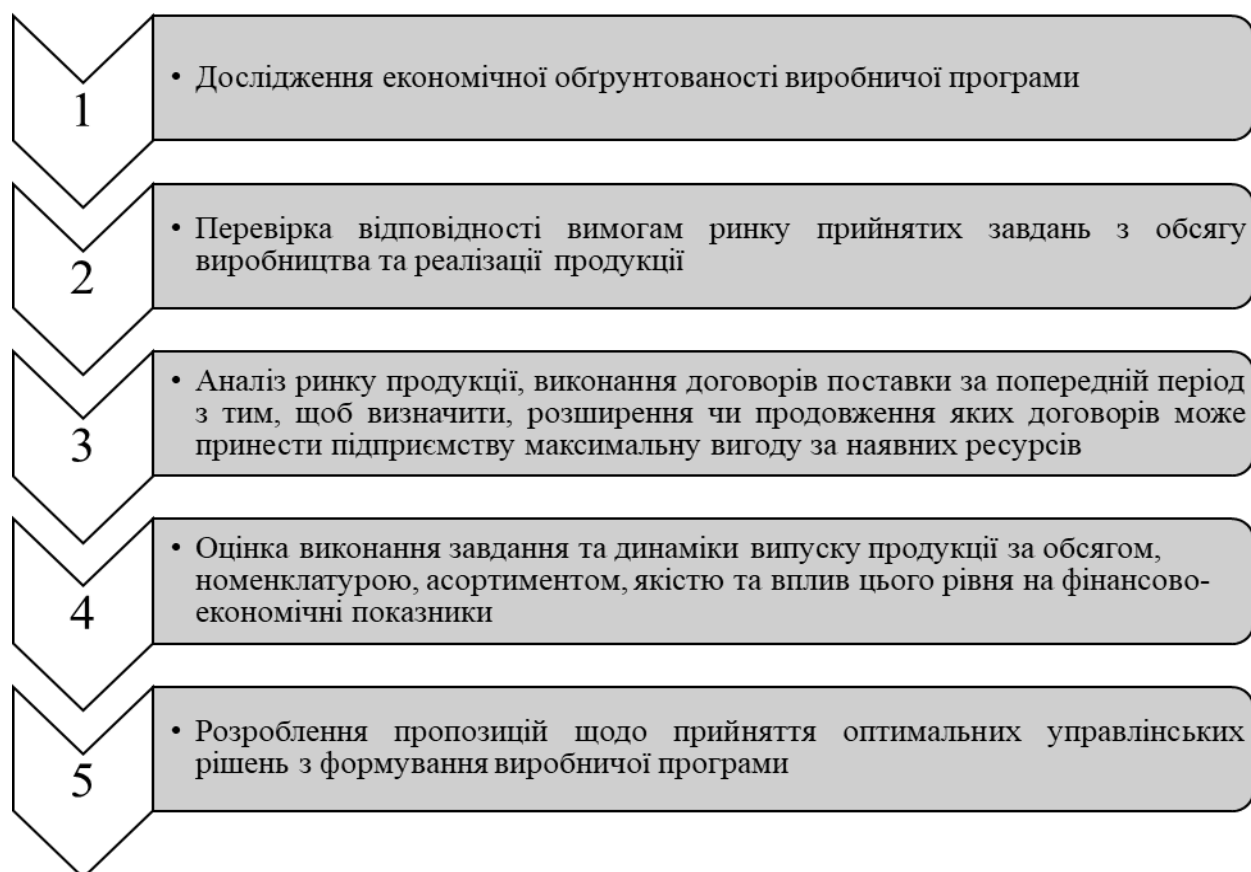


Рис. 3.4. Завдання аналізу виробництва та реалізації продукції

Джерелами інформації для аналізу виробництва й реалізації продукції є:

- бізнес-план суб'єкта господарювання,
- оперативні плани-графіки,
- статистична звітність (Форма № 1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції» та Форма № 1-підприємство (річна) «Структурне обстеження підприємства»),
- фінансова звітність (Форма № 2 «Звіт про фінансові результати»).

2. Аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції

Динаміка обсягу виробництва та реалізації продукції характеризує зміну виробництва продукції й ступінь насичення ринку продукцією суб'єкта господарювання. Для оцінки динаміки показників товарної та реалізованої продукції використовують індекси їх зміни (темпи зростання) та їх абсолютні прирости.

Темп зростання (Тр) визначається за формулою:

$$Тр = V_1 / V_0 \cdot 100, \quad (1)$$

де V_1 і V_0 – обсяг продукції у вартісному вираженні у звітному та базисному періодах відповідно.

Темп приросту (Тпр) розраховується за формулою:

$$Тпр = Тр - 100 \quad (2)$$

Аналіз обсягу виробництва й реалізації продукції починають із вивчення його динаміки, розрахунку темпів зростання й приросту. У ході аналізу фактичні дані звітнього 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 3.1.

Таблиця 3.1

Загальна оцінка динаміки виробництва та реалізації продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення (+; -)	Темп приросту, %
1. Обсяг виробленої (товарної) продукції, тис. грн.	168742	165934	-2808	-1,66
2. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	168506	165920	-2586	-1,53
3. Співвідношення обсягу реалізації до обсягу виробництва продукції, % (ряд. 2 / ряд. 1)	99,86	99,99	0,13	x

Згідно наведених у таблиці 3.1 результатів розрахунків, на підприємстві простежується зниження обсягів і виробництва, і реалізації продукції. При цьому обсяг виробництва продукції у звітному році порівняно з попереднім зменшився на 2808 тис. грн або на 1,66 %, а обсяг реалізації зменшився на 2586 тис. грн або на 1,53 %. Можна відмітити незначне покращення співвідношення показників обсягу реалізації та виробництва продукції на 0,13 в. п. Оскільки на дану тенденцію впливає зміна залишків нереалізованої

продукції, то під час здійснення подальшого аналізу доцільно дослідити причини неадекватності маркетингової діяльності підприємства.

На зміну обсягу виробництва продукції впливають фактори, що характеризують використання трудових і матеріальних ресурсів, а також основних виробничих засобів. Необхідно враховувати, що збільшення обсягу виробництва продукції повинно 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 наступні залежності (факторні моделі):

- 1) Обсяг продукції = Середня чисельність ПВП × Продуктивність праці ПВП
- 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 прийому елімінування з використанням одного із способів ланцюгових підстановок.

3. Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізованої продукції

Продаж продукції є сполучною ланкою між виробником і споживачем. Від попиту на продукцію залежать обсяг її виробництва й обсяг продажів. За своїм економічним змістом обсяг продажів характеризує кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання, виконання своїх зобов'язань перед споживачами, ступінь участі в задоволенні потреб ринку. Від обсягу виробництва й продажу продукції залежать кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання, його фінансовий стан, платоспроможність та ін.

В економічному аналізі досліджується вплив двох факторів на обсяг реалізації продукції:

- зміна обсягу виробництва продукції;

– зміна залишків нереалізованої продукції.

Для аналізу впливу цих факторів рекомендується таблиця 3.2.

Таблиця 3.2

Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізації продукції

Показники	Попередній рік	Фактично у звітному році	Відхилення		
			усього	у тому числі за рахунок зміни	
				обсягу виробленої продукції	залишків нереалізованої продукції
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	168506	165920	-2586		
2. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	168742	165934	-2808	-2808	х
3. Зміна залишків нереалізованої продукції, тис. грн. (р. 2 – р. 1)	+236	+14	-222	х	+222

Розрахунки, наведені в таблиці 3.2, свідчать про те, що обсяг реалізації продукції підприємства у звітному році порівняно з попереднім роком зменшився на 2586 тис. грн. Це відбулося внаслідок зменшення обсягу виробництва продукції на 2808 тис. грн, однак у результаті того, що залишки нереалізованої продукції на складі підприємства у порівнянні з попереднім роком зменшилися на 222 тис. грн, відбулося зростання обсягу реалізації продукції на цю суму. Отже резерв збільшення обсягу реалізації продукції складає 2808 тис. грн і він може бути використаний за умов підвищення ефективності виробничої діяльності підприємства.

У тому випадку, коли в підприємства відбувається значне збільшення (зменшення) залишків нереалізованої продукції, необхідно розглянути зміну окремих видів залишків нереалізованої продукції за даними бухгалтерського обліку: готова продукція на складах, товари відвантажені та ін. Доцільно вказати причини зростання залишків нереалізованої продукції (це може бути неритмічність роботи підприємства; накопичення на його складах продукції, яка не користується попитом; несвоєчасне відвантаження продукції замовникам

та ін.). У ході здійснення аналізу варто запропонувати заходи щодо скорочення понаднормативних залишків готової продукції, прискорення її відвантаження.

Крім зазначеного вище, необхідно враховувати й інші фактори, що можуть впливати на зміну обсягу реалізації продукції, а саме:

- ціна та якість продукції, що виготовляє суб'єкт господарювання;
- можливості використання виробничих потужностей;
- рівень фізичного та морального зносу устаткування;
- рівень кваліфікації робочих кадрів;
- законодавчі, податкові, інвестиційні, регуляторні умови;
- можливості ліцензування тих чи інших видів діяльності та ін.

Контрольні запитання

1. Які джерела інформації використовують для аналізу виробництва та реалізації продукції?
2. Що таке виробнича програма?
3. Що характеризує виробнича потужність підприємства?
4. Назвіть натуральні одиниці, в яких може вимірюватися обсяг виробництва продукції.
5. Що таке товарна продукція підприємства?
6. Коли продукція підприємства вважається реалізованою?
7. Назвіть основні завдання аналізу виробництва та реалізації продукції.
8. Як визначається темп зростання та темп приросту продукції?
9. Назвіть показники, що використовуються під час аналізу обсягу виробництва продукції.
10. Назвіть факторні моделі, що використовують для аналізу обсягу виробництва продукції.
11. Назвіть основні фактори, що впливають на зміну обсягу реалізації продукції.
12. Якими можуть бути причини збільшення залишків нереалізованої продукції на складі підприємства?

Тестові завдання

1. Основними чинниками, що впливають на зміну обсягу реалізації продукції, є:
 - а) зміна обсягу виробництва продукції, зміна балансового прибутку;
 - б) зміна залишків нереалізованої продукції, зміна обсягу виробництва продукції;
 - в) зміна фактичного та планового обсягу реалізації;
 - г) інфляційні процеси.
2. Показниками, що характеризують динаміку виробництва та реалізації продукції, є:
 - а) виробництво окремих видів продукції у фізичних одиницях;
 - б) обсяг виробництва продукції (робіт, послуг), продуктивність праці;
 - в) виручка від реалізації (чистий дохід);
 - г) обсяг виробництва продукції (робіт, послуг), чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг).
3. Зменшуючи залишки готової продукції на складі на кінець звітного року, суб'єкт господарювання збільшує:
 - а) обсяг виробництва продукції за звітний рік;
 - б) обсяг реалізованої продукції за звітний рік;

- в) залишки готової продукції на початок року, наступного за звітним;
- г) обсяг реалізованої продукції за попередній рік.

4. *Збільшення залишків готової продукції на складі на кінець звітного року призводить до:*

- а) збільшення обсягу виробництва продукції за звітний період;
- б) зменшення обсягу реалізованої продукції за звітний період;
- в) зменшення залишків готової продукції на початок наступного за звітним періоду;
- г) збільшення обсягу реалізованої продукції за попередній рік

5. *До причин зростання залишків нереалізованої продукції відносять:*

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

6. *Загальне оцінювання динаміки виробництва й продажу продукції надається за допомогою показників:*

- а) чистий дохід, чистий прибуток, реалізація продукції на експорт;
- б) чистий дохід, обсяг виробництва;
- в) чистий дохід, обсяг виробництва, виробництво продукції на експорт, виконання зобов'язань по поставкам, додана вартість;
- г) чистий дохід, чистий прибуток, податок на прибуток.

7. *Темп зростання обсягу виробництва продукції визначається:*

- а) відношенням обсягу виробництва продукції звітного періоду до базисного періоду;
- б) як добуток обсягу виробництва продукції звітного періоду та попереднього періоду;
- в) відношенням обсягу виробництва продукції базисного періоду до звітного періоду;
- г) відношенням обсягу виробництва продукції за попередній період до звітного періоду.

8. *Темп приросту реалізації продукції визначається:*

- а) відношенням обсягу реалізації продукції звітного періоду до базисного періоду та помноженому на 100;
- б) як різниця між обсягом реалізації продукції звітного періоду та попереднього періоду;
- в) як різниця між обсягом реалізації продукції базисного періоду та звітного періоду;
- г) як різниця між темпом зростання обсягу реалізації продукції, вираженому у відсотках, та 100%.

9. *Чистий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) залежить від наступних факторів:*

- а) матеріаломісткість, трудомісткість;
- б) товарна продукція, структура випуску продукції;
- в) ціна реалізації продукції, фізичний обсяг реалізації продукції;
- г) фізичний обсяг реалізації продукції, адміністративні витрати.

10. *Факторна модель аналізу обсягу реалізації продукції включає такі показники:*

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

Теми рефератів і презентацій

1. Виробнича програма підприємства: зміст та особливості її розроблення в ринкових умовах.
2. Критерії та методи оцінки якості продукції.

4. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

*1. Мета, основні завдання та інформаційна база економічного аналізу
трудових ресурсів*

2. Аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами

3. Аналіз ефективності використання робочого часу

4. Аналіз продуктивності праці

5. Аналіз використання фонду оплати праці

6. Аналіз впливу трудових чинників на обсяг продукції

7. Аналіз рентабельності персоналу

Контрольні запитання

Теми рефератів і презентацій

Тестові завдання

1. Мета, основні завдання та інформаційна база економічного аналізу трудових ресурсів

Трудові ресурси є частиною працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідають певній сфері діяльності, тому в період ринкових відносин суттєво зростає їх роль та виникає необхідність повсякчасного їх аналізу.

Господарські процеси різних суб'єктів господарювання неможливі без забезпеченості робочою силою та ефективним її використанням. Робоча сила виступає найбільш активним чинником процесу виробництва. 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 в ринкових умовах аналіз трудових ресурсів набуває особливої актуальності, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, а отже є конкурентною

на ринку праці. Як і кожен ресурс, трудові ресурси мають основні етапи їх аналізу, які наведені на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Основні етапи аналізу трудових ресурсів підприємства

Існує тісний взаємозв'язок між аналізом забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективного їх використання з аналізом виробленої продукції та її реалізації, трудомісткістю продукції, використанням робочого часу.

Крім того аналіз ефективного використання трудових ресурсів і фонду оплати праці дає можливість детально вивчити використання робочої сили під час виробництва продукції, більш повно висвітлити втрати робочого часу та визначити резерви підвищення продуктивності праці.

Виходячи з цього, під час проведення аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, ефективного їх використання 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, чинників її зростання;
- аналіз складу і структури фонду оплати праці;
- аналіз впливу чинників на відхилення витрат на оплату 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 ході аналізу визначаються причини негативного впливу на рівень організації праці, зокрема:

- забезпеченості кадрами;
- використання робочого часу, що негативно вплинули на зростання продуктивності праці;
- виявляється резерв збільшення продуктивності праці, а також резерв зростання випуску продукції, який дає можливість збільшити обсяг реалізації, а це у свою чергу приведе до збільшення прибутку і покращення фінансового стану підприємства.

Для вирішення цих питань джерелами інформації є форми статистичної звітності:

- форма № 1-підприємство «Структурне обстеження підприємства»;
- форма № 1-П «Звіт про виробництво промислової продукції за видами»;
- форма № 1-П-НПП «Звіт про виробництво та реалізацію промислової продукції»;
- форма 1-ПВ «Звіт із праці».

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

2. Аналіз забезпечення суб'єкта господарювання трудовими ресурсами

Під час загальної оцінки забезпечення підприємства трудовими ресурсами вивчається фактична та середньоспискова чисельність персоналу відповідно до потреб підприємства, визначається склад і структура персоналу підприємства, забезпечення підприємства окремими категоріями персоналу, рух робочої сили, професійно-кваліфікаційний рівень працівників, який залежить від їх віку, стажу роботи, освіти та ін.

На першому етапі аналізу забезпечення підприємства трудовими ресурсами фактичну чисельність усього персоналу, у том числі працівників основної діяльності, тобто тих, хто безпосередньо приймає участь у виготовленні продукції і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах, порівнюють з розрахунковими показниками, чи показниками минулого року та визначають абсолютне відхилення.

Слід зазначити, що до складу працівників основної діяльності входять такі категорії працівників: керівники, робітники, спеціалісти, службовці.

Під час проведення аналізу забезпечення підприємства трудовими ресурсами 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» додатково 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 4.1.

Дані, які наведено в таблиці 4.1, показують, що чисельність усього персоналу за звітний рік порівняно з попереднім роком зросла на 5 осіб. У тому числі за рахунок збільшення працівників основної діяльності на 3 особи та чисельності невиробничого персоналу на 2 особи.

При цьому слід зазначити, що за аналізований період відбулось зменшення чисельності робітників на 3 особи, але збільшилась чисельність службовців на 6 осіб.

У свою чергу збільшення чисельності службовців було викликано збільшенням чисельності спеціалістів на 6 осіб, а чисельність керівників за аналізований період не змінювалась.

Слід зазначити, що відносне відхилення по категорії «робітники» показало надлишок чисельності по даній категорії у розмірі 2 особи, а це може свідчити про зменшення обсягів виробництва за рахунок зменшення продуктивності праці.

Таблиця 4.1

Аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами

Категорії персоналу	Середньоспискова чисельність			Відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний рік	абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6
1. Працівники основної діяльності	399	X	402	+3	X
з них:					
- робітники	318	313	315	-3	+2
- службовці	81	X	87	+6	X
з них:					X
- керівники	21	X	21	-	X
- спеціалісти	60	X	66	+6	X
2. Невиробничий персонал	40	X	42	+2	X
Усього	439	X	444	+5	X

На наступному етапі аналізу трудових ресурсів слід провести перевірку руху робочої сили, тому що склад працівників на підприємстві постійно змінюється.

Цей рух може бути обумовлений переведенням працівників 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 стримувати обсяги виробництва та знижувати продуктивність праці.

На практиці виділяється два види обороту:

- необхідний — виникає під дією об'єктивних причин виробництва та управління;

- надмірний (зайвий) – виникає під дією суб'єктивних причин, а саме рух працівників відбувається в результаті звільнень за порушення трудової дисципліни, за прогули, низького рівня кваліфікації та ін.

Аналіз руху робочої сили проводиться за допомогою наступних коефіцієнтів, які наведені в таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Аналіз руху робочої сили

<i>Назва коефіцієнту</i>	<i>Алгоритм розрахунку</i>
1	2
1. Коефіцієнт прийому	$\frac{\text{кількість прийнятого персоналу на роботу}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
2. Коефіцієнт вибуття	$\frac{\text{кількість звільнених працівників}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$
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	$\frac{\text{кількість прийнятого персоналу на роботу} + \text{кількість звільнених працівників}}{\text{середньоспискова чисельність персоналу}}$

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

Вище наведені показники (табл. 4.2), не можуть давати детальної характеристики використання трудових ресурсів, вони не впливають прямим шляхом на збільшення обсягів виробництва. Обсяги випущеної продукції залежить від затраченої на їх виготовлення праці, тобто величини робочого часу, тому наступним етапом аналізу є вивчення ефективності використання робочого часу.

3. Аналіз ефективності використання робочого часу

Економне і раціональне використання робочого часу є одним із чинників, який забезпечує ефективне використання робочої сили.

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, так як зменшення втрат робочого часу сприяє кращому використанню трудових ресурсів і як наслідок сприяє зростанню продуктивності праці.

Під час складання завдання з праці визначається необхідна 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, не повного робочого дня та інших скорочень робочого дня, передбачених законодавством.

Виходячи з вище наведеного, фонд робочого часу робітників (у людино-годинах) обчислюється за формулою:

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

де ФРЧ_p – фонд робочого часу;

Ч_p – середньоспискова чисельність робітників;

Д_p – кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т_p – середня тривалість робочого дня.

На підставі наведеної формули (1), виникає можливість визначення впливу певних чинників на зміну фонду робочого часу робітників. З цією метою у таблиці 4.3 за допомогою прийому елімінування (прийом різниць у рівнях показників) проведено аналіз використання робочого часу робітників підприємства.

Таблиця 4.3

Аналіз використання робочого часу

Показники	Темп росту, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розра- хунок
			люд.- годин	найменування чинників	
1	2	3	4	5	6
1.Середньоспиксова чисельність робітників	99,057	-0,943	-5398	зменшення середньоспиксової чисельності робітників	$\frac{-0,943 \times 572400}{100}$
2.Загальне число люд.- днів відпрацьованих всіма робітниками	96,855	-2,202	-12604	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{-2,202 \times 572400}{100}$
3.Загальне число люд.- годин відпрацьованих всіма робітниками	90,802	-6,053	-34648	зменшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{-6,053 \times 572400}{100}$
Загальне відхилення: 519750 – 572400 = -52650			-52650		

Результати аналізу, наведені в таблиці 4.3, показують, що фонд робочого часу зменшився на 52650 люд.-годин, дані зміни відбулися за рахунок зменшення середньої тривалості робочого дня, у результаті чого фонд робочого часу зменшився на 34648 люд.-годин, зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником, – на 12604 люд.-годин та зменшення середньоспиксової чисельності робітників – на 5398 люд.-годин.

Таким чином, робочий час на підприємстві використовувався не ефективно.

Підприємству слід розробити заходи щодо ліквідації внутрішньо змінних та цілодобових втрат робочого часу.

Для виявлення конкретних причин втрат робочого часу необхідно порівняти дані балансу робочого часу за попередній та звітний рік, так як цілодобові втрати робочого часу можуть бути викликані, як з провини робітника, так і з провин підприємства.

Крім того, втрати робочого часу, що пов'язані з відхиленням від нормальних умов роботи та випуском бракованої продукції (в людино-годинах) можливо визначити як частину від ділення заробітної плати, що нарахована у вигляді доплати за відхилення від нормальних умов, і заробітної плати, що виплачена за виробництво бракованої продукції, на середньогодинну заробітну плату одного робітника.

Обсяг недоодержаної продукції можливо розрахувати, визначивши сумарну величину всіх втрат робочого часу в людино-годинах у цілому по підприємству та середньогодинного випуску продукції.

Слід мати на увазі, що не завжди втрати робочого часу ведуть до зменшення обсягів виробництва, оскільки можуть бути компенсовані зростанням інтенсивності праці робітників. Тому на наступному етапі аналізу ефективності використання трудових ресурсів слід провести аналіз продуктивності праці.

4. Аналіз продуктивності праці

Одним із найважливіших якісних показників, який відображає ефективність виробництва і діяльності підприємства, є показник продуктивності праці. Рівень продуктивності праці характеризується системою узагальнюючих та допоміжних показників і залежить від технічного рівня виробництва, рівня організації праці та управління, від якості сировини та інших матеріальних ресурсів тощо.

Продуктивність праці на практиці характеризується кількістю продукції у грошовому або натуральному виразі, яка вироблена одним робітником (працівником) за одиницю робочого часу (рік, квартал, місяць, добу, годину).

Трудомісткість є оберненою характеристикою продуктивності праці, це кількість робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції.

Для вимірювання продуктивності праці використовують такі показники: натуральні, трудові та вартісні. Для трудових вимірників використовують нормо-дні, нормо-години та інші вимірники часу. Вартісний вимірник може бути використаний для порівняння продуктивності праці по окремих підприємствах та галузях в динаміці за окремі періоди, тому він є найбільш поширеним й 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.

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

- перша група чинників – це рівень організації виробництва, технічний рівень виробництва, непродуктивні витрати часу у зв'язку з браком виробництва;
- друга група чинників – це чинники, що 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. 4.4).

Таблиця 4.4

Аналіз рівня та динаміки продуктивності праці

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення	Темп зростання, %
1	2	3	4	5
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	168506	165920	-2586	98,47
2. Середньоспискова чисельність персоналу основної діяльності, осіб	399	402	3	100,75
3. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	318	315	-3	99,06
4. Загальна кількість днів, відпрацьованих всіма робітниками, люд.-дні	71550	69300	-2250	96,86
5. Загальна кількість годин, відпрацьованих всіма робітниками, люд.-годин	572400	519750	-52650	90,80
6. Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні (ряд. 4 : ряд. 3)	225	220	-5	97,78
7. Середня тривалість робочого дня, години (ряд. 5 : ряд. 4)	8,0	7,5	-0,5	93,75
8. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)	422,32	412,74	-9,58	97,73
9. Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 3)	529,89	526,73	-3,16	99,40
10. Середньоденний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 4)	2,36	2,39	0,03	101,27
11. Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 5)	0,2944	0,3192	0,0248	108,42

Як свідчать дані, наведені в таблиці 4.4, на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім роком відбулось зменшення середньорічного виробітку. Так середньорічний виробіток одного працюючого зменшився на 9,58 тис. грн. або на 2,27%, середньорічний виробіток одного робітника зменшився на 3,16 тис. грн. або 0,6%, середньоденний виробіток одного робітника збільшився на 0,03 тис. грн. або 1,27% та середньогодинний виробіток одного робітника збільшився на 0,0248 тис. грн. або 8,42%. При цьому обсяг реалізації зменшився на 2586 тис. грн. або 1,53%.

Виходячи з цього, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві зменшення обсягу реалізації продукції обумовлено як інтенсивними факторами – зменшенням кількості днів, відпрацьованих одним робітником, зменшенням тривалості робочого дня, так і екстенсивними – зменшенням чисельності персоналу.

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

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

$$V_{\text{под}} = P_{\text{вр}} \times D_{\text{р}} \times T \times V_{\text{пр}}, \quad (4.2)$$

де $V_{\text{под}}$ – виробіток продукції на одного працівника;

$P_{\text{вр}}$ – питома вага робітників у загальній чисельності працівників;

$D_{\text{р}}$ – середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

T – середня тривалість робочого дня;

$V_{\text{пр}}$ – середньогодинний виробіток продукції на одного робітника.

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

Таблиця 4.5

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	Середньо годинний виробіток одного робітника, грн.	Середньо річний виробіток одного працівника, тис. грн.	Вплив на відхилення від попереднього року	
						сума, тис. грн	найменування чинника
1	2	3	4	5	6	7	8
База	0,79699	225	8,0	0,2944	422,32	-	-
I	0,78358	225	8,0	0,2944	415,23	-7,09	Зменшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працівників
II	0,78358	220	8,0	0,2944	406,01	-9,22	Зменшення числа днів, відпрацьованих одним робітником
III	0,78358	220	7,5	0,2944	380,63	-25,38	Зменшення тривалості робочого дня
IV	0,78358	220	7,5	0,3192	412,74	+32,11	Збільшення середньогодинного виробітку одного робітника
Загальне відхилення: $412,74 - 422,32 = -9,58$						-9,58	

Під час проведення факторного аналізу продуктивності праці одного працівника (табл. 4.5) було виявлено, що у звітному році порівняно з попереднім відбулось зменшення середньорічного виробітку одного працівника на 9,58 тис. грн. Дане зменшення було викликане насамперед зменшенням тривалості робочого дня на 25,38 тис. грн., зменшенням числа днів, відпрацьованих одним робітником, на 9,22 тис. грн. та зменшенням питомої ваги середньоспискової чисельності робітників у загальній чисельності працівників на 7,09 тис. грн.

При цьому за рахунок збільшення середньогодинного виробітку одного робітника відбулось збільшення продуктивності праці одного працівника на 32,11 тис. грн.

Таким чином, підприємство має змогу підвищити продуктивність праці одного працівника на 34,6 тис. грн. за рахунок доведення тривалості робочого дня та зменшення числа днів, відпрацьованих одним робітником, до рівня попереднього року.

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

5. Аналіз використання фонду оплати праці

Реальні передумови для підвищення рівня оплати праці створюються у зв'язку зі зростанням продуктивності праці. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Завдяки виконанню таких умов утворюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення.

У зв'язку з вищенаведеним аналіз використання коштів на оплату праці на кожному підприємстві набуває великого значення.

Склад витрат на оплату праці формується з великої кількості елементів. Тому, під час проведення загального аналізу 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 фондів:

- 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 та матеріальні виплати, що не передбачені актами чинного законодавства.

Загальна оцінка фонду оплати праці та його використання починається з оцінки зміни його обсягу. Для цього, передовсім, необхідно розрахувати абсолютне відхилення фактично використаної заробітної плати від її розміру за попередній період або базовий у цілому і за групами персоналу на підприємстві, а також відносне відхилення, яке обчислюється шляхом порівняння фактичного фонду заробітної плати зі скоригованим за допомогою прийому перерахунку на індекс обсягу реалізації. Також, слід враховувати, що коригується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу реалізації продукції – це заробітна плата по категорії «робітники». Оцінка використання коштів на оплату праці надана в таблиці 4.6.

Таблиця 4.6

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 рік	абсолютне	відносне
1	2	3	4	5	6
1. Працівники основної діяльності	25500	X	26465	+965	X
з них:					
- робітники	20255	19944	20601	+346	+657
- службовці	5245	X	5864	+619	X
з них:					X
- керівники	1393	X	1497	+104	X
- спеціалісти	3852	X	4367	+515	X
2. Невиробничий персонал	2213	X	2379	+166	X
Усього	27713	X	28844	+1131	X

Дані, наведені у таблиці 4.6, свідчать про те, що фонд заробітної плати за аналізований період збільшився на 1131 тис. грн. Дане збільшення було викликане зростанням заробітної плати працівників основної діяльності на 965 тис. грн та невиробничого персоналу на 166 тис. грн. У свою чергу збільшення заробітної плати працівників основної діяльності було викликане збільшенням заробітної плати службовців на 619 тис. грн та збільшенням заробітної плати робітників на 346 тис. грн. Крім того, заробітна плата службовців збільшилася за рахунок зростання заробітної плати спеціалістів на 515 тис. грн та керівників на 104 тис. грн. Що стосується відносного відхилення фонду оплати праці робітників, то воно вказує на те, що при даному обсязі реалізації перевитрати заробітної плати робітників склали 657 тис. грн.

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

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

- зміни продуктивності праці;
- зміни середньої заробітної плати.

Вплив чинника зміни продуктивності праці відносять до резерву зниження витрат на оплату праці робітників у тому випадку, якщо цей вплив позитивний. Оскільки це свідчить про те, що продуктивність праці робітників знизилася або необґрунтовано збільшилася чисельність робітників.

Аналіз впливу чинників на відносне відхилення з фонду оплати праці робітників надано в таблиці 4.7.

Дані, наведені в таблиці 4.7, свідчать, що відносне відхилення фонду заробітної плати робітників у сумі 657 тис. грн було викликане зменшенням продуктивності праці робітників, що обумовило збільшення фонду оплати праці робітників на 120 тис. грн та збільшенням середньої заробітної плати, що привело до додаткових витрат з оплати праці в сумі 537 тис. грн.

Таблиця 4.7

Аналіз впливу чинників на відносне відхилення
фонду оплати праці робітників

Середньоспискова чисельність робітників, чол.			Середня заробітна плата, грн		Фонд оплати праці робітників, тис. грн			Відносне відхилення		
попе- ред- ній рік	фактич но за звіт- ний рік в оцінці мину- лого року	звіт- ний рік	попер- ед-ній рік	звітн ий рік	попе- ред- ній рік	фактич но за звіт- ний рік в оцінці мину- лого року	звіт- ний рік	усього	у тому числі за рахунок	
									продук- тив- ності праці	серед- ньої заро- бітної плати
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
318	313	315	63694	65400	20255	19944	20601	+657	+120	+537

Далі необхідно визначити за рахунок яких чинників відбулися зміни фонду 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 в рівнях показників) можливо розрахувати вплив вищенаведених чинників, розрахунок наведено в таблиці 4.8.

Таблиця 4.8

Аналіз впливу чинників на абсолютне відхилення фонду оплати праці
персоналу (крім робітників)

Категорії персоналу	Фонд оплати праці, тис. грн			Темп зростання, %		Відхилення за рахунок зміни			
	попере- дній рік	звіт- ний рік	абсо- лютне відхи- лення	серед- ньої чисель- ності	фонду оплати праці	середньої чисельності		середньої заробітної плати	
						%	тис. грн	%	тис. грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Керівники	1393	1497	+104	100,0	107,47	-	-	+7,47	+104
Спеціалісти	3852	4367	+515	110,0	113,37	+10,0	+385	+3,37	+130

Згідно з розрахунковими даними, наведеними в таблиці 4.8, ми можемо зробити висновок, що фонд оплати праці по категорії «керівники» на підприємстві збільшився на 104 тис. грн за рахунок збільшення середньої заробітної плати на 104 тис. грн. При цьому, середня чисельність персоналу по категорії «керівники» не змінювалась і не надала впливу на зміну фонду оплати праці.

Що стосується категорії «спеціалісти», то по ній також відбулося збільшення фонду оплати праці на 515 тис. грн за рахунок збільшення середньої чисельності персоналу по цій категорії на 385 тис. грн і за рахунок збільшення середньої заробітної плати на 130 тис. грн.

При проведенні тематичного аналізу витрат на оплату праці, виявлені перевитрати по фонду оплати праці персоналу підприємства крім категорії «робітники», 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.

Оскільки фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу тісно пов'язаний з обсягом виробництва, реалізації продукції та продуктивністю праці, на наступному етапі аналізу слід провести аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати (табл. 4.9).

Наведені у таблиці 4.9 дані показують, що на аналізованому підприємстві продуктивність праці зменшилася, а заробітна плата зросла, тому коефіцієнт випередження визначати недоцільно, а коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції складає 1,035, тобто на одиницю продукції у попередньому

році приходилося 148,76 грн заробітної плати (62823,3 : 422,32), а у звітному році вже 153,92 грн (63529,1 : 412,74).

Таблиця 4.9

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, тис. грн	422,32	412,74	97,73
2. Середньорічна заробітна плата, грн	63909,8	65833,3	103,01
2.1. у тому числі, не враховуючи премії	62823,3	63529,1	101,12
3. Коефіцієнт випередження (ряд. 1 : ряд. 2)	х	х	х
4. Коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції (ряд. 2.1. : ряд. 1)	х	х	1,035

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що у звітному році порівняно з попереднім відбулись перевитрати фонду оплати праці за рахунок того, що заробітна плата робітників підприємства зросла, а продуктивність праці зменшилася.

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 наступна формула:

$$E (П) = ФЗП_{пп} \times (K_{зп} - 1) : K_{зп} \quad (4.3)$$

де, $ФЗП_{пп}$ – фонд заробітної плати за попередній період;

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

У нашому випадку, на аналізованому підприємстві відбулись перевитрати фонду оплати праці в сумі 2161,2 тис. грн [$63909,8 \times (1,035 - 1) : 1,035$] за рахунок того, що заробітна плата робітників підприємства зросла, а продуктивність праці зменшилася.

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 й 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 продукції.

6. Аналіз впливу трудових чинників на обсяг продукції

Питання забезпечення 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 продукції за рахунок ефективного використання трудових ресурсів до резервних відносять усі чинники, які негативно впливають на зміну обсягу виробництва, крім зміни середньоспискової чисельності робітників. Від'ємне значення цього чинника відносять 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 наступна формула:

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

де O_p – обсяг реалізації продукції;

Ч – середньоспискова чисельність робітників;

Д – кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

T – середня тривалість робочого дня;

$V_{\text{пр}}$ – середньогодинний виробіток продукції одного робітника.

На підставі наведеної формули (4.4) виникає можливість визначити вплив певних чинників на зміну обсягу реалізації продукції. З цією метою в таблиці 4.10, за допомогою прийому елімінування (прийом різниць у рівнях показників) проведемо аналіз впливу чинників праці на обсяг реалізації продукції.

Таблиця 4.10

Аналіз впливу чинників праці на обсяг реалізації продукції

Показники	Темп зростання, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розрахунок
			сума, тис. грн	найменування чинників	
1. Середньоспискова чисельність робітників	99,057	-0,943	-1589	зменшення середньоспискової чисельності робітників	$\frac{-0,943 \times 168506}{100}$
2. Загальне число люд.-днів, відпрацьованих усіма робітниками	96,855	-2,202	-3710	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{-2,202 \times 168506}{100}$
3. Загальне число люд.-годин, відпрацьованих усіма робітниками	90,802	-6,053	-10200	зменшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{-6,053 \times 168506}{100}$
4. Обсяг реалізованої продукції	98,465	+7,663	+12913	збільшення середньогодинного виробітку	$\frac{+7,663 \times 168506}{100}$
Загальне відхилення: 165920 – 168506 = -2586			-2586		

Дані, наведені в таблиці 4.10, показують, що обсяг реалізованої продукції на аналізованому підприємстві зменшився на 2586 тис. грн за рахунок зменшення середньої тривалості робочого дня на 10200 тис. грн, за рахунок

кількості днів, відпрацьованих одним робітником, на 3710 тис. грн і за рахунок зменшення середньоспискової чисельності робітників – на 1589 тис. грн.

При цьому, на підприємстві відбулося збільшення середньогодинного виробітку одного робітника, що збільшило обсяг реалізації продукції на 12913 тис. грн.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві існує резерв збільшення обсягу реалізації продукції на 13910 тис. грн за умов доведення середньої тривалості робочого дня та кількості днів, відпрацьованих одним робітником, до рівня попереднього року.

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.

7. Аналіз рентабельності персоналу

Показники рентабельності дозволяють вимірювати ступінь ефективності використання ресурсів. Вони вимірюють її 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 показує 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.

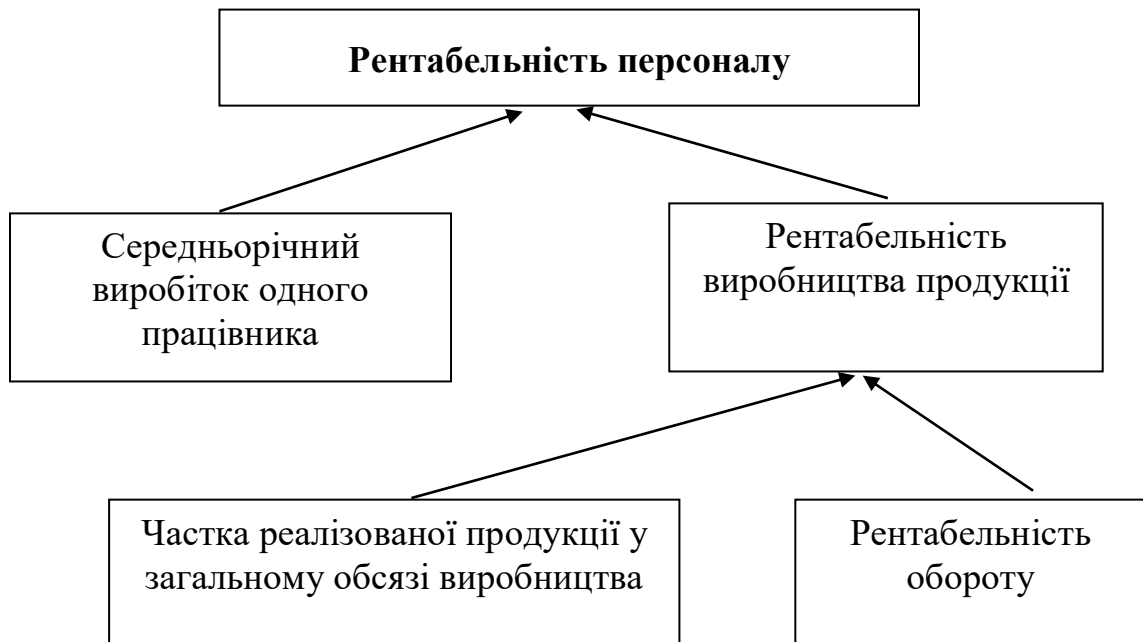


Рис. 4.2. Модель взаємозв'язку рентабельності персоналу та продуктивності праці

За допомогою даної моделі можливо 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 виразити у вигляді формули:

$$P_{\pi} = \chi_{rp} \times B_{\text{под}} \times P_o \quad (4.5)$$

Де P_{π} – рентабельність персоналу;

χ_{rp} – частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва;

$B_{\text{под}}$ – середньорічний виробіток одного працівника;

P_o – рентабельність обороту.

За допомогою даної формули (4.5) ми можемо визначити під впливом яких чинників відбуваються зміни рентабельності персоналу, для цього необхідно скласти допоміжну таблицю 4.11.

Таблиця 4.11

Вихідна інформація для визначення впливу чинників
на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Зміна за рік
1	2	3	4
1. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	8352	9317	+965
2. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, чел.	399	402	+3
3. Чистий дохід, тис. грн	168506	165920	-2586
4. Обсяг виробленої продукції, тис. грн	168805	165961	-2844
5. Частка чистого доходу у вартості виробленої продукції, % (ряд. 3 : ряд. 4)	99,82	99,98	+0,16
6. Прибуток на одного працівника, тис. грн (ряд. 1 : ряд. 2)	20,93	23,18	+2,25
7. Рентабельність обороту, % (ряд. 1 : ряд. 3)	4,96	5,62	+0,66
8. Середньорічний виробіток продукції на одного працівника, тис. грн (ряд. 4 : ряд. 2)	423,07	412,84	-10,23

Дані таблиці 4.11 показують, що рентабельність персоналу, тобто прибуток на одного працівника, у попередньому році складав 20,93 тис. грн, а у звітному році вже 23,18 тис. грн, тобто відбулось збільшення цього показника на 2,25 тис. грн. За допомогою прийому елімінування (скороченого прийому ланцюгових підстановок) ми можемо розрахувати під впливом яких чинників відбулись дані зміни (табл. 4.12).

Дані, наведені в таблиці 4.12, показують, що на аналізованому підприємстві рентабельність персоналу, тобто прибуток, який припадає на одного працівника, збільшився на 2,25 тис. грн за рахунок збільшення рентабельності обороту на 2,72 тис. грн та за рахунок збільшення частки реалізованої продукції у загальному обсязі виробництва на 0,03 тис. грн.

Однак, за рахунок зменшення середньорічного виробітку одного працівника прибуток, який припадає на одного працівника, зменшився на 0,50 тис. грн.

Таблиця 4.12

Аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення			
			усього	у тому числі за рахунок		
				середньорічного виробітку одного працівника	частки реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва	рентабельності обороту
1. Рентабельність персоналу, тис. грн	20,93	23,18	+2,25			
3. Частка реалізованої продукції в загальному обсязі виробництва	0,9982	0,9998	+0,0016	+0,0016* 423,07* 0,0496 = =+0,03		
2. Середньорічний виробіток одного працівника, тис. грн	423,07	412,84	-10,23		-10,23* 0,0496* 0,9998= =-0,50	
4. Рентабельність обороту	0,0496	0,0562	+0,0066			+0,0066* 0,9998* 412,84 = =+2,72

Крім того, за допомогою даних допоміжної таблиці 4.11 та розрахунків, наданих у попередніх параграфах, можливо розрахувати як змінився прибуток на одного робітника за рахунок чинників, які формують рівень середньорічного виробітку персоналу основної діяльності. Для цього необхідно за даними таблиці 4.5 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 від'ємний результат впливу окремих чинників

маємо розцінювати як резерв підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

Резерви зростання обсягу виробництва та реалізації 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 по забезпеченню виконання норм виробітку всіма робітниками;
- поліпшення структури виробничого персоналу;
- розширення зон обслуговування;
- підвищення кваліфікації.

Також резерви зростання обсягу виробництва та реалізації продукції можливо мобілізувати за рахунок усунення недоукомплектованості підприємства трудовими ресурсами.

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

Контрольні запитання

1. Чому трудові ресурси підприємства вважають найбільш активним і вирішальним чинником виробництва?
2. За допомогою яких показників та як проводиться аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами?
3. Які показники використовують для надання характеристики руху трудових ресурсів на підприємстві?
4. За допомогою яких показників аналізується використання робочого часу?
5. Чим характеризується рівень продуктивності праці?
6. Як розраховується середньогодинний виробіток одного робітника?
7. Як розраховується середньорічний виробіток одного працівника?
8. Які чинники сприяють підвищенню продуктивності праці?
9. З яких елементів складається фонд оплати праці?
10. Які чинники впливають на відносне відхилення фонду оплати праці робітників?
11. За допомогою яких прийомів можливо визначити вплив чинників на відносне відхилення фонду оплати праці робітників?
12. Які чинники впливають на відхилення фонду оплати праці керівників та спеціалістів?
13. За допомогою яких прийомів можливо визначити вплив чинників на відхилення фонду оплати праці керівників та спеціалістів?

12. Які висновки можна зробити при оцінці співвідношення темпів зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати?
13. Які чинники праці впливають на обсяг реалізації продукції?
14. За допомогою якого прийому можливо розрахувати вплив чинників праці на обсяг реалізації продукції?
15. Як розраховується показник рентабельності персоналу і що він характеризує?
16. Як розраховується показник рентабельності обороту і що він характеризує?
17. Які чинники впливають на зміну рентабельності персоналу?

Тестові завдання

1. Відносне відхилення по забезпеченості підприємства робітниками розраховується, як:
 - а) порівняння фактичної чисельності робітників із 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 працюючих;
 - г) обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів.
4. Які чинники впливають на відхилення по оплаті праці по категоріям крім робітників:
 - 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 наступні 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 працюючих;
 - д) зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньомісячної заробітної плати; зміна трудомісткості.

7. На обсяг виробництва та реалізації продукції впливають наступні чинники праці:

- 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 працюючого;
- д) зміна середньої кількості днів, відпрацьованих одним робітником; зміна середньомісячної заробітної плати; зміна трудомісткості.

8. Розрахуйте обсяг виробництва продукції якщо: середньоспискова чисельність робітників 50 чоловік, середньорічна кількість днів, які відпрацював один робітник 250 днів, тривалість робочого дня 7,8 години, а годинна продуктивність праці 1,9 грн.

- а) 185 250 грн.;
- б) 97 500 грн.;
- в) 23 750 грн.;
- г) 51 315 грн..

9. Розрахуйте фонд робочого часу робітників якщо: середньоспискова чисельність робітників 50 чоловік, середньорічна кількість днів, які відпрацював один робітник 250 днів, тривалість робочого дня 7,8 години.

- а) 12500 годин;
- б) 390 годин;
- в) 1950 годин;
- г) 97500 годин.

10. 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.

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

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

13. 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 розрахунок впливу на обсяг виробництва такого чинника, як:

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

14. 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 розрахунок впливу на обсяг виробництва такого чинника, як:

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

15. До резервів збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок чинників праці не включається негативний вплив такого чинника, як:

- а) середньоспискова чисельність робітників;
- б) середня кількість днів, відпрацьованих одним робітником за рік;
- в) середня тривалість робочого дня;
- г) середньогодинна продуктивність праці.

Теми рефератів і презентацій

1. Трудові ресурси підприємства, як основний об'єкт економічного аналізу.
2. Аналіз динаміки чисельності персоналу підприємства та його значення.
3. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.
4. Аналіз руху робочої сили підприємства.
5. Аналіз ефективності використання робочого часу.
6. Найважливіші показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства.
7. Аналіз впливу чинників на підвищення продуктивності праці.
8. Аналіз впливу чинників праці на обсяг виробленої та реалізованої продукції.
9. Фонд оплати праці працівників підприємства та ефективне його використання.
10. Аналіз впливу чинників на фонд оплати праці працівників підприємства.
11. Співвідношення продуктивності праці та середньої заробітної плати: недопущення «політики проїдання» ресурсів.
12. Взаємозв'язок продуктивності праці та рентабельності персоналу.
13. Аналіз рентабельності персоналу.
14. Аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу.
15. Резерви підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства.

5. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Мета, завдання та інформаційна база економічного аналізу основних засобів

2. Аналіз наявності та структури основних засобів

3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів

4. Аналіз ефективності використання основних засобів

Контрольні запитання

Теми рефератів і презентацій

Тестові завдання

1. Мета, завдання та інформаційна база економічного аналізу основних засобів

Мета аналізу ефективного використання основних засобів полягає в отриманні об'єктивної економічної інформації про стан і динаміку основних засобів, чинники, які впливають на будь-які зміни їх вартості, можливі резерви підвищення ефективності їх використання з метою обґрунтування оптимальних управлінських рішень.

Основні засоби займають основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу підприємства. Від їх кількості, вартості, технічного стану, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності підприємства: обсяг реалізації, прибуток, рентабельність, стійкий фінансовий стан. Схему проведення аналізу основних засобів див. на рис. 5.1.

Завдання економічного аналізу полягають в тому, щоб беручи за основу принцип системного підходу, визначити, наскільки підприємство забезпечене основними засобами, виявити зміни в їх об'ємі, складі та структурі. Важливо також оцінити динаміку показників технічного стану та темпів оновлення основних засобів і ступінь використання основних засобів на основі вивчення

узагальнюючих показників (віддачі основних засобів та їхньої рентабельності) і чинників, що впливають на них.



Рис. 5.1. Схема проведення аналізу основних засобів

Далі належить визначити повноту використання виробничого устаткування в часі (екстенсивне використання) і за технічними можливостями (інтенсивне використання), встановити 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 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”);

- статистична звітність (ф. № 1-підприємництво „Структурне обстеження підприємства”, ф. № 1-П (термінова) „Звіт про виробництво промислової продукції за видами”, 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 й ліцензійні договори, дані попередніх аудиторських перевірок, дані попередніх аналітичних досліджень тощо).

2. Аналіз наявності та структури основних засобів

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

Аналіз динаміки основних засобів за обсягом, складом та структурою є підставою для 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 в 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) і 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, структуру та динаміку основних засобів можна простежити, склавши за формою 5 «Примітки до річної фінансової звітності» таблицю 5.1.

Таблиця 5.1

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

Групи основних засобів	Звітний рік				Зміна за рік		
	початок року		кінець року				
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	%	% пунктів
Земельні ділянки	—	—	—	—	—	—	—
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	4031	22,1	2965	19,6	-1066	-26,4	-2,5
Машини та обладнання	10394	57,0	8900	58,8	-1494	-14,4	1,8
Транспортні засоби	3317	18,2	2977	19,7	-340	-10,3	1,5
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	—	—	—	—	—	—	—
Інші основні засоби	492	2,7	288	1,9	-204	-41,5	-0,8
Усього основних засобів	18234	100,0	15130	100,0	-3104	-17,0	—

Згідно даних, що наведені в таблиці, можна відмітити, що за звітний рік на підприємстві відбулося зменшення вартості основних засобів на 3104 тис. грн., у тому числі за рахунок зменшення вартості будинків, споруд і передавальних пристроїв – на 1066 тис. грн., машин та обладнання – на 1494 тис. грн., інших основних засобів – на 204 тис. грн., транспортних засобів – на 340 тис. грн.

Також за звітний рік відбулися зміни в структурі основних засобів. Так, збільшилася частка машин та обладнання на 1,8 в.п. Але в той же час зменшилася частка будинків, споруд і передавальних пристроїв – на 2,5 в. п. та інших основних засобів – на 0,8 в.п.

Переважна частка основних засобів припадає на будівлі, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання, транспортні засоби. Загалом їхня вартість на кінець звітного року становить 98,1% сумарної вартості основних засобів.

Під час проведення аналізу динаміки, складу та структури основних засобів необхідно:

- звернути увагу на те, яка частка основних засобів 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 (у відповідності з „золотим правилом економіки”);

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

Узагальнюючими показниками, що характеризують рівень забезпеченості підприємства основними виробничими засобами, є **озброєність праці одного працівника** основними виробничими засобами та **технічна озброєність** праці робітників:

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

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

Названі показники обчислюють як за звітний період, так і за більш тривалий проміжок часу, що дозволить глибше оцінити зміну показників у динаміці, особливо при вивченні технічного стану основних засобів. У ході аналізу зіставляють темпи зростання технічної озброєності праці з темпами

зростання продуктивності праці. Позитивної оцінки заслуговує випередження темпів зростання продуктивності праці (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Оцінка забезпечення підприємства основними засобами

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Темп зростання, %
1. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	18234	15130	83,0
2. Середньорічна вартість активних засобів, тис. грн	10394	8900	85,6
3. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, чол.	399	402	100,8
4. Середньооблікова чисельність робітників, чол.	318	315	99,1
5. озброєність одного працівника основними засобами, тис. грн	45,7	37,6	82,3
6. Технічна озброєність праці одного робітника, тис. грн	32,7	28,3	86,5

Як свідчать дані, що наведені в таблиці, на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім, відбулося зменшення озброєності праці основними засобами одного працівника на 8,1 тис. грн. (37,6-45,7) або на 17,7 % та зменшення технічної озброєності одного робітника на 4,4 тис. грн. або 13,5 %. Це було викликане зменшенням середньорічної вартості основних засобів підприємства на 3104 тис. грн. та їх активної частини на 1494 тис. грн., а також зменшенням середньорічної кількості робітників на 3 чол.

За результатами аналізу розробляють заходи щодо поліпшення використання зовсім не використовуваних або частково використовуваних основних засобів.

Розрахунки дають можливість висловити думку про недостатню забезпеченість як основними засобами основного виду діяльності, так і активними засобами. Слід пам'ятати, що для економічної достатності важливим є випереджальне зростання продуктивності праці над озброєністю праці засобами, тому ще саме це обумовлює ефективність використання основних засобів.

3. Аналіз руху та технічного стану основних засобів

Рух основних засобів у звітному періоді відображається у формі № 5 «Примітки до річної фінансової звітності». Згідно цієї форми визначають зміну суми основних засобів у цілому, у тому числі окремих їх груп, на кінець року в порівнянні 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 поступили у звітному періоді, на вартість всіх 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; показує, яку частку від наявності на кінець звітного періоду складають нові основні засоби;

- **коефіцієнт вибуття** розраховується як співвідношення вартості вибулих основних засобів протягом звітного періоду до вартості основних засобів на початок звітного періоду; показує, яка частка основних засобів, з якими підприємство починало свою діяльність у звітному році, вибула через зношеність та інші причини.

Ці коефіцієнти розраховуються як у цілому по всіх основних засобах, так і по активній їх частині:

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

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

- коефіцієнт приросту основних засобів – розраховується як співвідношення вартості приросту до вартості основних засобів на початок періоду. Для розрахунку коефіцієнтів руху основних засобів узагальнено показники в таблиці 5.3.

Таблиця 5.3

Аналіз руху основних засобів (за первісною вартістю)

Показники	Усього основних засобів	зокрема		
		будинки, споруди та передавальні пристрої	машини та обладнання	транспортні засоби
1. Наявність на початок року, тис. грн.	47472	9520	27252	8603
2. Надійшло за рік, тис. грн.	3115	-	993	317
3. Вибуло за рік, тис. грн.	1612	496	215	814
4. Наявність на кінець року, тис. грн.	48975	9024	28030	8106
5. Коефіцієнт вводу	0,0636	-	0,0354	0,0391
6. Коефіцієнт вибуття	0,0340	0,0521	0,0079	0,0946
7. Коефіцієнт заміни	0,5175	-	0,2165	2,5678
8. Коефіцієнт розширення	0,4825	-	0,7835	-
9. Коефіцієнт приросту	0,0317	-	0,0285	-

Аналіз даних таблиці 5.3 показав, що характерною ознакою руху основних засобів є випередження коефіцієнту вводу над вибуттям в цілому по основних засобах і окремих групах: так коефіцієнт вводу склав 6,36%, а коефіцієнт вибуття – 3,4%. Аналогічна тенденція відстежується по машинам і обладнанню: коефіцієнт вводу склав 3,54%, а коефіцієнт вибуття – 0,79%, відповідно коефіцієнт заміни і розширення 21,65% та 78,35%. По групі «Будівлі, споруди та передавальні пристрої» рух практично не відбувся: розрахований тільки коефіцієнт вибуття, який склав 5,21%.

Таким чином тенденція, що склалася, у значній мірі впливає на майбутній стан виробничого потенціалу та конкурентоспроможність суб'єкта господарювання. За оцінкою експертів для того, щоб суб'єкт господарювання був на рівні сучасних вимог, він повинен протягом п'яти років повністю оновити обладнання, що рівнозначно 20% нормі відрахувань на амортизацію.

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:

Сума нарахованого зносу основних засобів

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

- **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 можливо розрахувати також як різницю між 100 % і коефіцієнтом зносу, обчисленого у відсотках (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Аналіз технічного стану основних засобів

Показники	Усього вартість основних засобів	зокрема		
		будівлі, споруди та передавальні пристрої	машини та обладнання	транспортні засоби
1. Первісна вартість на початок року, тис. грн.	47472	9520	27252	8603
2. Первісна вартість на кінець року, тис. грн	48975	9024	28030	8106
3. Сума зносу, тис. грн				
- на початок	29238	6489	16858	5286
- на кінець	33845	6056	19130	5129
4. Коефіцієнт зносу				
- на початок	0,6158	0,6816	0,6185	0,6144
- на кінець	0,6911	0,6711	0,6825	0,6327
5. Коефіцієнт придатності				
- на початок	0,3842	0,3184	0,3815	0,3856
- на кінець	0,3089	0,3289	0,3175	0,3673

Найбільший рівень зношуваності спостерігається у групі «Будівлі, споруди та передавальні пристрої». Між тим слід зазначити, що протягом року їхній технічний стан покращився. Про це свідчить зменшення коефіцієнту зносу з 68,16 % до 67,11 %. Одночасно, по групі «Машини та обладнання» та «Транспортні засоби» спостерігається протилежна тенденція – погіршення їх

технічного стану (відповідне зростання коефіцієнту зносу становило з 61,85 % до 68,25 % та з 61,44 % до 63,27 %).

4. Аналіз ефективності використання основних засобів

Найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних виробничих засобів є обсяг реалізованої продукції у розрахунку на 1 грн їх середньорічної вартості, тобто **віддача основних 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 не встановленого устаткування.

Вплив структури основних засобів на віддачу обумовлений тим, що різні категорії основних засобів беруть не однакову участь у виробничому процесі. Під час розрахунку віддачі у загальній сумі основних засобів виділяються машини й устаткування як найбільш впливовий чинник.

Узагальнюючи методики, що 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:

$$B_{OЗ} = \frac{AЗ}{OЗ} \times \frac{P}{AФ} \quad (5.4)$$

де $B_{OЗ}$ – віддача основних виробничих засобів;

$AЗ$ – середньорічна вартість активної частини основних засобів (відносяться машини та обладнання);

$OЗ$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів;

P – обсяг реалізації продукції.

Таблиця 5.5

Аналіз впливу факторів на зміну віддачі основних засобів

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	зокрема за рахунок	
				питомої ваги АЗ	віддачі АЗ
Віддача основних виробничих засобів, грн	9,2413	10,9663	1,7250		
Питома вага активних засобів, %	57,0034	58,8235	1,8201	0,2951	
Віддача активних засобів, грн	16,2119	18,6427	2,4308		1,4299

Віддача основних виробничих засобів збільшилась у звітному році в порівнянні з минулим роком на 1,73 грн, у тому числі за рахунок збільшення віддачі активних засобів на 1,43 грн та збільшення питомої ваги активних засобів на 0,3 грн.

Для того, щоб визначити, як зміниться обсяг реалізованої продукції за рахунок ефективності використання основних засобів необхідно до розглянутих вище факторів додати ще один – середньорічну вартість основних виробничих засобів (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг реалізації

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	зокрема за рахунок		
				середньорічної вартості ОВЗ	питомої ваги АЗ	віддачі АЗ
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	168506	165920	-2586			
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	18234	15130	-3104	-28684		
Питома вага активних засобів, %	57,0034	58,8235	1,8201		4464	
Віддача активних засобів, грн	16,2119	18,6427	2,4308			21634

Обсяг реалізації продукції зменшився на 2586 тис. грн, у тому числі за рахунок середньорічної вартості основних виробничих засобів на 28684 тис. грн. Проте збільшення віддачі активних засобів та питомої ваги активних засобів привело до збільшення обсягу реалізації продукції відповідно на 21634 тис. грн та на 4464 тис. грн.

Зазначимо, що резервів зростання обсягу реалізації продукції за рахунок більш ефективного використання основних засобів на підприємстві немає. Це твердження базується на тому, що негативну дію такого фактора, як середньорічна вартість основних виробничих засобів, не можна відносити до резервів нарощування обсягу реалізації, тому що немає економічної доцільності нарощувати пасивну частку основних засобів (будівлі, споруди та ін.), коли управлінський персонал уже збільшив питому вагу активної частини основних засобів у середньорічній вартості основних виробничих засобів.

Показники віддачі та рентабельності основних засобів дозволяють оцінити дві сторони економічної ефективності їх використання – кількісну та якісну. Однак кожен з 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 часу виникають труднощі, адже окремі підприємства при достатньо високих показниках віддачі основних засобів 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 кожен гривню витрат, які вкладені в основні засоби (табл. 5.7). Його визначають шляхом визначення кореня квадратного з добутку показників віддачі основних засобів (B_{03}) і рентабельності (P_{03}) за формулою:

$$ФЕ = \sqrt{B_{03} \times P_{03}} \quad (5.5)$$

Таблиця 5.7

Розрахунок узагальнюючих показників
ефективності використання основних засобів

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (±)	Темп зростання, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	168506	165920	-2586	98,47
2. Чистий прибуток, тис. грн	5750	7006	1256	121,84
3. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	18234	15130	-3104	82,98
4. Віддача основних засобів, грн (1 : 3)	16,21	18,64	2,43	114,99
5. Рентабельність основних засобів, % (2 : 3)	31,53	46,31	14,78	146,88
6. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів, грн ($\sqrt{4 \times 5 / 100}$)	2,26	2,94	0,68	130,09

Таким чином, за аналізований період віддача основних засобів збільшилася на 2,43 грн або на 14,99 %, а рентабельність основних засобів збільшилася майже навіс (на 46,88 %). У цілому значення інтегрального

показника дозволяє зробити оцінку економічної ефективності використання основних засобів: у звітному році спостерігається підвищення рівня використання основних засобів більш ніж на 30 %.

Контрольні запитання

1. Сутність, завдання та інформаційне забезпечення аналізу ефективності використання основних засобів суб'єктів господарювання.
2. Які питання досліджують при аналізі забезпеченості суб'єктів господарювання основними засобами?
3. Які показники узагальнюють оцінку динаміки основних засобів, технічний стан основних засобів?
4. Які узагальнюючі показники ефективності використання основних засобів Ви знаєте?
5. Поясніть порядок проведення аналізу руху та технічного стану основних засобів підприємства.
6. Розкрийте етапи проведення аналізу ефективності використання основних засобів.
7. Як визначити вплив зміни віддачі та середньорічної вартості основних засобів на відхилення обсягу реалізації?
8. Які факторні показники включають до моделі аналізу впливу чинників засобів праці на обсяг реалізації?
9. Що впливає на зменшення обсягу реалізації через факторні показники наявності та використання основних засобів?
10. Який прийом економічного аналізу зазвичай використовується для виявлення впливу чинників засобів праці на обсяг реалізації?
11. Який прийом економічного аналізу використовується для перевірки результатів розрахунків факторного аналізу?
12. Висвітліть методику визначення резервів збільшення обсягу реалізації за рахунок більш ефективного використання основних засобів.

Тестові завдання

1. При аналізі складу основних засобів необхідно обчислити:
 - а) показники руху
 - б) показники якісного стану
 - в) структурні показники
 - г) рівень оснащеності основних засобів підприємства
2. До показників руху основних засобів відносять:
 - а) коефіцієнти оновлення, зносу, придатності
 - б) коефіцієнти приросту, оновлення, озброєності основних засобів
 - в) коефіцієнти приросту, оновлення, вибуття основних засобів
 - г) коефіцієнти зносу, вибуття, забезпеченості основних засобів
3. Аналіз якісного стану основних засобів проводять за допомогою показників:
 - а) коефіцієнтів віддачі основних засобів і забезпеченості основними засобами
 - б) коефіцієнтів зносу і придатності
 - в) коефіцієнтів оснащеності і віддачі основних засобів
 - г) коефіцієнтів віддачі основних засобів і ємності основних засобів

4. Економічний показник, який відображає вартість основних засобів у розрахунку на одного працівника, носить назву:

- а) віддача основних засобів
- б) забезпеченість основними засобами підприємства
- в) озброєність основними засобами
- г) насиченість основних засобів

5. Аналіз економічної ефективності використання основних засобів проводять за допомогою групи показників:

- а) забезпеченість підприємства основними засобами та озброєність праці
- б) віддача основних засобів, ємність основних засобів, рентабельність основних засобів
- в) коефіцієнти оновлення та вибуття
- г) коефіцієнти зносу та придатності

6. Віддача основних засобів показує:

- а) виробництво продукції на одну гривну вартості основних засобів
- б) скільки прибутку від основної діяльності припадає на одиницю вартості основних засобів
- в) скільки в середньому використовується на підприємстві основних засобів для випуску продукції вартістю в одну гривну
- г) немає вірної відповіді

7. Ефективність використання основних засобів характеризує показник:

- а) коефіцієнт придатності
- б) коефіцієнт вибуття
- в) віддача основних засобів
- г) коефіцієнт зносу

8. Коефіцієнт оновлення основних засобів визначається як:

- а) відношення вартості нових основних засобів до їх первісної вартості на кінець року
- б) відношення основних засобів, що надійшли у звітному році до тих, що вибули
- в) різниці між вартістю основних засобів на кінець року і тими що вибули
- г) відношення вартості нових основних засобів до їх первісної вартості на початок року

9. Резерв виробництва продукції за лінією засобів праці виникає за умов:

- а) зниження питомої ваги активних засобів праці, збільшення рівня технічної оснащеності виробництва
- б) зростання віддачі основних засобів, зниження адміністративних витрат
- в) зростання питомої ваги активних засобів праці, незабезпеченість виробництва основними засобами
- г) зниження віддачі активних основних засобів, зниження питомої ваги активних основних засобів

10. Назвати показники, які використовуються при аналізі забезпеченості підприємства основними засобами:

- а) технічна оснащеність робітників та питома вага активної частини основних засобів
- б) озброєність праці та технічна оснащеність робітників
- в) озброєність праці та рентабельність основних засобів
- г) коефіцієнти зносу та придатності

11. Стан основних засобів покращується, якщо зростає:

- а) знос активної частини основних засобів
- б) залишкова вартість засобів

- в) знос основних засобів
- г) коефіцієнт оновлення основних засобів

12. Коефіцієнт заміни основних засобів розраховується так:

- а) вартість основних засобів, які вибули протягом року / вартість основних засобів, які надійшли протягом року
- б) вартість основних засобів, які надійшли протягом року / вартість основних засобів, які вибули протягом року
- в) вартість введених нових основних засобів / первісна вартість основних засобів на кінець року
- г) коефіцієнт зносу

13. У балансі підприємства основні засоби враховуються:

- а) за первісною вартістю
- б) за чистою реалізаційною вартістю
- в) за залишковою вартістю
- г) за ліквідаційною вартістю

14. До екстенсивних чинників засобів праці належить такий чинник:

- а) віддача основних засобів
- б) ємність основних засобів
- в) матеріаломісткість
- г) середньорічна вартість основних засобів

15. Одним із чинників засобів праці у факторній моделі випуску продукції є:

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

Теми рефератів і презентацій

1. Аналіз складу, структури та руху основних засобів як ресурсне забезпечення виробничої програмисуб'єктів господарювання.
2. Основні виробничі засоби та їх роль у досягненні кінцевих результатів господарської діяльності.
3. Напрями інтенсифікації відтворення та шляхи підвищення ефективності використання основних засобів.
4. Оцінювання вартості та амортизація основних засобів суб'єктів господарювання.
5. Методика виявлення резервів зростання обсягу реалізації за рахунок ефективного використання основних засобів.
6. Проблемні питання аналізу технічного стану основних засобів.
7. Місце аналізу основних засобів в системі управління.

6. АНАЛІЗ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ

1. Завдання та інформаційна база аналізу матеріальних ресурсів

2. Аналіз забезпечення суб'єкта господарювання матеріальними ресурсами

3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

4. Аналіз впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну собівартості та обсяг продукції суб'єкта господарювання

Контрольні запитання

Тестові завдання

Теми рефератів і презентацій

1. Завдання та інформаційна база аналізу матеріальних ресурсів

Матеріальні ресурси – це предмети праці (сировина, основні матеріали, паливо, тара та інші матеріали), що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і наявність яких є необхідною умовою його ритмічної роботи.

Іншими словами, матеріальні ресурси – це різноманітні види сировини, матеріалів, палива, енергії, комплектуючих виробів та напівфабрикатів, що суб'єкт господарювання закуповує для використання в господарській діяльності з метою випуску продукції, виконання робіт або надання послуг.

Матеріальні витрати – це сукупність матеріальних ресурсів, що використані в процесі виробництва.

На промислових підприємствах на матеріальні витрати припадає близько 50-80% собівартості продукції, тому вони є тією важливою складовою, яка визначає конкурентоспроможність продукції підприємства.

Пошук резервів зменшення матеріальних витрат є одним з основних завдань, що вирішується за допомогою комплексу управлінських рішень, втілення заходів, які зменшують матеріальні витрати на одиницю продукції, робіт, послуг.

Метою аналізу матеріальних ресурсів є пошук шляхів підвищення ефективності виробництва за рахунок більш раціонального використання ресурсів. Тому менеджмент суб'єкта господарювання повинен постійно здійснювати ефективне управління запасами.

Сутність управління запасами полягає у здійсненні контролю за їх станом і прийнятті заходів, спрямованих на економію коштів шляхом мінімізації витрат на зберігання запасів, необхідних для своєчасного забезпечення процесу виробництва.

Метою управління запасами є забезпечення безперебійного виробництва продукції в необхідній кількості та в установлені терміни, а також реалізації всієї випущеної продукції з мінімальними витратами на зберігання запасів.

Зростання потреби в матеріальних ресурсах підприємство може здійснювати або екстенсивним шляхом, або інтенсивним.

Екстенсивний спосіб задоволення потреб у матеріальних ресурсах передбачає збільшення видобування, придбання або виробництва сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, енергії тощо, що призводить до збільшення матеріальних витрат на одиницю продукції. При цьому собівартість продукції може зменшитися в тому випадку, якщо збільшити обсяг виробництва продукції.

Інтенсивний спосіб задоволення потреби в матеріальних ресурсах передбачає більш економне використання у виробництві наявних запасів, що забезпечує скорочення матеріальних витрат на одиницю продукції та призводить до зниження собівартості продукції. Це може бути забезпечено шляхом застосування прогресивних норм витрачання матеріальних ресурсів; використання безвідходних технологій; раціонального використання матеріалів.

Завдання аналізу матеріальних ресурсів представлені в структурно-логічній схемі методики його здійснення (рис. 6.1).

Аналіз матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання передбачає необхідність достовірної та повної інформації.

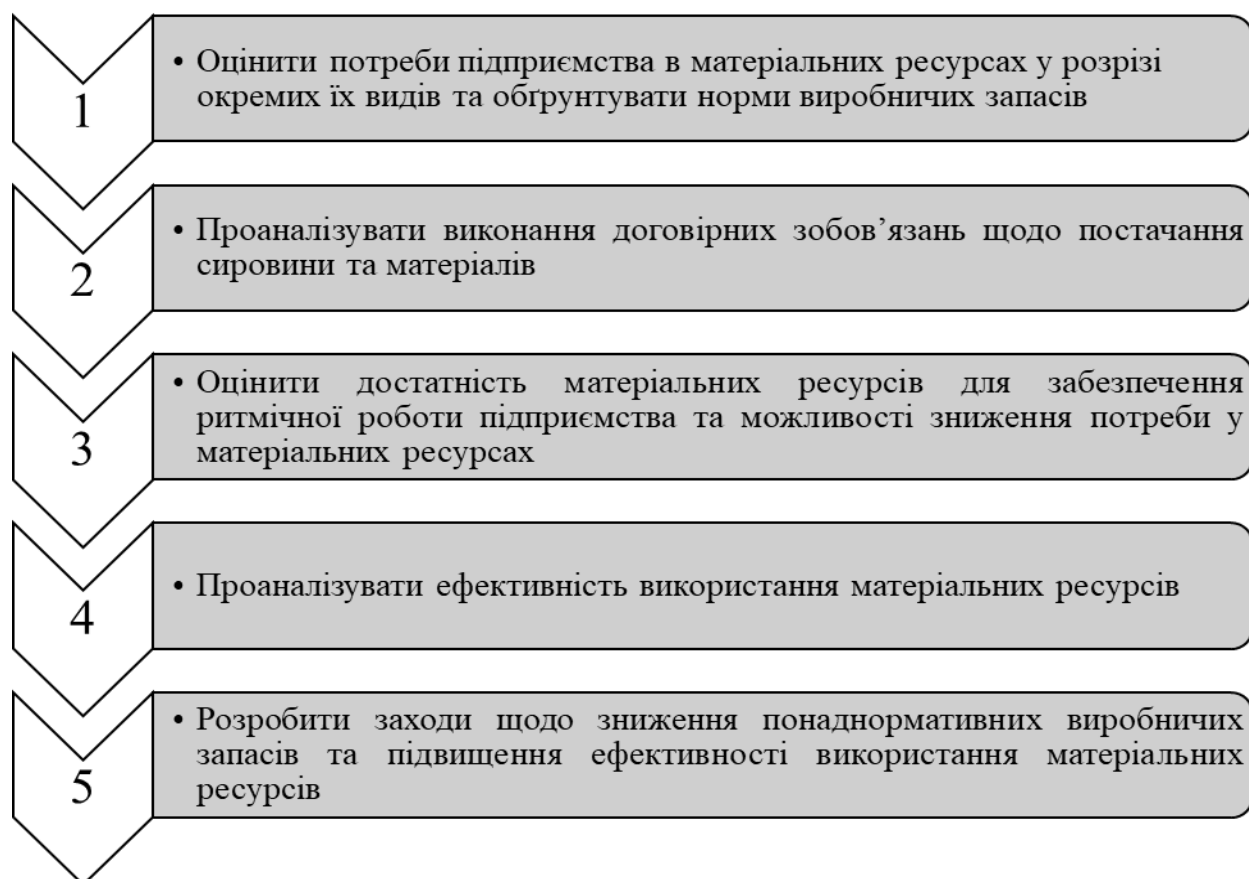


Рис. 6.1. Структурно-логічна схема методики аналізу матеріальних ресурсів

На рис. 6.2 представлено джерела інформації, які дозволяють отримати необхідний матеріал для здійснення такого аналізу.

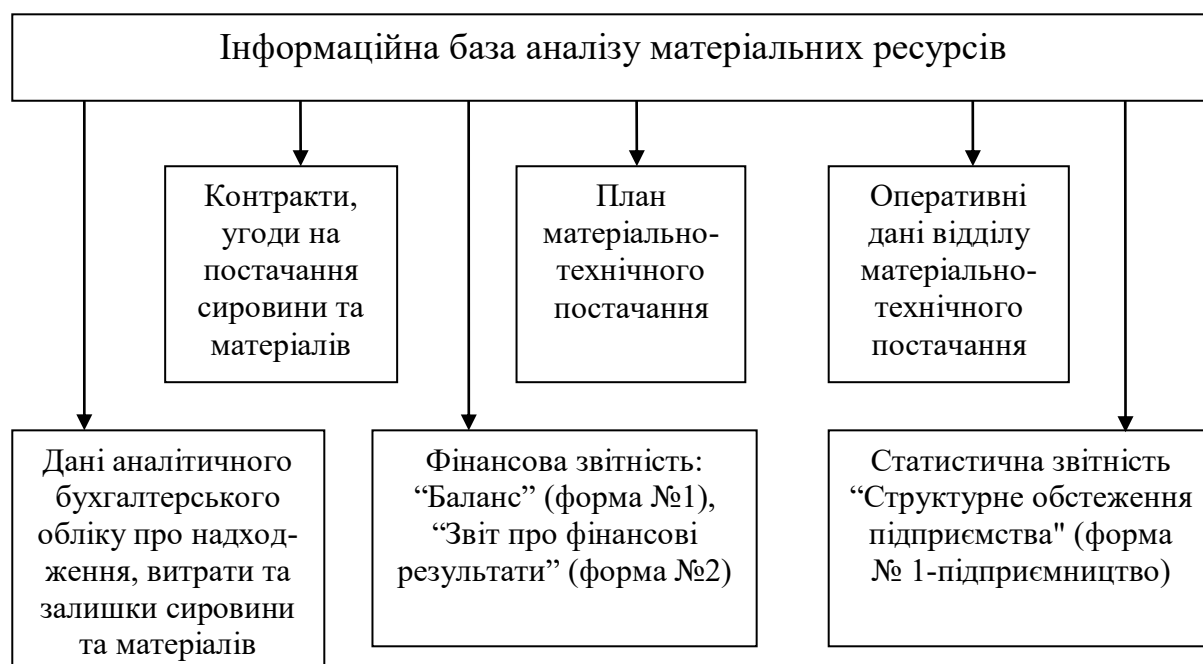


Рис. 6.2. Джерела інформаційної бази аналізу матеріальних ресурсів

Основним джерелом інформації для проведення аналізу використання матеріальних ресурсів на підприємстві в сучасних умовах виступає його фінансова звітність.

2. Аналіз забезпечення суб'єкта господарювання матеріальними ресурсами

Зростання обсягів виробництва продукції та підвищення рівня її якості значною мірою залежить від забезпеченості суб'єкта господарювання 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 на складі може призвести до уповільнення оборотності запасів, що вплине на погіршення фінансового стану суб'єкта господарювання.

Забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами значною мірою залежить від договірних відносин із постачальниками. Планову потребу в матеріальних ресурсах визначають на основі норм витрат матеріалів для кожного виду продукції з урахуванням плану їх випуску. Планування потреби в матеріальних ресурсах здійснюється в такій послідовності (рис. 6.3).

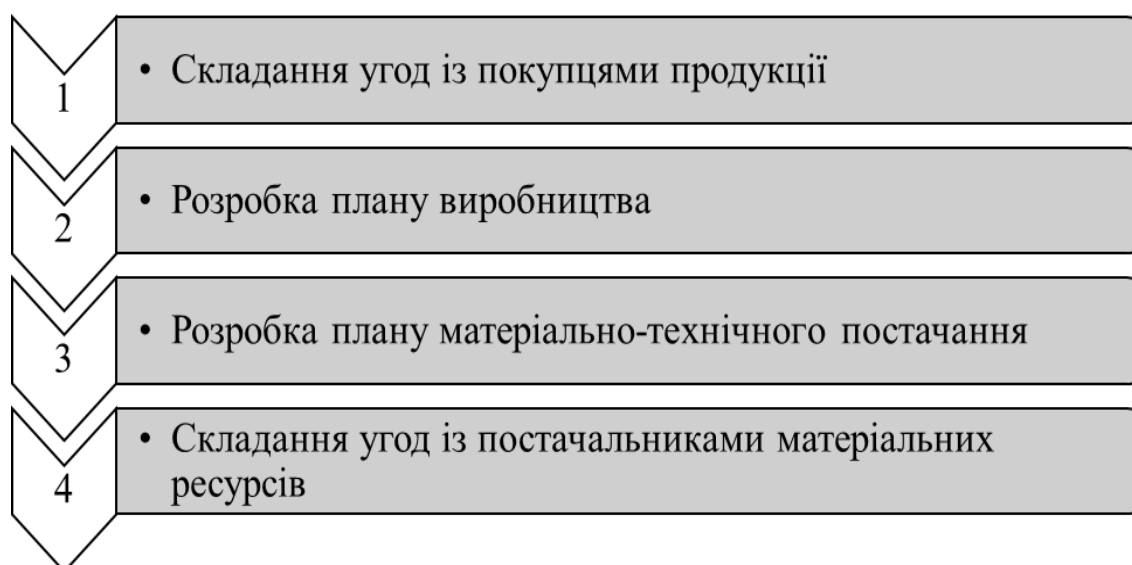


Рис. 6.3. Процес планування потреби в матеріальних ресурсах

На підприємстві встановлюється основна та додаткова потреба в матеріальних ресурсах. Основна потреба визначається для виробництва кожного окремого виду продукції згідно норм, а додаткова – пов’язана з утриманням та ремонтом будинків, споруд, обладнання (ремонтно-експлуатаційні потреби), або з необхідністю поповнення запасів матеріалів.

Потреби суб’єкта господарювання в матеріальних ресурсах визначають працівники відділу матеріально-технічного постачання, вони також постійно відстежують фактичне надходження матеріалів на підприємство.

Під час проведення аналізу забезпечення підприємства матеріальними ресурсами здійснюється співставлення обсягів фактичного надходження матеріалів із запланованими за всіма параметрами, з’ясовуються причини невиконання угод і за необхідності висуваються претензії до постачальників. Якщо під час укладення договорів не було передбачено забезпечення певної потреби за всіма видами матеріалів, то необхідно проаналізувати, які можливості були у суб’єкта господарювання для додаткового забезпечення цієї потреби. Для оцінки забезпеченості підприємства матеріалами розраховують такі відносні показники:

1) коефіцієнт виконання плану постачання

$$\text{Коефіцієнт виконання плану постачання} = \frac{\text{Фактично надійшло } i - \text{го виду матеріалу}}{\text{Планова потреба матеріалу } i - \text{го виду}}$$

2) забезпеченість матеріалами i -го виду (в днях)

$$\text{Забезпеченість матеріалом } i - \text{го виду} = \frac{\text{Фактична наявність } i - \text{го виду матеріалу}}{\text{Середньодобова потреба матеріалу } i - \text{го виду}}$$

У ході аналізу визначають відповідність фактичного розміру запасів найбільш важливих видів сировини та матеріалів їх нормативній величині. З цією метою фактичну забезпеченість матеріалами в днях порівнюють із нормативною (запланованою) величиною. Норматив запасів у абсолютному вимірі визначається як добуток встановленого нормативу запасу в днях на

плановий обсяг середньодобової потреби конкретного виду матеріальних ресурсів.

Важливою умовою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є ефективна організація виробничих запасів.

Виробничі запаси – це предмети праці, що підготовлені для використання у виробничому процесі.

До складу виробничих запасів включаються наступні елементи: сировина, основні та допоміжні матеріали, паливо, покупні напівфабрикати та комплектуючі, тара, запасні частини для поточного ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети.

Основними напрямками скорочення виробничих запасів є:

- раціональне їх використання;
- ліквідація понаднормативних запасів матеріалів;
- удосконалення нормування;
- покращення організації постачання, в тому числі шляхом установа чітких договірних умов і забезпечення їх виконання;
- оптимальний вибір постачальників;
- налагоджена робота транспорту;
- оптимізація роботи складського господарства.

Під час здійснення аналізу для своєчасного забезпечення підрозділів підприємства необхідними видами матеріальних ресурсів у потрібній кількості та якості доцільно встановлювати таку величину виробничих запасів, щоб пов'язані з ними витрати були економічно обґрунтованими з урахуванням дії таких факторів, як дискретність постачання та випуску продукції, випадкові коливання у попиті, сезонні коливання попиту.

Для забезпечення мінімальної різниці між фактичним розміром матеріальних ресурсів і встановленими нормативами на підприємствах доцільно впроваджувати систему моніторингу.

Якість використаних матеріальних ресурсів значно впливає на обсяг та якість продукції. Зниження якості спожитих матеріальних ресурсів призводить

до поламки обладнання, збільшення собівартості, зниження якості готової продукції. Тому під час аналізу забезпечення суб'єкта господарювання матеріальними ресурсами необхідно перевіряти якість матеріалів, що надійшли у звітному періоді, і з'ясувати причини їх низької якості.

3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів

Для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів розраховують систему показників, серед яких виділяють узагальнюючі та часткові (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Система показників ефективності використання матеріальних ресурсів

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст
1	2	3	4
Узагальнюючі показники			
1.	Сума прибутку 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 або 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 або 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 (або навпаки, більше значення індексу ділиться на менше), якщо обидва мають значення більше одиниці	Характеризує динаміку матеріаловіддачі, тобто ефективності використання матеріальних ресурсів
5.	Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах	Визначається відношенням вартості матеріальних витрат до операційних витрат	Характеризує частку матеріальних витрат у загальних операційних витратах підприємства

№	Показник	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст
1	2	3	4
Часткові показники			
6.	Паливомісткість	Визначається відношенням вартості спожитого палива до вартості товарної або 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 або 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 або реалізованої продукції	Характеризує рівень витрат на метал, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції

Проведемо аналіз динаміки використання матеріальних ресурсів на підприємстві (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Аналіз динаміки показників ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства

№ з/п	Показники	Одиниця вимірювання	Попередній рік	Звітний рік	Зміна (+,-)
1.	Сума прибутку на 1 грн матеріальних витрат	грн	0,093	0,104	0,011
2.	Матеріаловіддача	грн	1,777	1,785	0,009
3.	Матеріаломісткість	грн	0,563	0,560	-0,003
4.	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання реалізованої продукції та матеріальних витрат	-	-	-	-
5.	Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах	%	60,45	59,79	-0,66

Як свідчать розрахунки, що наведені в таблиці 6.2, спостерігається позитивна тенденція зміни показників ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства, хоча зміни були не дуже значними. Так, сума прибутку

на 1 грн матеріальних витрат зросла на 1,1 коп. і склала у звітному році 10,4 коп. (0,104 грн). Зросла й матеріаловіддача у звітному році на 0,9 коп., при цьому в попередньому році на 1 грн використаних матеріальних ресурсів було отримано 1,78 грн продукції, а в звітному році – 1,79 грн. Відповідно зменшилася матеріаломісткість продукції на 0,3 коп. і склала у звітному році 0,56 грн. Оскільки і обсяг продукції, і матеріальні витрати підприємства зменшилися, то визначити коефіцієнт співвідношення темпів їх зростання нерационально. Позитивним є зменшення питомої ваги матеріальних витрат у загальній сумі операційних витрат підприємства на 0,66 в. п. Суб'єкту господарювання необхідно шукати подальші шляхи підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів, а також вивчити вплив матеріаломісткості на зміну собівартості й на обсяг продукції.

4. Аналіз впливу ефективності використання матеріальних ресурсів на зміну собівартості та обсягу продукції суб'єкта господарювання

Ефективне використання матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання дозволяє йому заощаджувати сировину, матеріали, паливо, тобто зменшувати витрати. У той же час більш економне використання матеріальних ресурсів, як і будь-яких інших витрат, дозволяє підприємству збільшувати обсяги виробництва продукції без додаткових витрат.

Інакше кажучи, зниження матеріаломісткості (збільшення матеріаловіддачі) продукції сприяє зменшенню її собівартості в частині матеріальних витрат і збільшенню обсягів виробництва.

Розрахунок економії (додаткових витрат) матеріальних ресурсів у результаті зміни матеріаломісткості продукції здійснюється так: необхідно абсолютне відхилення матеріаломісткості помножити на обсяг продукції звітного року. Від'ємний результат свідчить про економію матеріальних ресурсів і зменшення собівартості продукції, а додатний – додаткові витрати.

Розрахунок додаткового випуску продукції (або її зменшення) в результаті економії (додаткових витрат) матеріальних ресурсів здійснюється

так: результат попереднього розрахунку необхідно поділити на матеріаломісткість продукції попереднього (базисного) року. Від'ємний результат розрахунку свідчить про зменшення обсягу продукції, а додатний – про її збільшення.

Проведемо аналіз впливу зміни матеріаломісткості на собівартість та обсяг реалізації продукції підприємства (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Аналіз впливу матеріаломісткості на собівартість продукції та обсяг її реалізації

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1. Матеріальні витрати, тис. грн.	94842	92941	-1901
2. Обсяг реалізації продукції, тис. грн	168506	165920	-2586
3. Матеріаломісткість продукції, грн	0,563	0,560	-0,003
4. Вплив матеріаломісткості на:			
4.1. собівартість продукції, тис. грн - економія матеріальних ресурсів (-); - перевитрати матеріальних ресурсів (+)	$-0,003 \cdot 165920 = -497,76$		
4.2. обсяг реалізації продукції, тис. грн - зростання (+); - зменшення (-)	$497,76 / 0,563 = 884,12$		

Результати розрахунків, свідчать про те, що в результаті зменшення матеріаломісткості продукції у звітному році порівняно з попереднім на підприємстві відбулася економія матеріальних ресурсів та зменшення собівартості продукції на 497,76 тис. грн. Як наслідок обсягу продукції збільшився на 884,12 тис. грн.

Не дивлячись на позитивні результати, підприємству й надалі необхідно розробляти заходи щодо зниження матеріаломісткості продукції (підвищення матеріаловіддачі), зокрема:

- зменшення відходів виробництва;
- ліквідації браку продукції;
- пошуку нових постачальників сировини без втрати її якості;
- підвищення технічного рівня виробництва за рахунок упровадження нових технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів;
- покращення організації та обслуговування виробництва.

Контрольні запитання

1. Що розуміють під «матеріальними ресурсами» та «матеріальними витратами»?
2. У чому полягає мета управління запасами?
3. Які основні завдання аналізу використання матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання?
4. Що є інформаційною базою аналізу матеріальних ресурсів?
5. В якій послідовності здійснюється планування потреби в матеріальних ресурсах?
6. Які причини можуть призвести до утворення понадпланових (понаднормативних) запасів товарно-матеріальних цінностей на підприємстві?
7. Як оцінити рівень забезпечення виробництва (в днях) для окремих видів матеріальних ресурсів?
8. Назвіть показники, що застосовуються в аналізі ефективності використання матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання.
9. Що характеризує матеріаломісткість продукції та матеріаловіддача?
10. Які причини можуть призвести до понаднормативних витрат матеріалів?
11. Наведіть приклади заходів, за допомогою яких суб'єкт господарювання може підвищити ефективність використання матеріальних ресурсів.

Тестові завдання

1. Які причини призводять до створення понаднормативних запасів матеріальних ресурсів суб'єкта господарювання?

- 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.

2. Аналіз використання матеріальних ресурсів здійснюється за такими узагальнюючими показниками:

- а) матеріаломісткість продукції;
- б) матеріаловіддача продукції; матеріаломісткість продукції;
- в) рівень відходів та браку продукції;
- г) енергомісткість виробництва.

3. До узагальнюючих показників ефективності використання матеріальних ресурсів відносять:

- а) паливомісткість;
- б) енергоємність;
- в) металомісткість;
- г) сума прибутку на 1 грн. матеріальних витрат.

4. Матеріаловіддача розраховується як співвідношення:

- а) суми матеріальних витрат до вартості продукції;
- б) вартості продукції до суми матеріальних витрат;
- в) суми матеріальних витрат на технологічні цілі до загальної суми матеріальних витрат;
- г) загальної суми матеріальних витрат до матеріальних витрат на технологічні цілі.

5. Матеріаломісткість продукції розраховується як співвідношення:

- а) суми матеріальних витрат до вартості продукції;
- б) вартості продукції до суми матеріальних витрат;

- в) вартості корисно використаних матеріалів до вартості всіх матеріалів;
- г) вартості фактично використаних матеріалів до вартості матеріалів за планом у розрахунку на фактичний обсяг випуску продукції.

6. Матеріаловіддача показує:

- а) скільки гривень матеріальних витрат припадає в середньому на 1 грн. виробленої продукції;
- б) скільки гривень виробленої продукції припадає у середньому на 1 грн. матеріальних витрат;
- в) скільки корисно використаних матеріалів припадає на 1 грн. вартості всіх матеріалів;
- г) скільки фактично використаних матеріалів припадає на 1 грн. вартості матеріалів за планом у розрахунку на фактичний обсяг випуску продукції

7. Матеріаломісткість показує:

- а) скільки гривень матеріальних витрат припадає в середньому на 1 грн. виробленої продукції;
- б) скільки гривень виробленої продукції припадає у середньому на 1 грн. матеріальних витрат;
- в) скільки корисно використаних матеріалів припадає на 1 грн. вартості всіх матеріалів;
- г) скільки фактично використаних матеріалів припадає на 1 грн. вартості матеріалів за планом у розрахунку на фактичний обсяг випуску продукції

8. До резервів збільшення обсягу виробленої продукції у зв'язку зі зниженням ефективності використання матеріальних ресурсів відносять:

- а) зміну обсягу виробленої продукції внаслідок економії матеріальних ресурсів;
- б) зменшення продукції внаслідок збільшення матеріаломісткості продукції;
- в) виявлені перевитрати матеріальних витрат;
- г) виявлену економію матеріальних ресурсів.

9. На підприємстві буде недоотримано обсяг виробництва у звітному році за таких умов:

- а) якщо матеріаломісткість виробленої продукції у звітному році більше за матеріаломісткість у попередньому;
- б) якщо матеріаломісткість виробленої продукції у звітному році менше за матеріаломісткість у попередньому;
- в) якщо матеріаломісткість виробленої продукції у звітному році дорівнює матеріаломісткості у попередньому;
- г) якщо матеріаловіддача у звітному році дорівнює матеріаломісткості у попередньому.

10. Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризується:

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

Теми рефератів і презентацій

1. Аналіз забезпеченості суб'єкта господарювання матеріальними ресурсами як ресурсне забезпечення виробничої програми.
2. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів як ресурсне забезпечення виробничої програми.
3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів та їх впливу на результати діяльності суб'єкта господарювання.

7. АНАЛІЗ ВИТРАТ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. *Сутність витрат. Мета та завдання аналізу витрат*
2. *Класифікація витрат суб'єкта господарювання*
3. *Структурно-динамічний аналіз витрат діяльності*
4. *Аналіз операційних витрат суб'єкта господарювання*
5. *Оптимізація операційних витрат суб'єкта господарювання*

Контрольні питання

Тестові завдання

Теми рефератів і презентацій

1. Сутність витрат. Мета та завдання аналізу витрат

Мета діяльності суб'єкта господарювання – отримати прибуток. Її не досягти, якщо витрати будуть систематично перевищувати доходи. Тому розумно контролювати витрати підприємства, співставляти їх динаміку з приростом економічних вигод.

Термін «витрати» часто вживається вченими-економістами, бухгалтерами, науковцями. На сьогоднішній день у літературі існують різні поняття категорії «витрати», що викликає багато суперечностей. Виходячи з цього, виникає складність розуміння структури та класифікації витрат, так як кожен вчений по своєму розуміє саму сутність цього поняття. Витрати відіграють важливу роль у виробництві, адже вони безпосередньо впливають на прибуток підприємства, ефективність виробництва та конкурентоспроможність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дозволяє зробити висновок, що від того, наскільки ефективно підприємство управляє своїми витратами, залежать його розвиток та успіх. Питанню структури витрат приділено багато уваги. Термін «витрати» зустрічається у працях І. А. Гончаренко, В. Л. Пластуна, В. Б. Івашкевича, С. А. Котлярова, Ю. Б. Кравчук, І. А. Бланка, В. П. Савчука, В. П. Дерія, М. І. Трубочкіної, Г. В. Нашкерської, А. А. Турила, Ф. Ф. Бутинця, О. А. Мошківської, Л. В. Нападовської, М. С. Пушкар,

М. О. Скрипник, О. В. Варчук. Питання структури та класифікації витрат досліджували вчені М. Г. Грещак, А. М. Турило, Г. О. Партин, Ю. С. Цал-Цалко, Ю. О. Ночовна, С. І. Дроб'язко та ін.

Кожний учений трактує по-різному власний підхід до вибору структури та класифікації витрат, повністю або частково використовуючи свій досвід, а також спираючись на досвід інших учених. Узагальнення підходів щодо визначення поняття «витрати» дозволило зробити висновок, що витрати є складною економічною категорією, вирішальним фактором, що впливає на фінансові результати діяльності будь-якого суб'єкту господарювання.

У зв'язку з цим, у системі управління як усього підприємства, так і його окремих структурних підрозділів, центральне місце представлено інформацією про витрати. Крім того структура витрат підприємства, які характеризують рівень технології та організації виробництва, ефективність діяльності є основою формування цінової політики [11, с.11].

Потрібно зазначити, що в економічній літературі немає єдиного погляду щодо визначення поняття «витрати» та їх структури.

На думку С. А. Котлярова, витрати являють собою вартісне вираження ресурсів (матеріальних і трудових) підприємства, які використовуються для виробництва продукції, отримання прибутку або для досягнення будь-якої іншої мети організації [14, с.11].

В. П. Дерій вважає, що витрати являють собою запаси, необоротні активи та інші ресурси підприємства, які були використані в процесі фінансово-господарської діяльності підприємства, а також погашення підприємством своїх зобов'язань перед бюджетом та іншими кредиторами [12, с.154].

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» [18]. Взаємозв'язок обліку витрат з фінансовою звітністю наведений на рисунку 7.1.

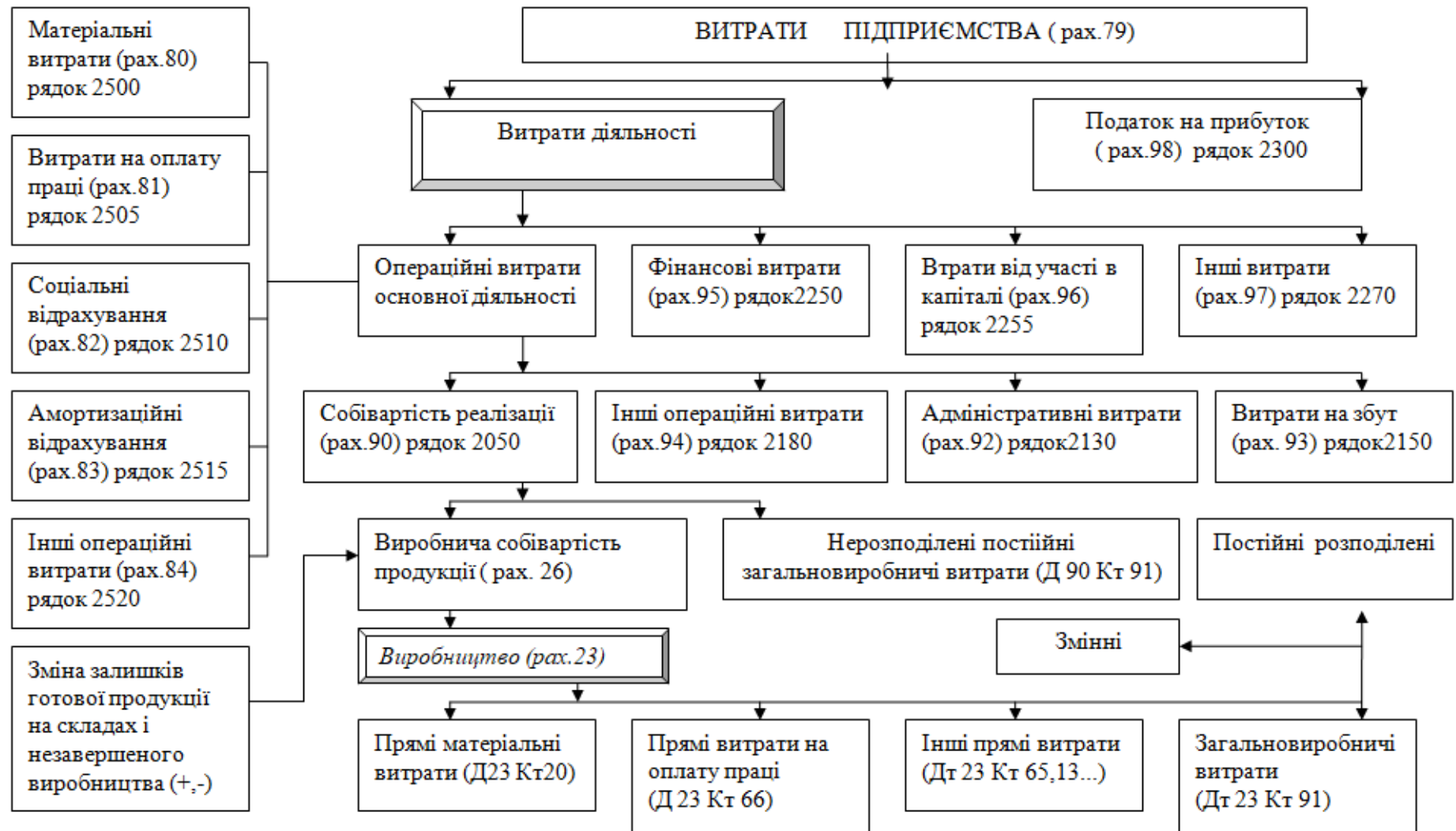


Рис. 7.1. Взаємозв'язок обліку витрат із фінансовою звітністю

Відповідно до пункту 3 розділу I НП(С)БО 1, витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [15].

Згідно з пунктом 4.25 Концептуальної основи фінансової звітності, витрати – це зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам [16].

Таким чином, термін «**витрати виробництва**» варто розглядати як сукупність витрат фінансових, матеріальних та трудових ресурсів, які виражені в грошовій формі та спрямовані на виготовлення продукції, виконання робіт чи надання послуг.

Роль витрат у системі управління суб'єкта господарювання досить суттєва, оскільки полягає в інтегруванні системи обліку витрат і доходів, нормуванні, плануванні, контролі та аналізі, систематизації інформації для оперативних управлінських рішень і координації проблем розвитку підприємства [17]. Визнання значної ролі витрат у системі управління наочно висвітлено на рис. 7.2.



Рис. 2. Роль витрат у системі управління суб'єктом господарювання

Аналіз витрат потрібен, щоб відповісти на запитання:

- чи може підприємство дозволити собі такий рівень витрат;
- наскільки збалансованою є структура витрат;
- якою є віддача від витрат у вигляді виручки та прибутку;
- які чинники спричинили найбільше зниження фінансового результату.

Кожне із даних питань можна вирішити за допомогою конкретного прийому економічного аналізу:

- горизонтальний (оцінюється динаміка значень витрат у відповідності з дохідними величинами);
- вертикальний (розраховується питома вага різних елементів у загальній сумі витрат);
- коефіцієнтний (знаходиться співвідношення між показниками, які пов'язані за економічним змістом). Наприклад, відношення виручки до вартості ресурсу дає можливість визначити ефективність цього ресурсу;
- факторний (визначається вплив факторів (чинників) на результат).

Чинниками можуть бути складові витрат, а результатом – собівартість.

Кожне підприємство має визначитися з методикою економічного аналізу витрат, ураховуючи галузеву специфіку його діяльності. Хомяк Т. Р. в цьому контексті зазначає, що «удосконалення чи розробка тієї чи іншої методики проведення аналізу виробничих витрат та собівартості продукції має визначатися можливістю врахування галузевих та технологічних аспектів операційної діяльності підприємства, а також баченням подальшого його розвитку» [29, с. 21].

Отже, метою економічного аналізу витрат є всебічна оцінка ефективності використання ресурсів і обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації рівня витрат, який забезпечує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг). Завдяки оптимізації витрат можна досягти максимальної прибутковості, не піднімаючи ціни на продукт, що на сьогодні є найважливішим завданням для будь-якого виробничого підприємства.

Оптимізація витрат на виробництво допоможе підприємству поставити більш гнучку ціну на товар, що забезпечить йому конкурентоспроможність на ринку і в майбутньому надасть можливість самому встановлювати правила в межах певного ринку.

2. Класифікація витрат суб'єкта господарювання

Основні засади класифікації витрат розкриті в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 16 «Витрати» і передбачають їх групування відповідно до видів діяльності, за якими були здійснені витрати. Витрати діяльності виникають у зв'язку зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності.

Важливість значення класифікації витрат підкреслює Ф. Ф. Бутинець, який зазначає, що велике значення класифікації витрат полягає в управлінні ними і, перш за все, для здійснення калькуляції собівартості продукції для різних потреб управління підприємства [21, с.12].

Класифікація витрат передбачає їх групування у відповідні групи, які складаються з однорідних за своїм змістом або близьких між собою витрат.

Будь-яка діяльність, що здійснюється, супроводжується витратами, які є найважливішою частиною фінансової діяльності підприємства. Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходами певного періоду, відображаються в складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами.

Л. В. Нападовська вважає, що ознак класифікації має бути рівно стільки, щоб можна було з їх допомогою отримати найбільш повну інформацію з метою задоволення потреб різних груп споживачів [23,с.162].

Різний характер витрат, правильне розуміння їх призначення, економічної ролі у виробництві визначають необхідність науково-обґрунтованої класифікації витрат на виробництво. Класифікація витрат передбачає групування витрат у відповідні групи, які складаються з однорідних за своїм змістом або близьких між собою витрат. Класифікація виробничих витрат подана на рис. 7.3.

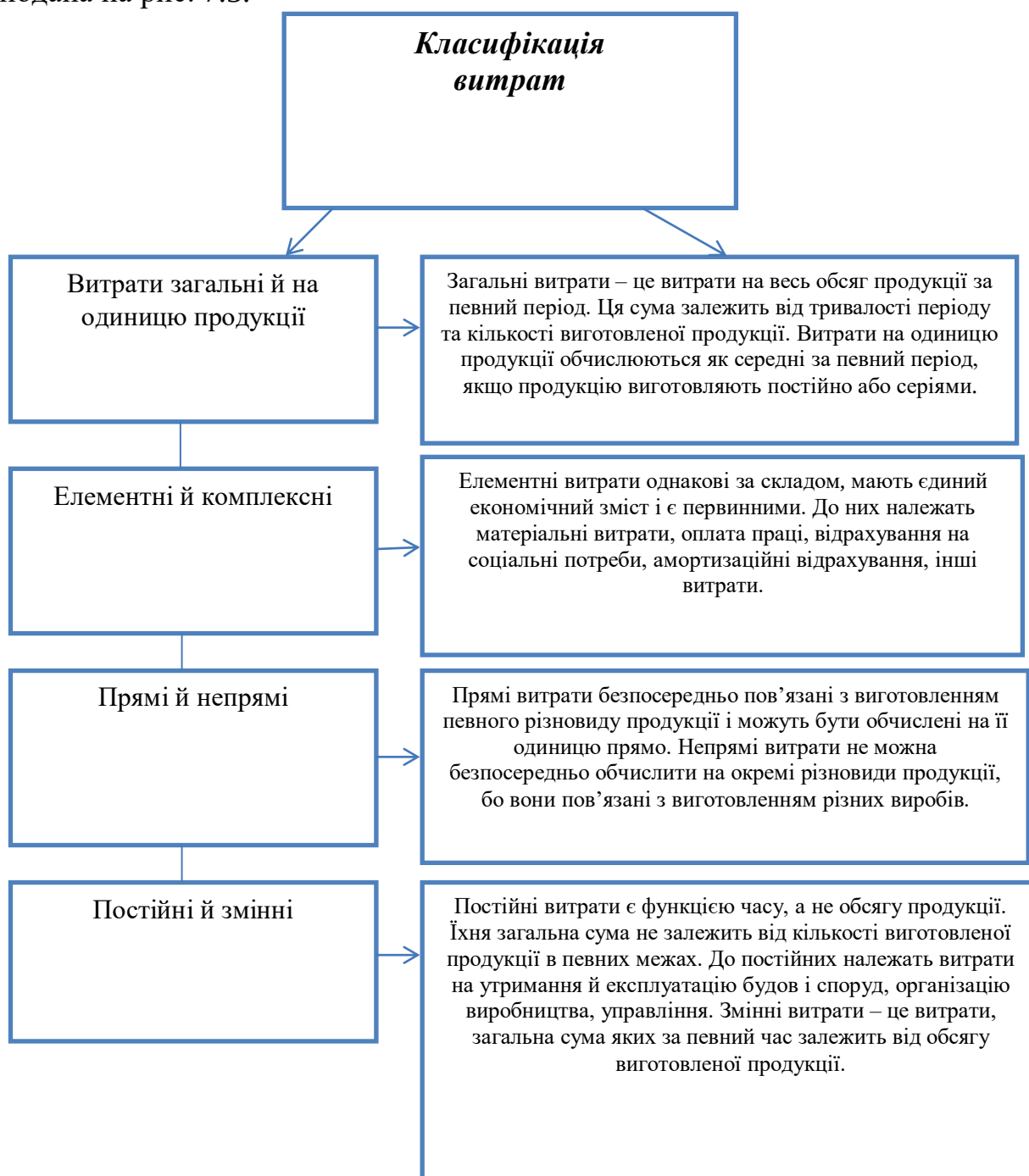


Рис. 7.3. Класифікація виробничих витрат

Залежно від ролі, яку витрати відіграють у процесі відтворення, їх поділяють на три групи [22]:

– витрати, пов’язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво або реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовують за рахунок виручки від реалізації продукції (послуг);

– витрати, пов’язані з інвестиційною діяльністю, тобто на розширення та оновлення виробництва. Одноразові витрати на просте та розширене відтворення основних засобів, приріст обігових коштів і формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Джерелами фінансування цих витрат є амортизаційні відрахування, прибуток, емісія цінних паперів, кредити тощо;

– витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби). Ці витрати не пов’язані з процесом виробництва, а тому джерелом їхнього фінансування є прибуток.

Кожна кваліфікаційна ознака націлена на вирішення відповідних потреб управління. Так, наприклад, класифікація витрат за видами діяльності згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку [16] сприяє складанню звіту про фінансові результати (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Класифікація витрат за видами діяльності

<i>Вид діяльності</i>	<i>Групи витрат</i>	
Операційна діяльність	Витрати, які включають у собівартість	Собівартість реалізованої готової продукції
		Собівартість реалізованих товарів
		Собівартість реалізованих робіт, послуг
		Страхові виплати
	Витрати, які не включають у собівартість	Загальновиробничі витрати
		Адміністративні витрати
		Витрати на збут
		Інші операційні витрати
Фінансова діяльність	Відсотки за кредит	
	Інші фінансові витрати	
Інвестиційна діяльність	Втрати від інвестицій в асоційовані підприємства	
	Втрати від спільної діяльності	
	Втрати від інвестицій в дочірні підприємства	
Інша діяльність	Витрати, що не мають відношення до одного з вищезначених видів діяльності	
Податок на прибуток	Витрати з податку на прибуток	

3. Структурно-динамічний аналіз витрат діяльності

Аналіз витрат діяльності суб'єкта господарювання – це всебічна оцінка рівня, динаміки та структури витрат, обґрунтування управлінських рішень щодо подальшої їх оптимізації. Для цього використовують або системний, або комплексний підхід.

Системний підхід представляє чітку систему, яка призначена для управління будь-якими процесами та дозволяє аналізувати складові й послідовно їх поєднувати, тобто в основі цього підходу лежить зведення елементів у єдину систему.

Системний підхід до аналізу витрат суб'єкта господарювання передбачає:

- виявлення місця й ролі показників витрат в оцінці досягнутої ефективності виробництва;
- розробку схеми аналізу на основі класифікації факторів і резервів раціоналізації витрат;
- вимірювання факторів і резервів оптимізації витрат.

Комплексний підхід означає вивчення об'єктів витрат як системи з погляду формування інформації для прийняття управлінських рішень. Метою цього методу є отримання кінцевих результатів, визначення факторів та їх вимірювання, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та отримання інформації для прийняття раціональних управлінських рішень.

Аналіз витрат суб'єкта господарювання здійснюється в декілька етапів, які передбачають проведення такої аналітичної роботи:

- оцінювання абсолютної зміни суми витрат та їх відносного рівня порівняно з попередніми аналітичними періодами;
- аналіз зміни обсягу і рівня витрат щодо окремих статей (елементів витрат), а також дослідження структури витрат;
- аналіз зміни обсягу і рівня витрат діяльності залежно від еластичності до обсягу продажу;
- аналіз впливу чинників на зміну узагальнюючих показників;

- визначення резервів оптимізації витрат та розробка заходів щодо їх мобілізації.

Аналіз структури витрат діяльності за елементами та статтями витрат дозволяє визначати перспективи розвитку, виявляти резерви оптимізації витрат та сприяє підвищенню конкурентоспроможності суб'єкта господарювання.

Структура витрат залежить від галузевих особливостей суб'єкта господарювання, особливостей технологічного та організаційного рівня підприємства, якості сировини та матеріалів, кваліфікації робітників і трудомісткості виробництва тощо.

Аналіз витрат діяльності суб'єкта господарювання передбачає дослідження за:

- операційними витратами, які пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати);

- фінансовими витратами, до яких належать витрати на виплату відсотків та інші витрати, пов'язані із запозиченнями;

- втратами від участі в капіталі, до яких належать втрати від зменшення вартості інвестицій тощо;

- іншими витратами, які ніяк не пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.

У процесі структурно-динамічного аналізу визначають відхилення часток окремих складових витрат від аналогічних даних минулих періодів (або бізнес-плану), виділяють складові витрат, що становлять найбільшу частку в сумарних витратах діяльності й складові, за якими відбулися найбільші зміни.

Проаналізувавши структуру витрат підприємства (таблиця 7.2), можна зробити висновок, що за аналізований період на підприємстві відбулося зменшення витрат діяльності з 161,6 млн. грн до 157,7 млн. грн, тобто зменшення склало близько 2,4 %.

Зменшення загальної суми витрат, насамперед, було обумовлено зменшенням собівартості реалізованої продукції на 5,5 млн. грн, або на 4,44 %.

Таблиця 7.2

Структурно-динамічний аналіз витрат діяльності

Показники	Сума, тис. грн		Відхилення (+, -)		Питома вага, %		Відхилення в структурі, в. п.
	попер. рік	звітний рік	тис. грн	%	попер. рік	звітний рік	
1	2	3	4	5	6	7	8
Собівартість реалізованої продукції	124 479	118 954	-5525	-4,44	77,02	75,44	-1,58
Адміністративні витрати	7 857	8 333	476	6,06	4,86	5,28	0,42
Витрати на збут	27 359	28 957	1598	5,84	16,93	18,36	1,44
Інші операційні витрати	541	669	128	23,66	0,33	0,42	0,09
Фінансові витрати	1 379	754	-625	-45,32	0,85	0,48	-0,38
Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	13	18	5	38,46	0,01	0,01	0,00
Витрати діяльності, усього	161628	157685	-3943	-2,44	100,00	100,00	x

Крім того, зниженню загальної суми витрат сприяло значне зменшення фінансових витрат на 0,6 млн. грн, або на 45,32%. Слід зазначити, що і структура витрат діяльності змінилася у бік зменшення частки собівартості реалізованої продукції та частки фінансових витрат відповідно на 1,58 і 0,38 відсоткових пунктів.

На збільшення витрат діяльності, насамперед, вплинуло збільшення витрат на збут – на 1,6 млн. грн, або на 5,84%. Трохи меншим було збільшення адміністративних витрат – на 476 тис. грн, інших операційних витрат – на 128 тис. грн та інших витрат – на 5 тис. грн, хоча у відносному вираженні слід відмітити, що інші операційні витрати та інші витрати збільшилися відповідно на 23,66% та 38,46%.

Частка адміністративних витрат на підприємстві у звітному році збільшилася на 0,42 в.п. і склала у звітному році 5,28% проти 4,86 % у минулому році. Таке збільшення є негативним, так як збільшення постійних витрат призводить до зменшення прибутку від основної операційної діяльності.

Така ж ситуація спостерігається по витратах на збут – їх частка зросла на 1,44 в.п., хоча 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. Тобто, проблема управління витратами взагалі, та витратами на збут зокрема, не стільки в зменшенні рівня того чи іншого виду витрат, а в досягненні оптимального їх рівня, який забезпечує максимальну доцільність та прибутковість.

Негативним моментом у формуванні результатів діяльності є зростання частки інших операційних витрат – на 0,09 в.п., що негативно відображається на результатах від операційної діяльності та загалом чистому фінансовому результаті діяльності суб'єкта господарювання.

Таким чином, на підприємстві позитивним можна визнати зниження частки фінансових витрат, але спостерігаються й негативні тенденції у формуванні витрат діяльності. Так з метою збільшення результатів від операційної діяльності підприємству рекомендується знижувати рівень адміністративних витрат та витрат від іншої операційної діяльності, а також необхідно оптимізувати витрати на збут.

4. Аналіз операційних витрат суб'єкта господарювання

Найбільшу частку в загальній сумі витрат суб'єкта господарювання, зазвичай, складають операційні витрати, які включають: собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Тобто, *операційні витрати* є основним видом витрат підприємства, безпосередньо пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Докладніше структуру операційних витрат можна представити (рис. 7.4) з урахуванням структурного розподілу витрат, які включаються до собівартості реалізованої продукції.

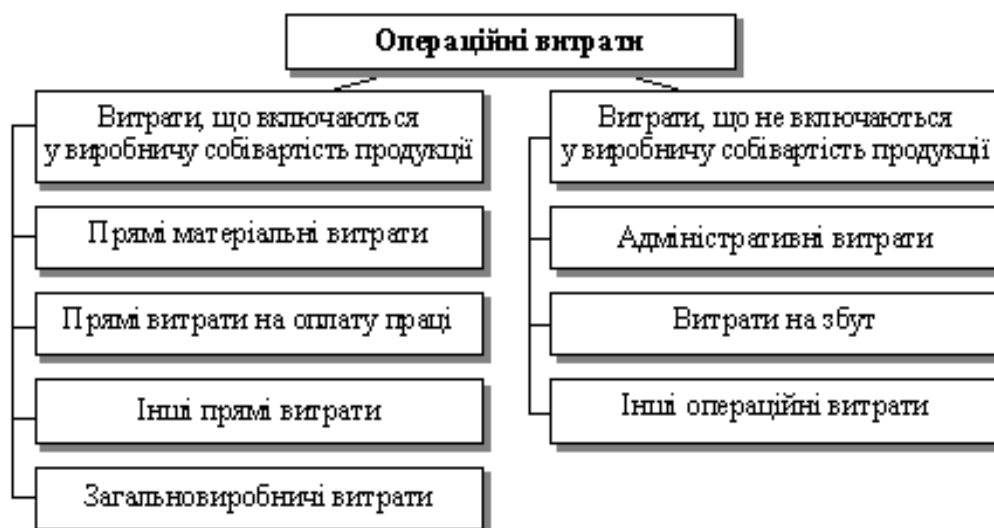


Рис. 7.4. Склад операційних витрат

Узагальнюючим показником ефективності операційних витрат є рівень операційних витрат на 1 грн чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Витрати на 1 грн чистого доходу є універсальним показником – його можна визначати для підприємств усіх галузей і на всіх рівнях управління, застосовувати для продукції, яка вже вироблялась на підприємстві та продукції, яка лише буде вироблятися.

Операційні витрати на 1 гривню реалізованої продукції у звітному році порівняно з попереднім (таблиця 7.3) зменшилися 3323 тис. грн, або на 2,07%. При цьому зниження обсягу продажу сталося лише на 1,53 %. Це призвело до зниження рівня операційних витрат на 1 грн чистого доходу на 0,55%, що означає, що підприємство отримує на кожную гривню реалізації на 0,55 коп. операційного прибутку більше.

У свою чергу, щодо складових операційних витрат, спостерігається зменшення рівня собівартості – на 2,95 %, що свідчить про раціональне використання виробничих ресурсів підприємства, проте по інших складових операційних витрат відбувається, навпаки, збільшення рівня витрат. Так, якщо у попередньому році на 1 грн. чистого доходу припадало 4,66 коп.

адміністративних та 16,24 коп. витрат на збут, то у звітному році вже, відповідно 5,02 коп. та 17,45 коп.

Таблиця 3

Аналіз зміни операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення, %
1	2	3	4
1. Чистий дохід, тис. грн	168506	165920	-1,53
2. Операційні витрати, тис. грн	160236	156913	-2,07
- на 1 грн чистого доходу, коп.	95,09	94,57	-0,55
2.1. Собівартість реалізованої продукції	124479	118954	-4,44
- на 1 грн чистого доходу, коп.	73,87	71,69	-2,95
2.2. Адміністративні витрати, тис. грн	7857	8333	6,06
- на 1 грн чистого доходу, коп.	4,66	5,02	7,71
2.3. Витрати на збут, тис. грн	27359	28957	5,84
- на 1 грн чистого доходу, коп.	16,24	17,45	7,49
2.4. Інші операційні витрати, тис. грн	541	669	23,66
- на 1 грн чистого доходу, коп.	0,32	0,40	25,59

Слід зазначити, що така ситуація щодо рівня постійних витрат негативно характеризує ефективність управлінських рішень, оскільки зростання фінансових результатів не тільки не випереджає зростання цих витрат (що означало б позитивну еластичність), а й взагалі у звітному році відбувається зменшення чистого доходу від реалізації на 1,53%. Отже, зниження частки цих витрат у структурі чистого доходу є важливою метою підприємства.

Визначення оптимальності рівня витрат залежить також від галузевої приналежності та умов зовнішнього середовища. В аналітичних дослідженнях необхідно вирішувати завдання 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 тощо.

Аналіз витрат операційного періоду продовжують аналізом динаміки операційних витрат за елементами, визначають динаміку, структуру та її зміну за звітний період. Під *елементами витрат* мають на увазі сукупність

економічно однорідних витрат, інформація стосовно яких надається у формі №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» у III розділі «Елементи операційних витрат». Аналіз наведений у таблиці 7.4.

Таблиця 7.4

Динаміка та структура витрат за економічними елементами

Показники	Сума, тис. грн		Відхилення (+, -)		Питома вага, %		Відхилення в структурі, в. п.
	попер. рік	звітний рік	тис. грн	%	попер. рік	звітний рік	
1	2	3	4	5	6	7	8
Матеріальні витрати	94842	92941	-1901	-2,00	60,45	59,79	-0,66
Витрати на оплату праці	27713	28844	1131	4,08	17,66	18,56	0,89
Відрахування на соціальні заходи	6105	6323	218	3,57	3,89	4,07	0,18
Амортизація	5379	5376	-3	-0,06	3,43	3,46	0,03
Інші операційні витрати	22844	21963	-881	-3,86	14,56	14,13	-0,43
Усього	94842	92941	-1436	-0,92	100,00	100,00	x

Аналіз динаміки операційних витрат за елементами показав, що сума операційних витрат зменшилася за звітний період на 1436 тис. грн або на 0,92% в основному в результаті зменшення матеріальних витрат – на 1901 тис. грн, зменшення інших операційних витрат – на 881 тис. грн, деякого зменшення амортизаційних відрахувань на 3 тис. грн. Проте спостерігається збільшення витрат на оплату праці та соціальні відрахування, відповідно на 1131 та 218 тис. грн. При цьому, структура операційних витрат змінилася в бік зменшення частки матеріальних витрат та інших операційних витрат, відповідно на 0,66 та 0,43 відсоткових пунктів.

Наочно структуру операційних витрат демонструє рисунок 7.5.

У структурі операційних витрат найбільшу питому вагу займають матеріальні витрати – близько 60%, тобто виробництво продукції є достатньо матеріаломістким, хоча спостерігається зменшення матеріальних витрат. Якщо ж відбувається суттєве збільшення матеріальних витрат, з метою зменшення собівартості виробленої продукції у частині матеріальних витрат бажано переглянути норми витрат сировини та матеріалів у бік зменшення, але без

втрати якості продукції, яка виробляється на підприємстві. Також доцільно здійснювати пошук дешевих та якісних джерел постачання сировини.

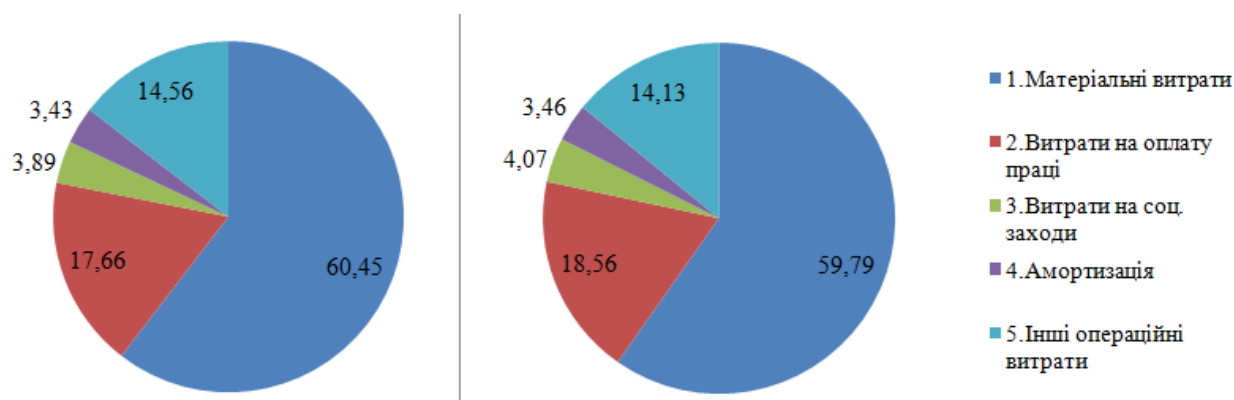


Рис. 7.5. Структура витрат за економічними елементами, %

У більшості галузей промисловості витрати на оплату праці мають другу за значенням частку у виробничій собівартості продукції, проте задля дотримання загальноекономічного принципу випереджуючого зростання середньої продуктивності праці порівняно зі зростанням середньої заробітної плати, аналізу витрат на оплату праці слід завжди приділяти першочергову увагу. Це забезпечить правильні співвідношення між грошовими доходами та товарною масою, буде сприяти економії ресурсів, зростанню накопичень, та позитивно вплине на загальний рівень темпів розвитку суспільного виробництва.

На нашому підприємстві збільшуються витрати на оплату праці та соціальні відрахування, при цьому зростає і частка цих витрат у загальній сумі операційних витрат. Тому вважаємо за доцільне рекомендувати управлінському персоналу створити умови, за яких буде досягнута більша інтенсифікація праці робітників, ніж наявна на цей час.

Ефективність витрат може бут оцінена за допомогою такого показника, як *рентабельність* – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що відображає рівень економічної ефективності та показує переважання ефектів над витратами. **Рентабельність** – це співвідношення прибутку з понесеними

витратами [20, с. 40]. При цьому, показники рентабельності, що базуються на витратному підході, є співвідношенням прибутку з витратами, що забезпечили його отримання, до яких можемо віднести різні види собівартості продукції (товарів, робіт, послуг), поетапні витрати відповідно до виробничого циклу або повну суму витрат підприємства. Зворотнім показником буде *показник окупності витрат*, який показує скільки відповідних витрат необхідно підприємству, щоб створити одну гривню прибутку.

Отримані дані свідчать про підвищення ефективності витрат порівняно з минулим роком, що призвело до зростання обсягів прибутку на підприємстві (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

Динаміка показників ефективності витрат

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Абсолютне відхилення
1	2	3	4
1. Валовий прибуток (збиток), тис. грн	44 027	46 948	2921
2. Фінансовий результат від операційної діяльності, тис. грн	8 352	9 317	965
3. Фінансовий результат діяльності, тис. грн	7 012	8 544	1532
4. Чистий фінансовий результат, тис. грн	5 750	7 006	1256
5. Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	124 479	118 954	-5525
6. Адміністративні витрати, тис. грн	7 857	8 333	476
7. Витрати на збут, тис. грн	27 359	28 957	1598
Валова рентабельність (збитковість) виробничих (змінних) витрат, % (1/5)	35,37	39,47	4,10
Коефіцієнт окупності виробничих (змінних) витрат, грн. (5/1)	2,83	2,53	-0,29
Рентабельність (збитковість) операційних витрат, % (2/(5+6+7))	5,23	5,96	0,73
Коефіцієнт окупності операційних витрат, грн (5+6+7)/2	0,19	0,17	-0,02
Рентабельність (збитковість) операційних витрат в процесі господарської діяльності, % (3/(5+6+7))	4,39	5,47	1,08
Коефіцієнт окупності операційних витрат у процесі господарської діяльності, грн (5+6+7)/3	0,23	0,18	-0,04
Чиста рентабельність (прибутковість) операційних витрат (4/(5+6+7))	3,60	4,48	0,88
Коефіцієнт чистої окупності операційних витрат, % (5+6+7)/4	0,28	0,22	-0,05

Найбільше зростання спостерігається щодо рентабельності виробничих витрат (+4,1%), тобто для створення 1 грн валового прибутку підприємству у звітному році було потрібно на 29 коп. менше виробничих витрат. Також позитивні зміни відбуваються щодо рентабельності операційних витрат у процесі господарської діяльності (+1,08%). Так, якщо у попередньому році на 1 грн прибутку діяльності до оподаткування припадало 23 коп. операційних витрат, то у звітному – лише 18 коп. Взагалі зменшується і чиста окупність операційних витрат і, відповідно, збільшується рівень чистої рентабельності операційних витрат (+0,88%), що свідчить про ефективне управління витратами на підприємстві.

Для подальшого нарощування прибутковості підприємства необхідно дослідити шляхи оптимізації витрат.

5. Оптимізація операційних витрат суб'єкта господарювання

Сучасні методи оптимізації витрат мають бути гнучкими, простими у використанні, надавати в оперативному порядку необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень. Саме оперативна інформація і своєчасно прийняті управлінські рішення допоможуть підвищити дохідність підприємства. Постійний аналіз ринку сировини і ринку продажу, а також аналіз фінансового стану підприємств-конкурентів допоможуть досягти поставлених цілей.

До заходів оптимізації витрат і виробництва, наприклад, належать такі.

1. Технічне переоснащення виробництва. Початкові капітальні вкладення на покращення виробничого потенціалу підприємства в довгостроковому періоді дозволить збільшити виробництво якісної, конкурентоспроможної продукції, що забезпечить збільшення фінансових результатів суб'єкта господарювання.

2. Застосування новітніх інформаційних технологій. Підвищення ефективності підприємств в умовах діджиталізації можна досягти за рахунок:

- встановлення прямих контактів з постачальниками сировини та покупцями готової продукції;
- оптимізації логістичних процесів;
- автоматизації виробничих процесів;
- удосконалення процесів управління;
- підвищення швидкості отримання та обробки оперативних даних;
- поліпшення маркетингу тощо.

Причому, кожен із перерахованих способів дасть ефект за рахунок економії ресурсів (часових, матеріально-технічних, фінансових) при цифровізації бізнес-процесів суб'єкта господарювання.

3. Упровадження маловідходного виробництва. Такий крок не тільки розширює діапазон діяльності підприємства, а й зменшує матеріальні витрати на виготовлення продукції з відходів основного виробництва.

4. Оптимізація асортименту продукції, диверсифікація виробництва.

Метою планування асортименту продукції є вибір такого набору, який відповідав би можливостям техніки й технології підприємства. При цьому підприємство повинно знаходити компромісні рішення в протиріччі, що об'єктивно складається. Суть його полягає в тому, що, з одного боку, підприємство зацікавлене у всьому розширенні асортименту, оскільки це істотно покращує можливість збуту. Але, з іншого боку, широкий асортимент веде до додаткових витрат і втрат, оскільки вимагає залучення нових видів устаткування та ін. [19, с. 1474]. Завдяки диверсифікації самого підприємства можна зменшити транспортні витрати, витрати на рекламу, інші витрати на збут через здійснення цих бізнес-процесів самим підприємством, а не спеціалізованими компаніями.

5. Пошук постачальників з найбільш дешевою сировиною без втрати якості, використання новітніх матеріалів.

6. Вивчення причин браку та здійснення заходів щодо його мінімізації.

7. Зменшення адміністративних витрат.

8. Аутсорсинг, або ліквідація малоприбуткових або збиткових бізнес-процесів та переміщення активів у більш перспективні галузі.

За кожним заходом розраховується економічний ефект, що виражається у зниженні витрат на виробництво.

Значне зниження витрат виробництва досягається в результаті застосування прогресивних методів організації праці. Прикладом цього є розроблена в Японії *система організації виробництва «just-in-time»* («точно-в-строк»), яка набула широкого застосування в усьому світі. Система знижує витрати виробництва за рахунок своєчасного постачання ресурсів. Сутність її полягає в тому, що матеріальні ресурси постачаються споживачем у визначене місце, в потрібний час і в необхідній кількості [26].

Цей метод має як переваги, так і недоліки. Основними перевагами є: мінімізація збоїв на підприємстві, зменшення затрат на зберігання продукції, більш висока продуктивність та зменшення ймовірності надвиробництва. Основним недоліком є збільшення затрат на перевезення та ризик порушення виробничого циклу з вини постачальника. Ця проблема нівелюється, якщо підприємство самостійно виробляє і постачає сировину та матеріали для основного виробництва або займається перевезенням сировини від постачальника самостійно, обходячи ланку фірм, які надають послуги з перевезення, що є суттєвою економією коштів і в подальшому впливає на собівартість продукції.

Такий метод оптимізації витрат, як *бюджетування* дозволяє передбачити виникнення витрат завдяки складанню оперативних (місячних, квартальних, річних) бюджетів, які будуть пов'язані зі стратегічними цілями підприємства.

Одним із найбільш ефективних методів виявлення резервів зниження собівартості продукції є *функціонально-вартісний аналіз (ФВА)* – комплексний системний аналіз діяльності підприємства, його складових (технічних і технологічних, маркетингових, фінансових, збутових підрозділів, управлінських функцій), а також оцінювання ефективності використання витрат на реалізацію кожної з цих функцій з метою виявлення неефективних,

нераціональних витрат, існуючих внутрішніх резервів і розробки програм підвищення ефективності діяльності та збільшення прибутковості діяльності підприємства [26].

Одним із новітніх методів скорочення витрат виробництва є *метод «ощадливого виробництва»*. Сутність його полягає в тому, що клієнт самостійно оцінює витрати на виробництво і згодом сам приймає рішення, спроможний він оплатити замовлення чи ні. Цей метод широко застосовується у сфері будівництва у зв'язку з великим економічним ризиком та високою тривалістю робіт. У виробництві цей метод доцільний у випадку цільового продажу, тобто не самостійного висування на ринок, а виготовлення товарів на замовлення.

Метод зниження витрат на амортизацію. Сутність методу полягає у збільшенні інтенсивності використання обладнання та підвищенні коефіцієнта змінності. Підвищення коефіцієнта змінності сприяє зростанню обсягів виробництва продукції і більш ефективному використанню основних засобів. Неефективне використання такого обладнання не дозволить йому протягом терміну служби перенести вартість на продукцію, що викличе значну недоамортизацію, яка вплине на економічні показники підприємства [25].

Загальний вплив упровадження 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 і обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$E_m = \sum (M_1 - M_0) \times K_{пл} , \quad (7.1)$$

де E_m – сума економії матеріальних витрат, грн;

M_0, M_1 – матеріаломісткість окремих видів продукції, відповідно до і після проведення інноваційних заходів, грн;

$K_{пл}$ – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) матеріальних витрат за рахунок впровадження всіх організаційно-технічних заходів протягом звітного періоду (табл. 7.6).

Таблиця 7.6

Загальні показники використання матеріалів

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4
1. Матеріальні витрати, тис. грн	94842	92941	-1901
2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн	168506	165920	-2586
3. Матеріаломісткість продукції, грн	0,563	0,560	-0,003
4. Економія (-), додаткові витрати (+) матеріальних ресурсів, тис. грн	x	x	-0,003*165920 = -445,49

Отже, внаслідок зменшення матеріаломісткості продукції на 0,3 коп. (56 коп. - 56,3 коп.), економія матеріальних витрат на підприємстві склала 445,49 тис. грн, що дозволило скоротити собівартість продукції на цю суму. Це, зокрема, сприяло (див. табл. 7.2), взагалі зменшенню рівня собівартості продукції.

Економія витрат на оплату праці розраховується як добуток різниці між трудомісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів і обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$E_T = \sum (T_1 - T_0) \times K_{пл} , \quad (7.2)$$

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;

$K_{пл}$ – кількість продукції кожного виду, яку планується отримати за рахунок відповідних заходів, од.

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) витрат на оплату праці за рахунок впровадження підприємством всіх запланованих організаційно-технічних заходів протягом звітнього періоду (табл. 7.7).

Таблиця 7.7

Загальні показники використання коштів на оплату праці

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення
1	2	3	4
1. Витрати на оплату праці, тис. грн	27713	28844	1131
2. Чистий дохід від реалізації, тис. грн	168506	165920	-2586
3. Трудомісткість продукції, грн	0,164	0,174	0,010
4. Економія (-), додаткові витрати (+) коштів на оплату праці, тис. грн	x	x	-0,01*165920 = 1556,3

Трудомісткість виготовлення продукції збільшилася за рахунок того, що відбувається збільшення витрат на оплату праці (+4,08%), а обсяги діяльності, при цьому, зменшуються (-1,53%). Отже, внаслідок збільшення трудомісткості продукції на 1 коп. (17,4 коп. - 16,4 коп.), додаткові витрати коштів на оплату праці на підприємстві склали 1556,3 тис. грн, що збільшило собівартість продукції на цю суму. Таким чином, підприємство має резерв зменшення собівартості на 1556,3 тис. грн за рахунок доведення трудомісткості продукції до рівня попереднього року.

Резерв скорочення витрат на утримання основних засобів (E_A) за рахунок реалізації, ліквідації, списання непотрібних, надлишкових споруд, машин та устаткування визначається як добуток первісної їх вартості (OZ_i) і норми амортизації (A_i):

$$E_A = \sum (OZ_i \times A_i) \quad (7.3)$$

Резерви оптимізації непрямих витрат визначаються на основі постатейного аналізу з урахуванням позитивної їх еластичності до зміни фінансових результатів.

В результаті узагальнення виявлених резервів необхідно розробити управлінські рішення щодо впровадження відповідних заходів, які будуть сприяти мобілізації виявлених резервів, та налагодити контроль за їх виконанням.

Отже, найкращий спосіб збільшити прибуток – це оптимізувати витрати на виробництво продукції (робіт, послуг). Ефективна діяльність суб'єкта господарювання, його фінансові результати та стан, конкурентоспроможність, інвестиційна привабливість наряду залежать від управління витратами на підприємстві. Інформація та дані щодо витрат, яку отримує керівництво підприємства, потрібні для планування господарської діяльності, прийняття фінансових та управлінських рішень, зменшення ризиків та стабільного перебування на ринку.

Контрольні запитання

1. У чому полягає необхідність аналізу витрат підприємства?
2. Чим регламентуються методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності?
3. Опишіть загальну схему формування операційних витрат підприємства та їх аналізу.
4. Охарактеризувати сутність витрат суб'єкта господарювання.
5. Як групуються операційні витрати на виробництво за економічними елементами?
6. Що визначає показник “операційні витрати на 1 грн реалізованої продукції”?
7. Як розрахувати резерв зниження собівартості за рахунок зміни матеріаломісткості продукції?
8. Як розрахувати резерв зниження собівартості за рахунок зміни трудомісткості продукції?
9. Основні напрямки оптимізації операційних витрат.
10. У чому проявляється загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів?

Тестові завдання

1. Аналіз операційних витрат застосовується 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 аналізі операційних витрат по елементах витрат використовують:

- а) відносні величини ефективності;
- б) відносні величини структури;
- в) відносні величини економії витрат.

3. *Залежно від зміни обсягу виробництва продукції витрати можуть бути розподілені на:*

- а) виробничі та невиробничі;
- б) постійні, умовно-постійні та змінні;
- в) основні та накладні;
- г) за статтями калькуляції і економічними елементами.

4. *До складу операційних витрат не належать:*

- а) витрати на збут ;
- б) адміністративні витрати ;
- в) фінансові витрати;
- г) прямі матеріальні витрати.

5. *До виробничої собівартості продукції не належать:*

- а) матеріальні витрати;
- б) витрати на оплату праці;
- в) відрахування на соціальні заходи;
- г) витрати на збут.

6. *Під елементами витрат мають на увазі:*

- а) сукупність економічно однорідних витрат;
- б) сукупність умовно- постійних та умовно-змінних витрат;
- в) сукупність витрат, які входять до складу собівартості реалізованої продукції;
- г) сукупність витрат, які входять до складу фінансових витрат.

7. *Окупність виробничих витрат розраховується як:*

- а) відношення операційних витрат до прибутку від операційної діяльності;
- б) відношення виробничих витрат до прибутку від операційної діяльності;
- в) відношення валового прибутку до виробничих витрат;
- г) відношення собівартості реалізованої продукції до валового прибутку.

Теми рефератів і презентацій

1. Забезпечення ефективної діяльності економічних суб'єктів господарювання шляхом ресурсозбереження.
2. Теорія і практика процесно- орієнтованого управління витратами.
3. Застосування концепції альтернативних витрат.
4. Проблема підвищення ефективності управління витратами для українських суб'єктів господарювання.
5. Оцінювання впливу життєвого циклу продукції на прогнозування витрат підприємства.

8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. *Основи формування фінансових результатів та завдання економічного аналізу*
2. *Аналіз складу, структури та динаміки основних елементів формування фінансових результатів*
3. *Аналіз впливу факторів на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності*
4. *Аналіз взаємозв'язку обсягу продажу, витрат та фінансового результату діяльності*
5. *Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання*

Контрольні питання

Тестові завдання

Теми рефератів і презентацій

1. Основи формування фінансових результатів та завдання економічного аналізу

Сутність фінансових результатів діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень щодо подальшого розвитку суб'єкта господарювання є головною передумовою підвищення ефективності його діяльності. Фінансові результати більшість науковців трактують як співвідношення доходів та витрат діяльності підприємства, результатом чого може бути прибуток або збиток, що приводить до збільшення або зменшення власного капіталу. І отриманий результат визначає якість діяльності підприємства.

Аналіз сутності поняття фінансових результатів в обліковій та економічній літературі дозволяє зазначити, що вони є категорією, яка відображає результат господарської діяльності у вигляді показника – прибутку або збитку. Позитивний фінансовий результат діяльності підприємства – це прибуток, збільшення якого означає нагромадження фінансових ресурсів та

збільшення фінансових результатів. Від'ємне значення цієї категорії знаходить відображення у вигляді збитку, що свідчить про низький рівень ефективності господарської діяльності, неефективне управління ресурсним, виробничим та економічним потенціалами підприємства, невміле використання наявного капіталу, низьку якість роботи менеджменту підприємства тощо.

Основні риси прибутку: прибуток становить лише частину комплексного доходу підприємця, який він отримує від певного виду діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної); прибуток є частиною очікуваного доходу підприємця, який вклав свій капітал в організацію діяльності певного виду (бізнесу) з метою досягнення певного комерційного успіху, але він не є гарантованим доходом підприємця; прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а лише ту його частину, яка залишається після вирахування всіх витрат на ведення цієї діяльності, які мали місце; прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі.

Прибуток на підприємстві виконує наступні функції:

- оціночна (здійснює оцінку ефекту господарської діяльності),
- розподільча (використовують як інструмент розподілу чистого доходу);
- стимулююча (інструмент формування різних фондів стимулювання, як власників і працівників, та і самої господарської діяльності).

Збиток – протилежний до прибутку, але порядок його визначення зовсім не відрізняється від позитивного результату діяльності підприємства, тобто він також визначається як різниця між доходами та витратами діяльності, але результат буде від'ємним значенням.

Таким чином, у бухгалтерському обліку фінансовий результат визначають шляхом співставлення доходів та витрат підприємства. Отриманий результат показує якість діяльності підприємства, формою вираження якого є прибуток або збиток. Від розміру отриманого прибутку залежатиме подальше формування власного капіталу, виконання зобов'язань перед кредиторами (особливо перед бюджетом), фінансування інвестицій, а також платоспроможність підприємства.

Звіт про фінансові результати – характеризує доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за певний період часу. Мета складання звіту – визначення величини прибутку або збитків підприємства від основної його діяльності. Звіт показує результативність діяльності підприємства і дає інформацію про фактори, що вплинули на цю результативність протягом звітного періоду. Завдяки Звіту про фінансові результати можна пов'язати доходи та витрати за звітний період та вирахувати величину чистого прибутку як різницю між цими показниками.

Форма і зміст «Звіту про фінансові результати» визначені Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Зазначені вимоги стосуються підприємств, організацій, установ та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, що приводять до збільшення власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що приводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок вилучення або розподілу між власниками).

Звіт про фінансові результати складається з трьох розділів, кожний з яких розкриває певний аспект доходів, витрат і фінансових результатів підприємства.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання є:

- обґрунтування плану (прогнозу) прибутку та рентабельності й вибір найкращого варіанту;
- оцінка виконання бізнес-плану, вивчення динаміки, структури та складу фінансових результатів;
- визначення та вимір впливу факторів на відхилення прибутку від основної операційної діяльності;

– виявлення резервів збільшення прибутку та розроблення конкретних заходів щодо їх мобілізації;

– прийняття відповідних управлінських рішень.

Аналіз фінансових результатів характеризуються 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.

При проведенні аналізу фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання велике значення має правильність розуміння економічної суті прибутку та структурних його елементів, що формують цей показник.

Відповідно до Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати» розрізняють декілька видів прибутку (збитку):

- валовий прибуток – це різниця між виручкою від реалізації та собівартістю реалізованої продукції;

- фінансові результати від основної операційної діяльності – це різниця між валовим прибутком 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.

Формування показників фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання представлено на рисунку 8.1.

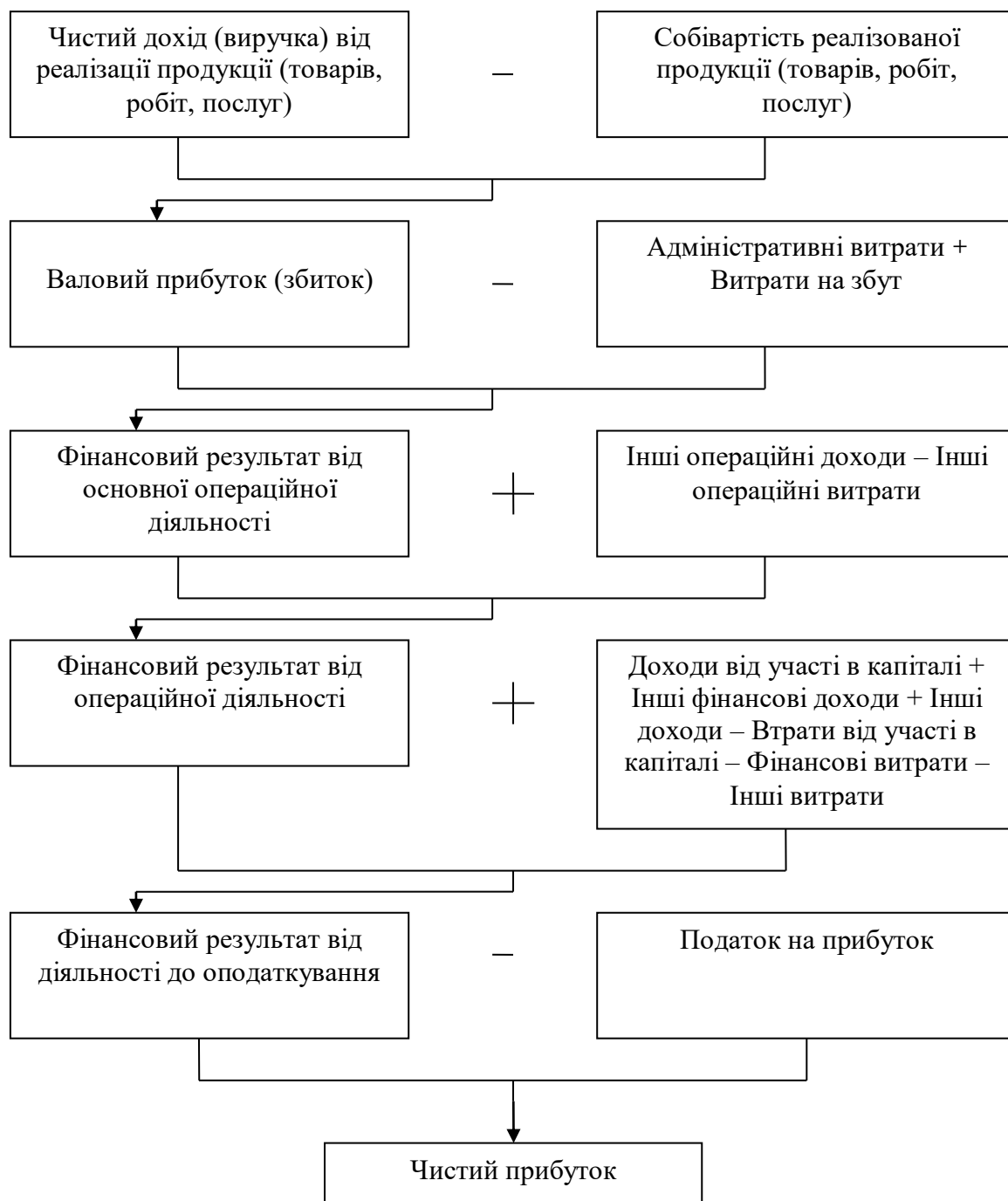


Рис. 8.1. Модель формування показників прибутку

Методика аналізу фінансових результатів суб'єкта господарювання включає наступні етапи (рис. 8.2).

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає такі основні елементи дослідження:

- зміна кожного показника за аналізований поточний період («горизонтальний аналіз» показників фінансових результатів за звітний період);
- дослідження структури відповідних показників та їх зміни («вертикальний аналіз» показників);
- факторний аналіз зміни фінансових результатів;
- зміна показників фінансових результатів за звітний період («трендовий аналіз» показників).

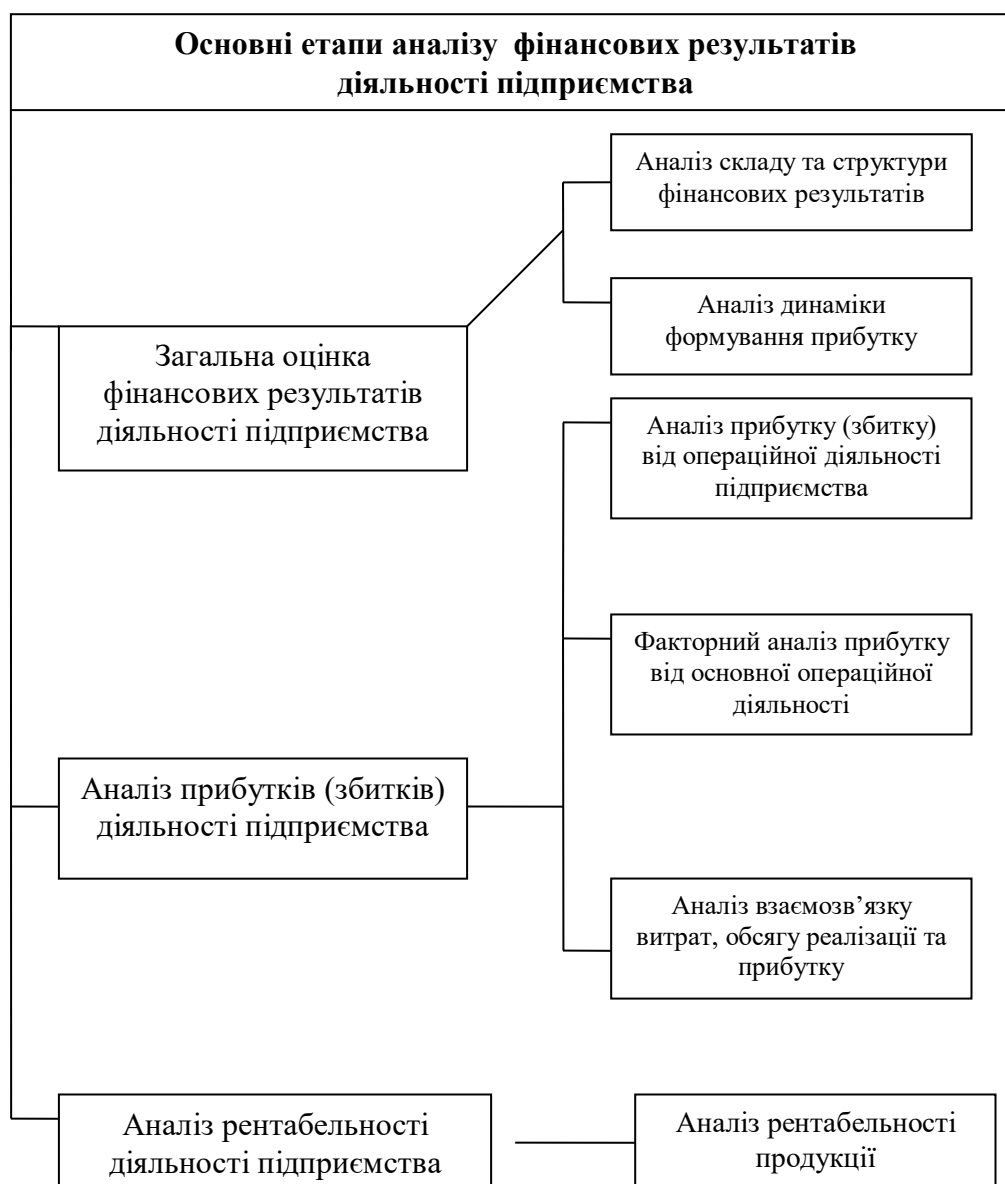


Рис. 8.2. Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів суб'єкта господарювання

2. Аналіз складу, структури та динаміки основних елементів формування фінансових результатів

Аналізуючи склад, структуру та динаміку основних елементів формування фінансових результатів суб'єкта господарювання виділяють в першу чергу такі показники, як прибуток від основної операційної діяльності, прибуток від операційної діяльності, прибуток від діяльності до оподаткування, чистий прибуток.

При аналізі фінансових результатів використовують горизонтальний і вертикальний прийоми. Горизонтальний або трендовий аналіз фінансових результатів 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 (збитку) заснований на структурному розкладанні агрегованих показників його формування, розподілу і використання. У ході використання даного прийому враховується питома вага окремих структурних складових агрегованого показника прибутку (збитку).

Вертикальний (структурний) аналіз основних елементів формування фінансових результатів у таблиці 8.1 свідчить про те, що за аналізований період на підприємстві сума чистого доходу зменшилася з 168,5 млн. грн, до 165,9 млн. грн. Зниження чистого доходу супроводжувалося зменшенням собівартості реалізованої продукції з 124,5 млн. грн, до майже 119 млн. грн.

У структурі чистого доходу частка собівартості знизилася з 73,9% до 71,7%, або на 2,2 відсоткових пункти. Така тенденція позитивно вплинула на зростання суми валового прибутку, який збільшився з 44 млн. грн до майже 47 млн. грн. Підприємству в умовах жорстокої конкуренції необхідно і в подальшому стежити за оптимізацією своїх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції.

Негативним моментом є зростання як у сумі так і в структурі адміністративних витрат та витрат на збут. Так, у попередньому році відсоток їх у виручці був 20,9%, а у звітному – 22,5%.

Таблиця 8.1

Структурно-динамічний аналіз основних елементів
формування фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн		Структура елементів формування чистого прибутку, %		Зміна структури, в. п.
	попередній рік	звітний рік	попередній рік	звітний рік	
1	2	3	4	5	6
1. Чистий дохід	168 506	165 920	100,0	100,0	X
2. Собівартість реалізованої продукції	124 479	118 954	73,9	71,7	-2,2
3. Валовий прибуток	44 027	46 948	26,1	28,3	+2,2
4. Адміністративні витрати	7 857	8 333	4,7	5,0	+0,4
5. Витрати на збут	27 359	28 957	16,2	17,5	+1,2
6. Прибуток від основної операційної діяльності	8 811	9 658	5,2	5,8	+0,6
7. Операційні доходи	82	328	0,049	0,198	+0,05
8. Операційні витрати	541	669	0,3	0,4	+0,1
9. Прибуток від операційної діяльності	8 352	9 317	5,0	5,6	+0,6
10. Фінансові доходи	-	-	-	-	-
11. Фінансові витрати	1 379	754	0,8	0,5	-0,4
12. Інші доходи	52	65	0,03	0,04	+0,01
13. Інші витрати	12	84	0,07	0,05	-0,02
12. Прибуток від діяльності до оподаткування	7 012	8 544	4,2	5,1	+0,9
13. Чистий прибуток	5 750	7 006	3,4	4,2	+0,8

Прибуток від основної операційної діяльності у попередньому році був у сумі 8,8 млн. грн, що в структурі чистого доходу складає 5,2%. У звітному році сума прибутку від основної операційної діяльності склала 9,7 млн. грн, або 5,8% у структурі.

Операційні доходи підприємства зросли як у сумі, так і в структурі чистого доходу, але, за аналізований період збільшилася й сума витрат від операційної діяльності. Приріст частки операційних доходів за період склав 0,05 відсоткових пунктів, а приріст частки операційних витрат дорівнює 0,1 відсоткових пункти. Тобто, темпи зростання операційних витрат випереджають темпи зростання операційних доходів, що є негативною тенденцією для підприємства.

Прибуток від операційної діяльності підприємства збільшився з 8,3 млн. грн до 9,3 млн. грн, або з 5 до 5,6 відсоткових пунктів у структурі.

За аналізований період на досліджуваному підприємстві фінансові витрати скоротилися з 1,4 млн. грн до майже 0,8 млн. грн, фінансові доходи відсутні. За звітний період інші витрати перевищують інші доходи. Все це негативно вплинуло на суму фінансового результату від діяльності, який знизився на 0,5 відсоткових пункти в структурі, порівняно з фінансовим результатом від операційної діяльності.

Таким чином, основні негативні моменти формування прибутку на підприємстві – це зростання адміністративних витрат, витрат на збут, фінансових та інших витрат.

Далі розглянемо динаміку формування прибутку підприємства (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

Аналіз динаміки формування отриманого прибутку підприємства

Показники	Поперед- ній рік, тис. грн	Звітний рік, тис. грн	Відхилення	
			(+, -) тис. грн	у % до поперед. року
1	2	3	4	5
1. Прибуток від основної операційної діяльності	8811	9658	+847	109,6
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	-459	-341	+118	74,3
2.1. Інші операційні доходи	82	328	+246	400,0
2.2. Інші операційні витрати	541	669	+128	123,7
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	8352	9317	+965	111,6
4. Результат від фінансової, інвестиційної та іншої діяльності:	-1340	-773	+567	57,7
4.1. Доход від участі в капіталі	-	-	-	-
4.2. Втрати від участі в капіталі	-	-	-	-
4.3. Інші фінансові доходи	-	-	-	-
4.4. Інші витрати	13	84	+71	646,2
4.5. Інші доходи	52	65	+13	125,0
4.6. Фінансові витрати	1379	754	-625	54,7
5. Фінансовий результат від діяльності	7012	8544	+1532	121,8
6. Загальна сума отриманого чистого прибутку	5750	7006	+1256	121,8

Аналіз даних таблиці 8.2 показав, що за аналізований період на підприємстві відбувається зростання чистого прибутку. Так, якщо в попередньому році було отримано 5,7 млн. грн чистого прибутку, то в звітному році – 7,0 млн. грн, що на 1,3 млн. грн, або майже на 22% більше.

Зростання чистого прибутку було обумовлено в першу чергу збільшенням прибутку від основної операційної діяльності, який зріс у звітному році в порівнянні з попереднім на 847 тис. грн, або на 9,6%.

Також позитивно вплинуло на величину чистого прибутку скорочення від'ємного результату від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю. У звітному році, за рахунок збільшення інших операційних доходів, від'ємний результат склав 341 тис. грн, проти 459 тис. грн у минулому році. Такі зміни призвели до збільшення у звітному році прибутку від операційної діяльності на 11,6%, з 8,3 до 9,3 млн. грн.

Зниження від'ємного результату від фінансової та іншої діяльності з 1,3 млн грн до 0,8 млн. грн відбулося за рахунок зменшення суми фінансових витрат підприємства.

Таким чином, на підприємстві існують резерви можливого збільшення прибутку за рахунок мінімізації витрат від іншої операційної та фінансової діяльності.

3. Аналіз впливу факторів на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності

Мета аналізу прибутку суб'єкта господарювання – фінансово-економічне обґрунтування варіантів управлінських рішень, реалізація яких дозволить забезпечити стійке зростання його фінансових результатів. Для цього проводять факторний аналіз зміни фінансових результатів від основної операційної діяльності.

Розмір прибутку (збитку) від основної операційної діяльності залежить від групи факторів (рис. 8.3).



Рис. 8.3. Структурно-логічна схема впливу факторів на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності

До основних факторів, які впливають на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності, відносяться:

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

Обсяг реалізації продукції може здійснювати позитивний або негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів продукції з низьким рівнем трудомісткості та матеріаломісткості 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 продукції з високим

рівнем матеріаловіддачі та низкою трудомісткістю 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 призводить до зростання прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньо реалізаційних 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.

Для *розрахунку впливу факторів на зміну величини прибутку (збитку)* від основної операційної діяльності використовують прийом ланцюгових підстановок. Для цього знаходять розрахунково-умовні показники:

1. Розрахунково-умовний чистий дохід розраховується як сума всіх добутків фактичного обсягу продажів у натуральному виразі кожного виду продукції (товарів, робіт, послуг) на ціну одиниці реалізації минулого року.
2. Розрахунково-умовна собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) розраховується як сума всіх здобутків фактичного обсягу продажів у натуральному виразі кожного виду продукції (товарів, робіт, послуг) на собівартість одиниці реалізації минулого року.
3. Скоригований прибуток (збиток) знаходять відношенням розрахунково-умовної собівартості до собівартості минулого року і помноженої на прибуток (збиток) минулого року.

За результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної операційної діяльності визнається високою, 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 (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

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
1. Виручка від реалізації	168506	170415	165920	1. Зміна цін	1.3.-1.2.	-4495
2. Собівартість реалізованої продукції	124479	122568	118954	2. Зміна виробничої собівартості	2.3.-2.2.	+3614
3.Адміністративні витрати	7857	7857	8333	3. Зміна адміністративних витрат	3.3.-3.2.	-476
4. Витрати на збут	27359	27359	28957	4. Зміна витрат на збут	4.3.-4.2.	-1598
5. Прибуток від основної операційної діяльності	8811	12631	9658	5. Зміна обсягу реалізації	6.2.-5.1.	-135,3
6. Прибуток при фактичному обсягу реалізації	X	8675,7	X	6. Зміна складу продукції	5.2.-6.2.	+3955,3
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності (факт – попередній рік), тис. грн						+847

Для розрахунку впливу ціни реалізації з фактичного доходу віднімають розрахунково-умовну виручку від реалізації. Вплив собівартості розраховується як різниця між фактичною собівартістю і розрахунково-умовною собівартістю, відхилення береться з оберненим знаком. Аналогічно розраховується вплив адміністративних витрат та витрат на збут. Для розрахунку впливу обсягу продажів у натуральному виразі від скоригованого доходу віднімається прибуток минулого року.

Для розрахунку впливу структури реалізації від умовно-розрахункового прибутку віднімають скоригований, а наприкінці розраховують баланс факторів.

Аналіз впливу основних факторів на зміну фінансових результатів від основної операційної діяльності (табл. 8.3) показав, що підприємство як у звітному, так і у попередньому році отримало прибуток. Причому у звітному році прибуток зріс на 847 тис. грн у порівнянні з попереднім роком. Позитивний вплив на зростання прибутку від основної операційної діяльності мали два фактори – собівартість реалізованої продукції та зміна складу реалізованої продукції.

Так, за рахунок зниження собівартості реалізованої продукції з 124,5 млн. грн до майже 119 млн. грн прибуток на підприємстві зріс на 3,6 млн. грн. За рахунок позитивних змін у структурі реалізованої продукції підприємство отримало зростання прибутку на майже 4 млн. грн. Негативний вплив на показник прибутку від основної операційної діяльності на підприємстві мали чотири фактори – ціна реалізації, сума адміністративних витрат, витрат на збут та обсяг реалізації продукції в натуральному виразі. За рахунок зростання у звітному році в порівнянні з попереднім роком суми адміністративних витрат і витрат на збут прибуток на підприємстві зменшився на 2,1 млн. грн, а за рахунок зниження ціни реалізації продукції – на 4,5 млн. грн. Зменшення обсягу реалізації продукції в натуральному виразі призвело до втрати прибутку на суму 135,3 тис. грн.

Таким чином, збільшення прибутку на підприємстві здійснюється за рахунок зменшення виробничої собівартості реалізованої продукції та поліпшення структури реалізованої продукції. Проте, якість прибутку від основної операційної діяльності не може бути визнана абсолютною, оскільки відбулося підвищення постійних витрат. Уникнути збитку підприємству вдалося за рахунок того, що темпи зменшення обсягу продажів були менше, ніж темпи зменшення витрат. Незважаючи на те, що у звітному році підприємство отримало прибуток, присутні резерви його зростання в частині

збільшення виручки від реалізації продукції за рахунок зростання обсягу реалізації в натуральному виразі та середньої ціни реалізації одиниці продукції, а також оптимізації постійних та змінних витрат.

Для подальшого зростання прибутку підприємству необхідно збільшувати частку рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації, необхідно мобілізувати комплектний резерв зростання обсягів виробництва, не допускати залишків нереалізованої продукції, збільшувати продуктивність праці робітників, не допускати збільшення матеріаломісткості та підвищувати якість продукції, проводити корегування витрат на збут та адміністративних витрат.

4. Аналіз взаємозв'язку обсягу продажу, витрат та фінансового результату діяльності

Відомо, що виробничі витрати діляться на змінні, постійні й умовно постійні. До змінних витрат відноситься собівартість виробленої й реалізованої продукції, величина якої змінюється залежно від зміни обсягу реалізації. До постійних витрат відносяться адміністративні витрати та 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 крапки». 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. 8.4).

На графіку по горизонталі показують об'єм 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 обсягу продажу підприємство отримає прибуток і за яких умов його не буде. Графік визначає точку, в якій витрати на виробництво і реалізацію продукції будуть

дорівнювати виручці від реалізації та собівартості. Дана точка отримала назву “критична точка обсягу продажу” (T_k).

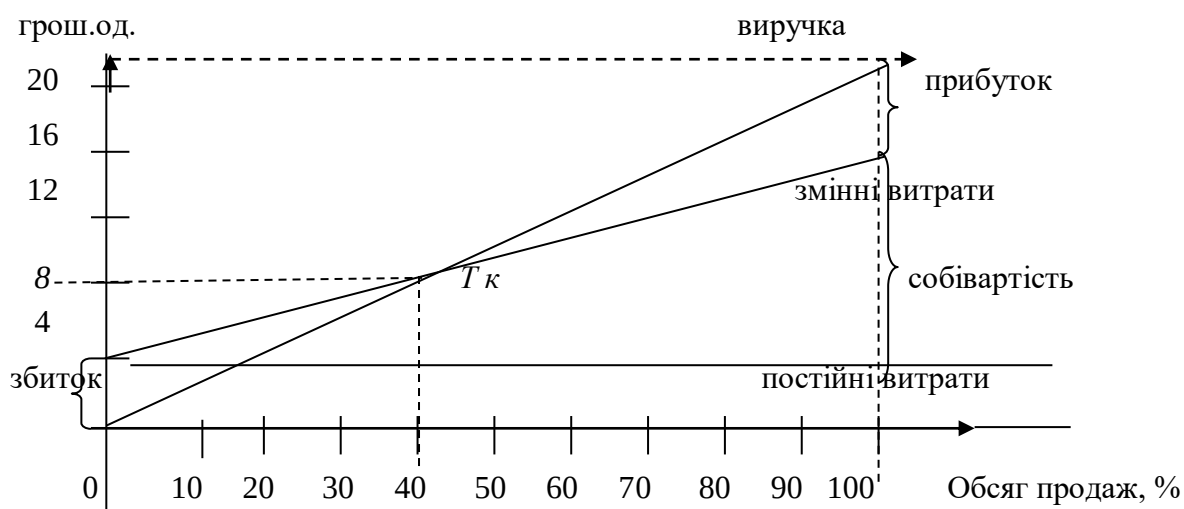


Рис. 8.4. Взаємозв'язок рівня продажу, витрат, прибутку

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 воно 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 (T_k) 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 відноситься до постійних витрат. Змінні витрати, які змінюються пропорційно обсягу виробництва у виручці від реалізації, зростають пропорційно зростання 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 й 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. 8.5) такі:

обсяг продажу в натуральних одиницях -	1000
виручка від реалізації, грош. од. -	20
змінні витрати, грош. од.-	8
постійні витрати, грош. од. -	4
прибуток, грош. од. -	8

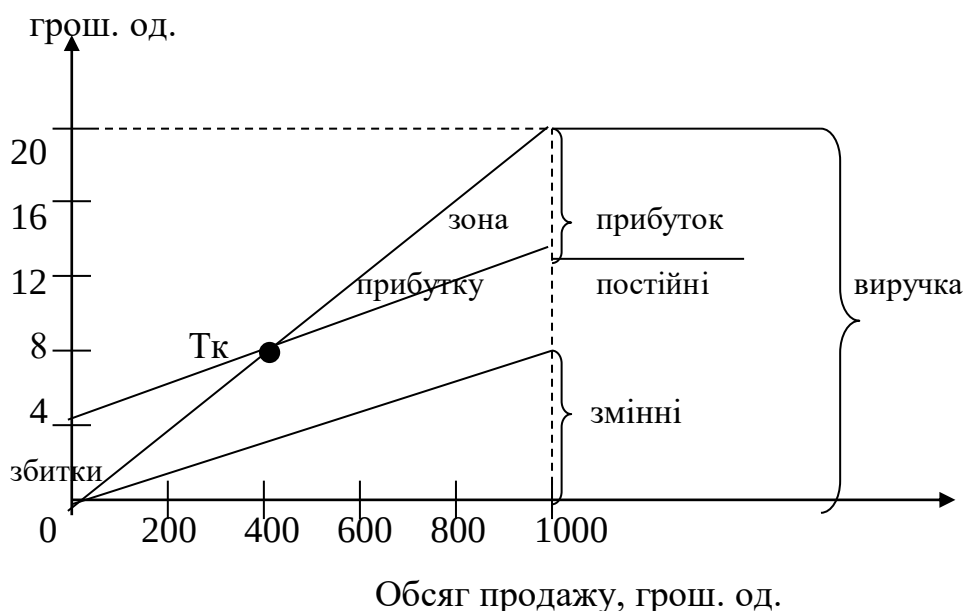


Рис. 8.5. Розрахунок точки критичного обсягу продажу

На графіку (рис. 8.5) видно, що максимальний прибуток більше величини постійних витрат, і тому точка критичного обсягу продажів зміщена вліво. Зона збитку займає всього лише третю частину (максимального) обсягу продажів. Подальші розрахунки підтверджують дане твердження.

Для зручності виведення формул розрахунку аналітичним шляхом точки критичного обсягу продажів будуть використані наступні позначення:

T_k - критична точка обсягу продажу

D_m - доход маржинальний

D_y - 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 - змінні 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:

$$D_y = \frac{\sum D_m}{V} \quad (8.5)$$

$$\text{тоді} \quad \Pi = D_y \times V - H \quad (8.6)$$

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 .

$$T_k \text{ в натуральних одиницях} = \frac{K \times H}{D_m} = \frac{1000 \times 4}{12} = 333,3$$

$$\text{Відповідно до графіку} \quad \Pi = D_m - H = 12 - 4 = 8 \text{ грош. од.}$$

Для виконання аналітичних розрахунків необхідно мати такий показник, як питома вага маржинального доходу.

У нашому прикладі це:

$$D_y = \frac{12}{20} = 0,6$$

$$\Pi_z = 20 \times 0,6 - 4 = 8 \text{ ум. од., де } \Pi_z - \text{прибуток звітної періоду.}$$

Такий розрахунок прибутку використовується тоді, коли аналізують декілька видів продукції і якщо відомо питому вагу маржинального доходу виручки від продажу щодо кожного виду продукції та співвідношення виручки від проданого кожного виду продукції до загальної суми виручки. Тоді D_y знаходиться в цілому як середньоарифметична зважена величина.

Вихідні дані для аналізу наведені в таблиці 8.4.

Таблиця 8.4

Структура реалізації продукції за планом і фактом виконання

Найменування продукції	Ціна реалізації, грн	Змінні витрати на одиницю продукції, грн	Питома вага 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:

$$\Pi = D_y \times B - H$$

За допомогою цієї формули визначають вплив обсягу реалізації та структури реалізованої продукції на прибуток. Дія останнього фактору 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 для кожного виду:

$$1. A - (150 - 85) : 150 = 0,43$$

$$2. Б - (100 - 60) / 100 = 0,4$$

$$3. B - (350 - 240) / 350 = 0,31$$

$$4. Г - (200 - 120) / 200 = 0,4$$

Далі визначають середній D_y для всього обсягу реалізації згідно з планом:

$$D_{y \text{ пл.}} = (0,43 \times 60 + 0,4 \times 20 + 0,31 \times 15 + 0,4 \times 5) / 100 = 0,4 \text{ або } 40 \%$$

Використовуючи формулу, розрахуємо прибуток:

$$\Pi_{\text{пл.}} = 1240 \times 0,4 - 310 = 186 \text{ тис. грн}$$

Розрахунок $\Pi_{\text{факт}}$ здійснюється в тій же послідовності:

D_y для кожного виду продукції фактично співпадає з планом.

$$D_{y \text{ факт.}} = (0,43 \times 50 + 0,4 \times 30 + 0,31 \times 10 + 0,4 \times 10) / 100 = 0,41 \text{ або } 41 \%$$

$$\Pi_{\text{факт.}} = 1270,8 \times 0,41 - 310 = 211,02 \text{ тис. грн}$$

$$\Pi_{\text{факт.}} - \Pi_{\text{пл.}} = 211,02 - 186 = 25,02 \text{ тис. грн}$$

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:

$$(B_{\text{ф.}} - B_{\text{пл.}}) \times D_{y \text{ пл.}} = (1270,8 - 1240) \times 0,4 = 12,32 \text{ тис. грн.}$$

Так, за рахунок збільшення об'єму проданого товару прибуток зріс на 12,32 тис. грн. Зрушення у структурі реалізації призводять до зміни середнього D_y . Тому вплив даного фактору розраховується як:

$$(Ду \text{ факт.} - Ду \text{ пл.}) \times В_{\text{факт}} = (0,41 - 0,4) \times 1270,8 = 12,71 \text{ тис. грн.}$$

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. 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 формується для даних умов реалізації. Фактична реалізація, в залежності від цілого ряду 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 реалізувалась за ціною не 350 грн за одиницю, а 280 грн. Згідно з ціною нижчою за планову у загальній сумі виручка від продажу склала 1250 грн, або 4 %. Для даної частини реалізованої продукції $Ду$ склала:

$$Ду = (280 - 350) : 350 = 0,14 \text{ або } 14 \text{ \%}.$$

Середня $Ду$ для всього обсягу фактично проданої продукції складе за умови зниження ціни:

$$Ду \text{ сер.} = (0,43 \times 50 + 0,4 \times 30 + 0,31 \times 6 + 0,14 \times 4 + 0,4 \times 10) / 100 = 0,39 \text{ або } 39 \text{ \%}.$$

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 знизилася 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 розраховувалася, але щодо умовно-

планового розміру прибуток від реалізації складає 37,5 % від Дм. 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 Дм в 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, ніж повна собівартість 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:

$$\Pi = \text{Ду} \times \text{В} - \text{Н}.$$

З формули видно, що прибуток буде тим вищим, чим нижчою буде сума постійних витрат. Такий варіант планового прибутку показує, що постійні витрати займають меншу питому вагу в загальній Дм, а саме 62,5 %.

Це означає, що і Тк також знаходиться на тому самому рівні. У випадку зниження об'єму 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 Дм. Цього можна досягти двома шляхами:

1. Знизити абсолютну суму постійних витрат.

2. Збільшити обсяг продажу і по можливості Ду 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). В умовах зростання обсягу реалізації за рахунок розширення виробничих потужностей підприємство зазвичай у планових розрахунках збільшує суму постійних витрат, але темпи зростання останніх повинні бути меншими в порівнянні із передбачуваним зростанням обсягу продажу, тому що не буде відбуватися зростання прибутку.

Рівень постійних витрат фактично не повинен відрізнятися 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 змінної, 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 повинно бути визначено за своїм характером.

Припустимо, що відхилення собівартості склало +5 тис. грн, в 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 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.

Наведемо планові показники:

$$П = 186 \text{ тис. грн} \quad Н = 310 \text{ тис. грн} \quad Д_u = 0,4 \quad В = 1240 \text{ тис. грн}$$

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:

$$Пф = 1250 \times 0,39 - 313 = 174,5 \text{ тис. грн}$$

$$\text{Зниження прибутку склало: } 174,5 - 186 = -11,5 \text{ тис. грн}$$

Тепер повторимо послідовність розрахунків з урахуванням того, що виручка від реалізації фактичного об'єму продажів за плановими цінами складе 1270,8 тис. грн.

Маржинальний дохід у виручці від реалізації дорівнює 39 %, при цьому частка змінних витрат – 61 %. Можна розрахувати абсолютну суму змінних витрат:

$$1250 \times 61 : 100 = 762,5 \text{ тис. грн}$$

Середній D_u при фактичному обсязі реалізації дорівнює майже 0,40 або 40%. Тоді змінні витрати у виручці дорівнюють 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 запасу фінансової тривалості (таблиця 8.5).

Дані в таблиці 8.5 показують, що маржинальний дохід підприємства за аналізований період зріс на 2,9 млн. грн, частка маржинального доходу у виручці від реалізації збільшилася з 26,1% минулого року до 28,3% у звітному році. «Критична точка» обсягу продажів минулого року складала 134,8 млн. грн, фактична величина звітного року склала 131,8 млн. грн, частка «критичного» обсягу у виручці зросла з 26,1% до 28,3%. Підприємство у звітному році продавши 74,7% своєї продукції змогло покрити витрати, продаж понад даний обсяг приніс підприємству прибуток у сумі 9658 тис. грн.

Таким чином, запас фінансової стійкості на підприємстві зростає з 33,7 млн. грн в минулому році до 34,1 млн. грн у звітному році, тобто на 410 тис. грн. Частка прибутку від основної операційної діяльності в запасі фінансової стійкості на підприємстві зросла на 2,2 відсоткових пункти – з 26,1% до 28,3%.

Таблиця 8.5

Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн		Відхилення від попереднього року, (+, -)
	попередній рік	звітний рік	
1	2	3	4
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	168506	165920	-2586
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	124479	118954	-5525
3. Постійні та умовно-постійні витрати	35216	37290	+2074
4. Прибуток (збиток) від основної операційної діяльності (п. 1-п. 2- п. 3)	8811	9658	+847
5. Маржинальний дохід (п. 4 + п. 3)	44027	46948	+2921
6. Частка маржинального доходу у виручці від реалізації (п. 5 : п. 1)	26,1	28,3	+2,2
7. “Критична точка” обсягу продажу (п. 1* п. 3 : п. 5)	134783,4	131787,4	-2996
8. Запас фінансової стійкості (п. 1 – п. 7)	33722,6	34132,6	+410
9. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу (п. 8 : п. 1)	20,0	20,6	+0,6
10. Прибуток від основної операційної діяльності у % до ЗФС (п. 4 : п. 8)	26,1	28,3	+2,2

Таким чином діяльність підприємства стає більш ефективною.

Для підвищення запасу фінансової стійкості на підприємстві необхідно знижувати частку постійних витрат у чистому доході, проводити політику, спрямовану на зростання обсягу реалізації, пошук нових ринків збуту для своєї продукції.

5. Аналіз показників ефективності діяльності суб'єкта господарювання

Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Показники рентабельності розраховуються за основними групами:

- 1) рентабельність витрат підприємства;
- 2) рентабельність продажів;

3) рентабельність виробництва.

До першої групи показників відноситься 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 собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг), адміністративних витрат та витрат на збут.

Рентабельність операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до величини витрат, одержаних у ході операційної діяльності.

До другої групи відноситься рентабельність продажу. ***Рентабельність продажу*** розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до виручки від реалізації.

До третьої групи відносять ***рентабельність виробництва***, яка розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до вартості основних засобів і суми виробничих запасів підприємства.

Послідовність аналізу рентабельності визначається його завданням, які складаються з оцінки виконання визначених параметрів, вивчення динаміки показників, розрахунку впливу факторів на зміну рівня рентабельності, пошуку резервів зростання рентабельності та заходів з їх мобілізації.

У таблиці 8.6 розраховані показники рентабельності витрат та рентабельності продажу підприємства за попередній та звітний рік.

Рентабельність витрат за попередній рік показує, що на одну гривню собівартості на підприємстві було отримано 0,35 гривні валового прибутку. У звітному періоді співвідношення збільшилося майже до 0,40 гривні валового прибутку на гривню собівартості. Рентабельність основної операційної

діяльності за період склала 5,5 %, у попередньому році та 6,2 % у звітному, що є дуже низьким показником для підприємства.

Таблиця 8.6

Аналіз показників рентабельності діяльності підприємства

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+,-)
1	2	3	4
Чистий дохід, тис. грн	168506	165920	-2586
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	124479	118954	-5525
Валовий прибуток, тис. грн	44027	46948	+2921
Адміністративні витрати, тис. грн	7857	8333	+476
Витрати на збут, тис. грн	27359	28957	+1598
Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн	8811	9658	+847
Рентабельність витрат, %	35,4	39,5	+4,1
Рентабельність основної операційної діяльності, %	5,5	6,2	+0,7
Рентабельність продажу, %	5,2	5,8	+0,6

Це пов'язане зі зростанням на підприємстві постійних та умовно-постійних витрат. Рентабельність продажу збільшилася з 5,2 % до 5,8 %, тобто на підприємстві на кожну гривню чистого доходу у звітному році отримано 0,06 гривні прибутку від основної операційної діяльності.

З метою підвищення рівня рентабельності на підприємстві необхідно в першу чергу зменшити суму постійних та умовно постійних витрат.

У цілому по підприємству спостерігається позитивна тенденція до збільшення рентабельності, але, незважаючи на зростання показників рентабельності, на підприємстві є резерви подальшого підвищення ефективності виробничо-збутової діяльності підприємства.

Задля мобілізації даних резервів підприємству рекомендовано: збільшувати обсяги виробництва за рахунок ефективного використання трудових, виробничих і матеріальних ресурсів, збільшувати обсяги продажу в натуральному вираженні, не допускати залишки нереалізованої продукції, знижувати постійні та умовно постійні витрати.

Контрольні запитання

1. Якою є методика розрахунку показників фінансових результатів діяльності згідно форми №2 фінансової звітності?
2. У чому сутність використання горизонтального та вертикального аналізу динаміки фінансових результатів на підприємстві?
3. Які фактори впливають на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності?
4. Викладіть методику розрахунку впливу факторів на зміну фінансового результату від основної операційної діяльності.
5. Назвіть резерви можливого зростання прибутку від основної операційної діяльності.
6. Назвіть резерви можливого зростання чистого прибутку підприємства.
7. Як визначається маржинальний дохід і для чого його використовують?
8. У чому сутність проведення маржинального аналізу на підприємстві.
9. Що таке беззбитковий обсяг продажів і зона безпеки підприємства?
10. Як визначають величину беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства за аналітичним і графічним методами?
11. Назвіть основні показники рентабельності та методику їх розрахунку.
12. Які управлінські рішення спрямовані на підвищення рівня рентабельності підприємства?

Тестові завдання

1. *Валовий прибуток – це:*
 - а) виручка від реалізації продукції
 - б) різниця між чистим доходом та собівартістю виробленої продукції
 - в) різниця між чистим доходом та собівартістю реалізованої продукції
 - г) різниця між чистим доходом та адміністративними витратами
2. *Прибуток від основної операційної діяльності визначається:*
 - а) як різниця між фінансовими результатами від операційної діяльності та іншими операційними витратами
 - б) як різниця між чистим доходом, адміністративними витратами і витратами на збут
 - в) як різниця між чистим доходом, собівартістю реалізованої продукції, адміністративними витратами і витратами на збут
 - г) як різниця між валовим прибутком і результатом від іншої операційної діяльності
3. *«Критичний обсяг продажів» визначається:*
 - а) як відношення прибутку від основної операційної діяльності до чистого доходу
 - б) як відношення постійних витрат до маржинального доходу
 - в) як відношення маржинального доходу до чистого доходу
 - г) як відношення постійних витрат до маржинального доходу помножене на чистий дохід
4. *Фінансовий результат від діяльності до оподаткування – це:*
 - а) фінансовий результат операційної діяльності та результат від інвестиційної, фінансової та іншої діяльності
 - б) валовий прибуток, інші операційні доходи
 - в) фінансові доходи фінансовий та інші доходи і витрати
 - г) фінансовий результат від основної операційної діяльності та результат від іншої операційної діяльності
5. *На прибуток від основної операційної діяльності впливають такі чинники:*
 - а) зміна обсягу виробництва продукції, зміна виробничої собівартості, зміна рентабельності

- б) зміна структури реалізації, зміна обсягу реалізації, зміна цін, зміна залишків готової продукції
- в) зміна структури реалізації, зміна обсягу реалізації, зміна собівартості реалізованих послуг, зміна цін
- г) зміна структури реалізації, зміна обсягу реалізації, зміна собівартості, зміна цін, зміна адміністративних витрат та витрат на збут

6. *Адміністративні витрати слід віднести до групи витрат:*

- а) постійні
- б) змінні
- в) умовно-постійні
- г) умовно-змінні

7. *Вплив зміни собівартості реалізованої продукції на прибуток від основної операційної діяльності розраховується:*

- а) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції та базисної собівартості і зміни знака результату на протилежний
- б) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції і показника собівартості, перерахованого на фактичний обсяг реалізації
- в) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції і базисного її показника, перерахованого на фактичний обсяг реалізації та зміною знака результату на протилежний
- г) шляхом різниці фактичного доходу та фактичної собівартості реалізації

8. *Указати спосіб розрахунку впливу зміни собівартості реалізованої продукції на прибуток від основної операційної діяльності:*

- а) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції і базисної та зміною знака результату на протилежний
- б) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції і базисного її показника, перерахованого на фактичний обсяг реалізації
- в) шляхом різниці фактичної собівартості реалізованої продукції і базисного її показника, перерахованого на фактичний обсяг реалізації та зміною знака результату на протилежний
- г) шляхом різниці фактичного доходу і фактичної собівартості реалізації

Теми рефератів і презентацій

1. Основні підходи та методи аналізу фінансових результатів суб'єкта господарювання.
2. Значення та сутність маржинального аналізу.
3. Методика факторного аналізу фінансового результату від основної операційної діяльності.
4. Методика розрахунку показників рентабельності суб'єкта господарювання.
5. Основні резерви зростання рентабельності діяльності суб'єкта господарювання.

9. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. *Сутність поняття фінансового стану та завдання його економічного аналізу*
2. *Аналіз динаміки складу та структури активів і джерел їхнього фінансування*
3. *Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості суб'єкта господарювання*
4. *Аналіз ліквідності й платоспроможності суб'єкта господарювання*
5. *Аналіз ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання*

Контрольні запитання

Тестові завдання

Теми рефератів і презентацій

1. *Сутність поняття фінансового стану та завдання його економічного аналізу*

Під **фінансовим станом** можна розуміти здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Головною метою аналізу фінансового стану підприємства є своєчасність виявлення й усунення недоліків у фінансово-господарській діяльності. При цьому необхідно приділяти особливу увагу пошуку резервів поліпшення його платоспроможності та фінансової стійкості. Фінансовий стан також дає загальне уявлення про зміну в розміщенні коштів і джерел їх покриття (власних або позикових) на кінець періоду в порівнянні з їх значеннями на початок.

Характерною рисою оцінки фінансового стану є процес виявлення тенденцій і закономірностей функціонування й розвитку підприємства, втрачених можливостей і резервів. Крім того, це розробка практичних пропозицій і рекомендацій щодо вдосконалення діяльності підприємства.

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Показники оцінки фінансового стану підприємства повинні бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний з підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на питання, наскільки надійним є підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством.

У кожного з партнерів підприємства – акціонерів, банків, податкових адміністрацій – свій критерій економічної доцільності. Тому і показники оцінки фінансового стану повинні бути такими, щоб кожен партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Основні завдання аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання складаються з наступних етапів:

- аналіз динаміки, складу та структури активів;
- аналіз динаміки, складу та структури джерел фінансування активів;
- оцінка різких змін окремих статей балансу;
- аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості, визначення типу фінансової стійкості;
- аналіз ліквідності балансу суб'єкта господарювання;
- аналіз рівня платоспроможності ;
- розрахунок і аналіз показників ефективності використання оборотних активів підприємства.

Інформаційної базою аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання є фінансова звітність підприємства, форми №1 «Баланс», форма №2 «Звіт про фінансові результати», форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності», бізнес-план організації, законодавчі акти.

Основною метою фінансового аналізу є отримання певного числа пріоритетних показників, що дають об'єктивну картину фінансового стану підприємства. При цьому менеджерів і аналітиків може цікавити як поточний фінансовий стан підприємства, так і його прогноз на найближчу перспективу.

Оцінка фінансового стану дозволяє виявити зміни у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі, виявити основні фактори, що викликають зміни у фінансовому стані, прогнозувати основні тенденції фінансового стану.

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

Аналіз ресурсів (активи) суб'єкта господарювання та джерел їхнього фінансування (пасиви) проводять за допомогою складання агрегованого порівняльного аналітичного балансу.

Для здійснення господарської діяльності підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому. Усі засоби, які належать підприємству та відображені в балансі, називаються його *активами*.

Активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигод у майбутньому. Фінансовий стан суб'єкта господарювання значною мірою залежить від доцільності та правильності вкладання фінансових ресурсів в активи. У процесі функціонування підприємства величина та структура активів постійно змінюються.

В агрегований аналітичний баланс включаються наступні активи: «необоротні активи» (1 розділ активу балансу), у тому числі, виділяють основні

засоби за залишковою вартістю; «оборотні активи» (2 розділ активу балансу), у тому числі запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи; «необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття» (3 розділ активу балансу).

Пасиви підприємства – це джерела формування засобів, які розташовані в активі балансу. До джерел формування відносять власний капітал (1 розділ пасиву балансу) та позиковий капітал (2 і 3 розділи пасиву балансу).

В агрегований аналітичний баланс включаються наступні пасиви: «власний капітал» (1 розділ пасиву балансу), у тому числі зареєстрований капітал, додатковий капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток); «позиковий капітал» (2 і 3 розділи пасиву балансу), у тому числі довгострокові зобов'язання (2 розділ пасиву балансу), короткострокові кредити банку (3 розділ пасиву балансу, код рядка 1600), кредиторська заборгованість, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання (3 розділ пасиву балансу); «зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття» (4 розділ пасиву балансу); «чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду» (5 розділ пасиву балансу).

Оцінку показників агрегованого балансу проводять за допомогою горизонтального (часового) та вертикального (структурного) аналізу.

При горизонтальному аналізі виявляються абсолютні та відносні зміни величин статей балансу за певний період, дається оцінка цим змінам.

Вертикальний аналіз використовується для дослідження засобів і джерел їх утворення шляхом визначення питомої ваги окремих статей у підсумку балансу та оцінювання змін.

Здійснюється аналіз виробничого потенціалу підприємства, який включає залишкову вартість основних засобів, вартість виробничих запасів, вартість незавершеного виробництва та витрати майбутніх періодів.

Дані розрахунків у таблиці 9.1 показали, що за аналізований період на підприємстві сума активів зросла на 9,3 млн. грн, з 48 млн. грн до 57,3 млн. грн.

Таблиця 9.1

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	структури, в. п.
Актив							
	Усього активів	48029	100,00	57340	100,00	+9311	х
1.	Необоротні активи	24122	50,22	21676	37,80	-2446	-12,42
1.1	Основні засоби	18324	38,15	15130	26,39	-3194	-11,76
2.	Оборотні активи	23907	49,78	35664	62,20	+11757	12,42
2.1	Запаси	8541	17,78	13016	22,70	+4475	4,92
2.2	Дебіторська заборгованість	13716	28,56	21641	37,74	+7925	9,18
2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	1361	2,83	952	1,66	-409	-1,17
2.4	Інші оборотні активи	289	0,60	55	0,10	-234	-0,50
2.5	Витрати майбутніх періодів	-		-		-	-
3.	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-		-		-	-
	Виробничий потенціал	26476	55,13	28105	49,01	1629	-6,12
Пасив							
	Усього пасивів	48029	100,00	57340	100,00	+9311	х
1.	Власний капітал	18415	38,34	25421	44,33	+7006	+5,99
1.1	Зареєстрований капітал	812	1,69	812	1,42	0	-0,27
1.2	Нерозподілений прибуток	8447	17,59	15453	26,95	+7006	+9,36
2.	Позиковий капітал	29614	61,66	31919	55,66	+2305	-6,00
2.1.	Довгострокові зобов'язання	5230	10,89	2290	3,99	-2940	-6,90
2.2.	Короткострокові кредити і позики	-	-	-	-	-	-
2.3.	Кредиторська заборгованість	21946	45,69	27132	47,32	+5186	+1,63
2.4.	Інші поточні зобов'язання	2438	5,08	2497	4,35	+59	-0,73
2.5.	Доходи майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-
3.	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-

Зростання активів відбулося за рахунок збільшення оборотних активів у звітному році як у сумі, так і в структурі. Так, у попередньому році оборотні активи займали 49,8% в активах підприємства, у звітному році їх частка зросла до 62,2%, тобто на 12,4 в. п. Частка необоротних активів знизилась на 12,4 в. п., і склала в активах підприємства у звітному році 37,8%.

У складі оборотних активів за аналізований період зросла сума запасів і дебіторської заборгованості. У попередньому році запаси складали 17,8% в активах підприємства, а у звітному році їх частка зросла на 4,9 в. п., тобто до 22,7%. Збільшення суми запасів в активах підприємства може бути пов'язане з одного боку з розширенням виробництва, для чого збільшується сума виробничих запасів і зростає чистий дохід, з іншого боку пов'язане з понаднормативною наявністю виробничих запасів, зростанням залишків готової продукції.

За аналізований період на підприємстві зросла частка дебіторської заборгованості з 28,6% до 37,7%, тобто на 9,1 в. п. Зростання величини дебіторської заборгованості може бути пов'язане з одного боку з розширенням кола замовників, з іншого боку пов'язане зі збільшенням терміну погашення.

В активах підприємства грошові кошти займають дуже малу частку, так на початок року вона складала 2,8%, а на кінець звітного року – 1,7%.

Виробничий потенціал підприємства збільшився на 1629 тис. грн, однак у структурі відбулося його зменшення на 6,12 в. п.

Власний капітал підприємства зростає як у сумі, так і в структурі пасивів. Частка власного капіталу збільшилася з 38,3% до 44,3%. Позитивним моментом є зростання нерозподіленого прибутку підприємства. У попередньому році він склав 8,4 млн. грн, а у звітному – майже 15,5 млн. грн. Незважаючи на це у джерелах фінансування засобів підприємства більшу частку займають залучені кошти, що свідчить про залежність підприємства від позикового капіталу. Позиковий капітал в основному складається з кредиторської заборгованості, частка якого в пасивах підприємства зросла з 45,7% до 47,3%. Все це негативно впливає на фінансовий стан підприємства.

3. Аналіз абсолютних і відносних показників фінансової стійкості суб'єкта господарювання

У науковій літературі поняття «стійкість» ототожнюється з такими поняттями, як сталість (незмінність, постійність) та стабільність (забезпечення сталості). Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання.

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.

Фінансову стійкість підприємства можна проаналізувати за допомогою абсолютних і відносних показників.

Абсолютними показниками фінансової стійкості є показники, які відображають, в якій мірі запаси підприємства профінансовані за рахунок його власних та позикових джерел.

Знаходиться трикомпонентний тип фінансової стійкості підприємства. Дана модель побудована на аналізі покриття власним капіталом, довгостроковим капіталом та загальним об'ємом капіталу підприємства вартості запасів та витрат.

Вартість запасів порівнюється з послідовно поширюваним переліком таких джерел фінансування:

- власні оборотні кошти (ВОК),
- власні оборотні кошти і довгострокові кредити та позики (ВОК + КД);
- власні оборотні кошти, довго та короткострокові кредити і позики (ВОК + КК + КД).

Згідно з цим *сума власних оборотні коштів* визначається як різниця між власним капіталом (ВК) та вартістю необоротних активів (НА), на покриття якої насамперед спрямовується власний капітал, тобто:

$$ВОК = ВК - НА,$$

де ВОК – власні оборотні кошти;

ВК – власний капітал підприємства;

НА – необоротні активи.

Наявність власних оборотних коштів, тобто додатне значення ВОК - мінімальна умова фінансової стійкості.

Наведеним трьома показниками джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього формування, тобто можна відповісти на питання, чи достатньо цих основних джерел для того, щоб у повній мірі сформувати запаси підприємства, або ні.

Відповідно до забезпеченості запасів згаданими варіантами фінансування можливі чотири типи фінансової стійкості.

- 1. Абсолютна стійкість** – для забезпечення запасів (З) достатньо власних оборотних коштів

$$(ВОК): З < ВОК$$

Абсолютну фінансову стійкість мають підприємства, які не залежать від зовнішніх джерел фінансування своєї виробничо-фінансової діяльності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є власні оборотні кошти.

- 2. Нормальна стійкість** – для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів залучаються довгострокові кредити та позики

$$(КД): З < ВОК+КД$$

- 3. Нестійкий фінансовий стан** – для забезпечення запасів крім власних оборотних коштів та довгострокових кредитів і позик залучаються короткострокові кредити та позики

$$(КК): З < ВОК+КД+КК$$

- 4. Кризовий фінансовий стан** – для забезпечення запасів не вистачає джерел формування:

$$З > ВОК+КД+КК$$

Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхня кредиторська заборгованість. У таблиці 9.2 розраховані показники, які визначають тип фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 9.2

Аналіз типу фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показники	На кінець попереднього року	На кінець звітнього року
1	Власний капітал, тис. грн	18415	25421
2	Необоротні активи, тис. грн	24122	21676
3	Власні оборотні кошти, тис. грн (1-2)	-5707	3745
4	Довгострокові зобов'язання, тис. грн	5230	2290
5	Наявність власних та довгострокових джерел покриття запасів, тис. грн (3+4)	-477	6035
6	Короткострокові кредити і позики, тис. грн	-	-
7	Загальна сума основних джерел покриття запасів, тис. грн (5+6)	-477	6035
8	Запаси, тис. грн	8541	13016
9	Надлишок, нестача власних оборотних коштів для покриття запасів, тис. грн (3-8)	-14248	-9271
10	Надлишок, нестача власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для покриття запасів, тис. грн (5-8)	-9018	-6981
11	Надлишок, нестача основних джерел для покриття запасів, тис. грн (7-8)	-9018	-6981
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	19,3	15,1
14	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн запасів (11 : 8), грн	-1,1	0,5

Згідно даних таблиці 9.2 фінансовий стан підприємства кризовий. За аналізований період на підприємстві значно зросла сума запасів. Для покриття запасів у підприємства як у попередньому році, так і в звітному, не вистачає власних оборотних коштів, довгострокових зобов'язань. Хоча підприємство у звітному році має кризовий фінансовий стан, дефіцит основних джерел для покриття запасів скоротився, що є позитивною тенденцією. Підприємству й надалі потрібно збільшувати суму власних оборотних коштів за рахунок нерозподіленого прибутку, а також не допускати наднормативних запасів.

Для визначення та оцінки фінансової стійкості підприємства проаналізуємо коефіцієнти, характеристика яких наведена в табл. 9.3.

Таблиця 9.3

Характеристика коефіцієнтів фінансової стійкості

Найменування показників	Розрахунок	Економічний зміст	Рекомендоване значення
1	2	3	4
Коефіцієнт автономії	власний капітал / загальний капітал	показує, яку частину в загальних вкладеннях у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансової залежності	загальний капітал / власний капітал	є індикатором фінансової стійкості, який також вказує на здатність компанії проводити прогнозовану діяльність у довгостроковій перспективі. Показник є оберненим до показника фінансової автономії	(>1)
Коефіцієнт фінансового ризику	сума довгострокових і поточних зобов'язань / власний капітал	зростання його значення свідчить про посилення залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниження його фінансової стійкості	(≤ 1)
Коефіцієнт мобільності	оборотні активи / необоротні активи	характеризує, скільки оборотних коштів (у гривнях) припадає на одну гривню необоротних активів. Тобто відображає структуру майна підприємства	(30% на 70%, тобто 0,43)
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	власні оборотні кошти / власний капітал	яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати грошовими засобами	$(\geq 0,1)$
Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами	власні оборотні кошти / запаси	характеризує міру фінансової стійкості по відношенню до покриття власними оборотними коштами величини запасів підприємства	(≥ 1)
Коефіцієнт автономії джерел формування запасів	власні оборотні кошти / основні джерела формування запасів	характеризує частку власних оборотних коштів у загальній сумі основних джерел формування запасів підприємства	1
Співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю	сума дебіторської заборгованості / сума кредиторської заборгованості	показує, чи 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, або ні	1

Основним завданням аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка ступеня незалежності від позикових джерел фінансування. У ході аналізу

необхідно дати відповіді на питання: наскільки компанія незалежна з фінансової точки зору, зростає чи знижується рівень цієї незалежності і чи відповідає стан її активів і пасивів завданням її фінансово-господарської діяльності (табл. 9.4).

Таблиця 9.4

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показники	Методика розрахунку	На кінець попереднього року	На кінець звітнього року	Зміна (+,-)
1	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт автономії (рекомендоване значення $\geq 0,5$)	[Власний капітал]: [Валюта балансу]	0,383	0,443	+0,060
2	Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення ≥ 1)	[Валюта балансу]: [Власний капітал]	2,608	2,256	-0,353
3	Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення ≤ 1)	[Позиковий капітал]: [Власний капітал]	1,608	1,256	-0,353
4	Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіює залежно від галузі, у якій функціонує підприємство)	[Оборотні активи]: [Необоротні активи]	0,991	1,645	+0,654
5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомендоване значення $\geq 0,1$)	[Власні оборотні кошти]: [Власний капітал]	-0,31	0,15	+0,46
6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (рекомендоване значення ≥ 1)	[Власні оборотні кошти]: [Запаси]	-0,67	0,29	+0,96
7	Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	[Власні оборотні кошти]: [Основні джерела формування запасів]	-11,96	0,62	+12,58
8	Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	[Кредиторська заборгованість]: [Поточні зобов'язання]	0,893	0,899	+0,006
9	Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю (рекомендоване значення =1)	[Дебіторська заборгованість]: [Кредиторська заборгованість]	0,629	0,812	+0,183

Проаналізувавши коефіцієнти фінансової стійкості можна зробити висновок, що підприємство не автономне, тобто залежить від позикового капіталу. Про це свідчить коефіцієнт автономії, який менше рекомендованого значення і складає у звітному році 0,44, що менше рекомендованого рівня. Високе значення коефіцієнта фінансової залежності підтверджує, що підприємство знаходиться в кризовому стані та має значну частку залучених засобів у джерелах фінансування активів.

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує кількість залученого капіталу в розрахунку 1 грн власного капіталу, тобто на 1 грн власного капіталу на підприємстві припадає 1,3 грн залученого.

Значення коефіцієнта маневреності власного капіталу характеризує можливість вільно маневрувати ним. Так, у попередньому році підприємство мало нестачу власних оборотних коштів і коефіцієнт дорівнював мінус 0,31, у звітному році маневреність власного капіталу зросла та склала 0,15.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами нижче рекомендованого, це значить, що підприємство не може власними силами забезпечити ні весь процес виробництва, ні його частину у вигляді запасів.

Коефіцієнт кредиторської заборгованості показує, що на підприємстві у звітному році майже на 90% поточні зобов'язання складаються з кредиторської заборгованості.

З метою підвищення фінансової автономії підприємства, маневреності власного капіталу необхідно збільшувати суму власного капіталу за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, для чого потрібно нарощувати обсяги реалізації продукції, оптимізувати витрати, ефективно використовувати ресурси підприємства, слідкувати за своєчасними розрахунками дебіторської заборгованості, не допускати понаднормативних запасів.

4. Аналіз ліквідності й платоспроможності суб'єкта господарювання

Найважливішим аспектом аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання за даними балансу є оцінка рівня його платоспроможності як у короткостроковий період, так і у довгостроковий.

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 вищою є його ліквідність.

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 відображає 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.

Таким чином, **ліквідність підприємства** – це його здатність перетворювати свої активи у гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх терміну.

Найбільш ліквідним активом є готівка. Наступним за рівнем ліквідності активом є короткострокові інвестиції (цінні папери), які у разі необхідності швидко можуть бути переведені в гроші. Ліквідним активом є також дебіторська заборгованість, адже передбачається, що дебітори оплатять

рахунок у найближчому майбутньому. Найменш ліквідним поточним активом є запаси, оскільки для їх перетворення на гроші спочатку треба їх продати.

Отже, під **ліквідністю будь-якого активу** слід розуміти можливість перетворення його на гроші, а рівень ліквідності визначається тривалістю періоду, протягом якого відбувається це перетворення. Чим коротший цей період, тим вищою є ліквідність певного виду активів.

У таблиці 9.5 наведені характеристики активів за ступенем їх ліквідності.

Таблиця 9.5

Розподіл активів залежно від їх ліквідності

Назва	Характеристика
1	2
Найліквідніші активи (A ₁)	суми за всіма статтями грошових коштів та їх еквівалентів, тобто гроші, які можна використати для поточних розрахунків у міру потреби. До цієї групи належать також короткострокові фінансові вкладення, цінні папери, які можна прирівняти до грошей
Активи, що швидко реалізуються (A ₂)	це активи, перетворення яких на гроші потребує певного часу. До цієї групи належить і дебіторська заборгованість. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових робітників, платоспроможності платників, умов видачі кредитів тощо
Активи, що повільно реалізуються (A ₃)	це статті розділу II активу балансу, які охоплюють запаси та інші оборотні активи. Запаси не можуть бути продані, поки немає покупця. Інколи певні запаси потребують додаткової обробки перед реалізацією, що вимагає певного часу
Активи, що важко реалізуються (A ₄)	це активи, які передбачено використовувати в господарській діяльності протягом тривалого періоду. До цієї групи належать всі статті розділу I активу балансу («Необоротні активи»).

До найбільш ліквідних активів відносять грошові кошти та їх еквіваленти (A₁), до швидко реалізованих активів відносять дебіторську заборгованість (A₂), до повільно реалізованих активів відносять запаси (A₃), до важко реалізованих активів відносять необоротні активи (A₄).

Після групування активів підприємства за мірою їх ліквідності необхідно згрупувати пасиви підприємства залежно від міри збільшення термінів погашення зобов'язань.

Групування пасивів балансу за рівнем зростання строків погашення зобов'язань відображене в табл. 9.6.

Таблиця 9.6

Групування пасивів балансу за рівнем зростання
строків погашення зобов'язань

Назва	Характеристика
1	2
Найбільш термінові пасиви (П1)	це кредиторська заборгованість, розрахунки за дивідендами, вчасно не погашені кредити (за даними додатку до балансу)
Короткострокові кредити банків і позики (П2)	це короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані
Довгострокові кредити банків і позики (П3)	довгострокові зобов'язання, які містяться в розділі III пасиву балансу
Постійні пасиви (П4)	це всі статті розділу I пасиву балансу («Власний капітал») та розділів II і V пасиву.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо одночасно виконуються такі вимоги:

$$A1 \geq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \leq P4$$

Для аналізу ліквідності підприємства використовують відносні показники – коефіцієнти платоспроможності (ліквідності). Для кожного показника платоспроможності існує рекомендовано значення, яке вказує на можливість підприємства своєчасно розрахуватися за свої зобов'язання.

У таблиці 9.7 наведено алгоритм розрахунку основних коефіцієнтів, які характеризують ліквідність (платоспроможність) суб'єкта господарювання.

Для оцінки платоспроможності суб'єкта господарювання використовують три відносних показника ліквідності, які розрізняються набором ліквідних коштів, що розглядаються як покриття поточних зобов'язань.

Миттєву ліквідність (платоспроможність) підприємства характеризує коефіцієнт абсолютної ліквідності. Він показує, яку частину поточних

зобов'язань може покрити підприємство за рахунок грошових коштів та короткострокових фінансових вкладень.

Таблиця 9.7

Коефіцієнти ліквідності суб'єкта господарювання

Показники	Розрахунок
1	2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($\geq 0,2-0,25$)	Найбільш ліквідні активи (A_1)/ (Найбільш термінові пасиви ($\Pi 1$) + Короткострокові кредити банків і позики ($\Pi 2$))
Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності ($\geq 0,8-1$)	(Найбільш ліквідні активи (A_1) + Активи, що швидко реалізуються (A_2)) / (Найбільш термінові пасиви ($\Pi 1$) + Короткострокові кредити банків і позики ($\Pi 2$))
Коефіцієнт покриття (загальний коефіцієнт ліквідності) (≥ 2)	(Найбільш ліквідні активи (A_1) + Активи, що швидко реалізуються (A_2) + Активи, що повільно реалізуються (A_3)) / (Найбільш термінові пасиви ($\Pi 1$) + Короткострокові кредити банків і позики ($\Pi 2$))

Платоспроможність підприємства з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів характеризує коефіцієнт швидкої ліквідності. Він показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може покрити за умови повного погашення дебіторської заборгованості.

Коефіцієнт покриття показує, яка частина оборотних активів залишається в розпорядженні підприємства після погашення всіх поточних зобов'язань.

Аналіз ліквідності підприємства (табл. 9.8), показав, що за аналізований період виконуються лише дві умови ліквідності балансу.

У зв'язку з тим, що на підприємстві відсутні короткострокові кредити, на кінець звітного року сформовано надлишок швидко реалізованих активів. Повільно реалізовані активи перевищують суму довгострокових зобов'язань.

У звітному році був надлишок постійних пасивів над сумою важко реалізованих активів, що є позитивною тенденцією, тому що в попередньому році підприємства мало нестачу власних оборотних коштів.

Таблиця 9.8

Аналіз ліквідності балансу підприємства

Активи	Сума, тис. грн		Пасиви	Сума, тис. грн		Надлишок (+), нестача (-), тис. грн	
	на кінець поперед нього року	на кінець звітнього року		на кінець попере днього року	на кінець звітнього року	на кінець поперед нього року	на кінець звітнього року
1	2	3	4	5	6	7	8
Найбільш ліквідні	1361	952	Найбільш термінові зобов'язання	21946	27132	-20585	-26180
Швидко реалізовані	13716	21641	Короткострокові	0	0	+13716	+21641
Повільно реалізовані	8830	13071	Довгострокові	5230	2290	+3600	+9471
Важко реалізовані	24122	21676	Постійні	18415	25421	-5707	+3745
Баланс	48029	57340	Баланс	48029	57340	-	-

Абсолютно ліквідні активи підприємства не покривають суму найбільш термінових пасивів.

Таким чином, згідно показників ліквідності можна зробити висновок про те, що підприємство має дуже обмежені ресурси для покриття своїх зобов'язань та може бути у подальшому визнане неплатоспроможним.

Аналіз коефіцієнтів ліквідності підприємства (табл. 9.9) свідчить про те, що рівень платоспроможності як у попередньому році, так і у звітному, не відповідають рекомендованому рівню.

Лише 3% усіх поточних зобов'язань підприємства покриваються за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, при необхідному рівні 20%. У звітному році значення коефіцієнта швидкої ліквідності наближається до рекомендованого.

Так, якщо у попередньому році за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів і дебіторської заборгованості підприємство покривало 62% поточних зобов'язань, то у звітному вже 76%.

Таблиця 9.9

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	2	3	4	5	6
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$)	[Грошові кошти та їх еквіваленти]: [Поточні зобов'язання]	0,06	0,03	-0,03
2	Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,8-1$)	[Грошові кошти та їх еквіваленти + кошти у розрахунках]: [Поточні зобов'язання]	0,62	0,76	+0,14
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 2-2,5$)	[Оборотні активи]: [Поточні зобов'язання]	0,98	1,2	+0,22

Але варто відзначити, що коли термін погашення дебіторської заборгованості зростає, то знижується вірогідність своєчасного розрахунку за поточними зобов'язаннями.

У звітному році підприємство має значення коефіцієнта загальної ліквідності, яке складає 1,2, проти 0,98 у попередньому році. Зростання коефіцієнта можна визнати позитивною тенденцією, але його значення нижче рекомендованого рівня – 2,0. Тобто лише 20% всіх оборотних активів залишиться у підприємства в розпорядженні за умови покриття всіх поточних зобов'язань.

Підприємству з метою підвищення рівня ліквідності та платоспроможності необхідно прискорювати оборотність дебіторської заборгованості, запасів, не допускати понаднормативних виробничих запасів, які виключені з обороту.

5. Аналіз ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання

Ефективність використання оборотних коштів проявляється, насамперед, у швидкості їх обороту. Аналіз ефективності використання оборотних коштів полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних коефіцієнтів оборотності. У ході проведення аналізу застосовують такі показники оцінки використання оборотних коштів суб'єкта господарювання:

- показники оборотності-тривалості одного обороту (в днях);
- кількість оборотів за аналізований період (коефіцієнт оборотності, в оборотах).

Оборотність оборотних засобів є тривалість одного повного кругообігу коштів з перетворення оборотних засобів у грошовій формі у виробничі запаси і до виходу готової продукції та її реалізації. Кругообіг коштів завершується зарахуванням виручки від продажу на рахунок організації.

Аналіз оборотності оборотних коштів включає наступні показники:

- коефіцієнт оборотності активів;
- коефіцієнт оборотності оборотних засобів;
- коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- коефіцієнт оборотності запасів.

У таблиці 9.10 відображені показники ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання, алгоритм їх розрахунку, нормативне значення та економічна характеристика.

Таблиця 9.10

Показники ефективності використання оборотних коштів

Показники	Розрахунок	Нормативне значення	Характеристика
1	2	3	4
Коефіцієнт оборотності активів	чистий дохід/ сума активів	збільшення	відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки разів за аналізований період відбувається повний цикл виробництва й обіг,

Показники	Розрахунок	Нормативне значення	Характеристика
1	2	3	4
			що приносить відповідний ефект у вигляді прибутку
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів	чистий дохід/ оборотні активи	збільшення	характеризує відношення виручки (чистого доходу) від реалізації продукції, без урахування податку на додану вартість та акцизного збору, до суми оборотних засобів підприємства
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	чистий дохід/ дебіторська заборгованість	збільшення	показує, скільки разів за рік обернулися кошти, вкладені в розрахунки
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	чистий дохід / кредиторська заборгованість	збільшення	показує розширення або зниження комерційного кредиту, наданого підприємству. Зростання коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості підприємства, зниження – зростання покупок у кредит
Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	360/ коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	зменшення	показує, за який термін погашається дебіторська заборгованість
Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	360/ коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	зменшення	показує, за який термін погашається кредиторська заборгованість
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	чистий дохід/ виробничі запаси	збільшення	відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період
Коефіцієнт оборотності основних засобів	чистий дохід / залишкова вартість основних засобів	збільшення	показує ефективність використання основних засобів підприємства

Аналіз показників ефективності використання оборотних коштів підприємства представлено в таблиці 9.11.

За аналізований період на підприємстві знижується ефективність використання всіх оборотних активів. Так, якщо у попередньому році оборотні активи оберталися 7 разів, то у звітному лише 4,7 рази, тобто тривалість обороту зросла на 26,3 дня, з 51,1 дня до 77,4 дня.

Таблиця 9.11

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Зміна
1	2	3	4
1. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	7,0	4,7	-2,3
2. Коефіцієнт оборотності запасів	19,7	12,7	-7,0
3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	12,3	7,7	-4,6
4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	7,7	6,1	-1,6
5. Строк погашення дебіторської заборгованості (днів)	29,3	46,9	+17,6
6. Строк погашення кредиторської заборгованості (днів)	46,9	52,3	+5,4
7. Тривалість обороту запасів	18,2	28,2	+10,0
8. Тривалість обороту оборотних активів	51,1	77,4	+26,3

Негативним моментом для діяльності підприємства є зростання тривалості обороту дебіторської та кредиторської заборгованості. Якщо у попередньому році строк погашення дебіторської заборгованості дорівнював 29,3 дня, то у звітному – 46,9 днів, тобто тривав на 17,6 дня довше.

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 доході) за попередній рік (табл. 9.12).

Результати факторного аналізу розрахунку оборотності оборотних коштів показали, що тривалість їх протягом досліджуваного періоду збільшилася на 26,3 дня і склала у звітному році 77,4 дня. Таке значене збільшення тривалості обороту було обумовлено, головним чином, зростанням вартості оборотних активів, що призвело до збільшення тривалості обороту на 25,1 дня, а також зменшенням чистої виручки від реалізації продукції, що

сповільнило тривалість одного обороту оборотних коштів протягом досліджуваного періоду на 1,2 дня.

Таблиця 9.12

**Аналіз впливу факторів та зміну оборотності
оборотного капіталу підприємства**

Показники	Тривалість одного обороту, днів			Зміна, днів		
	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
Усього оборотних коштів	51,1	76,2	77,4	+26,3	+25,1	+1,2

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. Назвіть основні етапи аналізу фінансового стану підприємства.
2. У чому сутність складання агрегованого аналітичного балансу суб'єкта господарювання?
3. Які причини зміни в структурі активів величини запасів і дебіторської заборгованості?
4. Які управлінські рішення сприяють зростанню власного капіталу підприємства?
5. За рахунок чого підприємство зможе наростити власні оборотні кошти?
6. Назвіть причини неплатоспроможності підприємства.
7. За рахунок яких факторів можливе прискорення оборотності оборотних коштів?
8. Як розраховуються резерви зростання реалізації продукції, товарів, послуг за рахунок підвищення ефективності використання оборотних засобів?

Тестові завдання

1. Дані, що наводяться в активі балансу підприємства, показують...
 - а) розміщення ресурсів, що перебувають в розпорядженні підприємства
 - б) джерела фінансових ресурсів
 - в) поза оборотні активи
 - г) структуру джерел фінансових ресурсів

2. *Основні складові частини активів підприємства:*

- а) необоротні активи, запаси та дебіторська заборгованість
- б) необоротні та оборотні активи, витрати майбутніх періодів, необоротні активи та групи вибуття
- в) необоротні активи, запаси, кредиторська та дебіторська заборгованість
- г) необоротні активи, власний капітал, дебіторська заборгованість

3. *Оборотний капітал – це:*

- а) довгострокова та короткострокова дебіторська заборгованість, запаси, грошові кошти
- б) запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів
- в) запаси, дебіторська та кредиторська заборгованість
- г) виробничі запаси, дебіторська та кредиторська заборгованість, витрати майбутніх періодів

4. *Найбільш ліквідні активи – це:*

- а) грошові кошти та їх еквіваленти, короткострокові фінансові інвестиції
- б) товари та витрати майбутніх періодів
- в) одержані векселі та відстрочені податкові активи
- г) дебіторська заборгованість

5. *Поточна дебіторська заборгованість належить до:*

- а) необоротних активів
- б) оборотних активів
- в) позикових коштів
- г) витрат майбутніх періодів

6. *Наявність власних оборотних коштів розраховується:*

- а) як різниця між власним капіталом підприємства та його необоротними активами
- б) як різниця між власним капіталом підприємства та його поточними зобов'язаннями
- в) як різниця між короткостроковими та довгостроковим зобов'язаннями підприємства
- г) як різниця між власним капіталом підприємства та оборотними активами

7. *Величина власних оборотних коштів підприємства характеризує:*

- а) платоспроможність підприємства
- б) фінансову стійкість підприємства
- в) наявність високоліквідних активів
- г) наявність необоротних активів

8. *Коефіцієнт швидкої ліквідності (платоспроможності) розраховується:*

- а) як відношення загальної суми оборотних активів підприємства до загальної суми його поточних зобов'язань
- б) як відношення грошових коштів, поточних фінансових інвестицій та коштів у поточних розрахунках із дебіторами до загальної суми поточних зобов'язань підприємства
- в) як відношення оборотних активів до суми довгострокових зобов'язань підприємства
- г) як відношення суми власного капіталу до поточних зобов'язань

9. *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

10. *Тривалість одного обороту оборотних коштів підприємства розраховується:*

- а) як відношення кількості днів періоду, який аналізується, до середньої за звітний період вартості обігових коштів
- б) як відношення виручки від реалізації без податків до середньої за звітний період вартості обігових коштів підприємства
- в) як відношення середньої вартості обігових коштів, помноженої на кількість днів періоду, який аналізується, до виручки від реалізації
- г) як відношення середньої вартості обігових коштів до днів періоду

11. *Коефіцієнт оборотності запасів розраховується наступним чином:*

- а) середньорічна вартість запасів підприємства ділиться на чистий дохід
- б) чистий дохід ділиться на середньорічну вартість запасів підприємства
- в) середньорічна вартість запасів підприємства ділиться на обсяг виробництва продукції
- г) обсяг виробництва продукції ділиться на середньорічну вартість запасів підприємства

12. *За даними балансу 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

13. *Поточна дебіторська заборгованість належить до:*

- а) необоротних активів
- б) оборотних активів
- в) позикових коштів
- г) витрат майбутніх періодів

14. *Визначте, які активи відносяться до першого розділу балансу підприємства:*

- а) дебіторська заборгованість
- б) запаси
- в) нематеріальні активи
- г) грошові кошти і їх еквіваленти

Теми рефератів і презентацій

1. Основні етапи та завдання аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання.
2. Класифікація видів аналізу фінансового стану підприємства.
3. Етапи проведення експрес-аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання.
4. Аналітичний інструментарій визначення фінансового стану та рівня платоспроможності підприємства.
5. Методика аналізу ефективності використання оборотних коштів суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Знання, 2004. 654 с.
2. Костенко Т. Д. Аналіз господарської діяльності та діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. К.: Центр учбової літератури, 2007. 400 с.
3. Шпанковська Н. Г., Король Г. О., Ковальчук К. Ф., Костанецький В. В., Распопова Ю. О., Труш Ю. Т. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій. Навч. посібник / за ред. проф. К. Ф. Ковальчука. К.: Центр учбової літератури, 2017. 328 с. URL: https://cul.com.ua/preview/analiz_gosp_dijaln.pdf (дата звернення 22.09.2021р.)
4. Ковальчук М. І. Економічний аналіз у сільському господарстві: Навч.-метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни. К.: КНЕУ, 2002. 282 с.
5. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Підручник. К., 2008. 513 с.
6. Писаревська Т. А. Інформаційні системи обліку та аудиту: навчальний посіб. К.: КНЕУ, 2014. 369 с.
7. Господарський кодекс України N 436-IV від 16 січня 2003 року, редакція від 15.12.2021 року. URL: <https://leschishin.org/laws/ec/ec06.php>
8. Синькевич Н. І. «Економічний аналіз»: Курс лекцій. Тернопіль: ТНТУ імені Івана Пулюя, 2018. 97 с.
9. Загальні вимоги до фінансової звітності. Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 р. № 73. URL: <https://leschishin.org/laws/ec/ec06.php>
10. Кондратьєв Б. О., Єршова Н. Ю. Інформаційне забезпечення управління діяльністю підприємства: теоретичні та практичні аспекти удосконалення URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/48071/1/Kondratiev_Informatsiine_zabezpechennia_2020.pdf
11. Скригун Н. П. Економічна сутність категорії витрат виробництва. Формування ринкових відносин в Україні. 2017. № 4(71). С. 11- 15.
12. Дерій В. Термін “витрати” та його трактування для потреб обліку і контролю. Галиц. екон. вісн. 2018. № 1(26). С. 154 - 160.
13. Економічний аналіз: Навч. посібник, за редакцією. Волкової Н. А. /Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко та ін. Одеса: ОНЕУ, 2015. 310 с.
14. Котляров С.А. Управление затратами: учебное пособие. С.-Пб: Питер, 2001. 257 с.
15. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 (Редакція від 18.03.2014) [Електронний ресурс] / Міністерство юстиції України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
16. Концептуальна основа фінансової звітності: Стандарт. Міжнародний документ. Концепція від 01.09.2010. URL: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_009.
17. Свистун І., Лісовенко Т. Управлінський облік витрат виробництва. *Економічний дискурс: міжнародний збірник наукових праць*. 2014. Випуск 3. м. Львів. С.157-161. URL: http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lviv/sekcija_2_2014_11_25/upravlinskij_oblik_vitrat_virobnictva/68-1-0-1068.
18. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 (Редакція від 09.08.2013) Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.19>.
19. Гайдаєнко О. М. Обґрунтування виробничого плану підприємства на основі оптимізаційних розрахунків. *Економіка: проблеми теорії та практики*. Збірник наукових праць. Випуск № 264: в 9 т. Т. VI. Дніпропетровськ: ДНУ, 2010. С. 1474-1479.
20. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва. *Економіка України*. 2014. № 2. С. 40–46.

21. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. №1(22). С. 11–18.
22. Беренда Н., Коваль А. Загальновиробничі витрати як складова операційних витрат, сутність та особливості їх розподілу. *Ukrainian food journal*. 2013. Vol. 2, Issue 2. С. 245–252. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/UFJ_2013_2_2_16.
23. Нападовська Л. В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: [монографія]. Д.: Наука і освіта., 2000. 224 с.
24. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Міністерство фінансів України від 09.12.2002. № 1012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99#Text>
25. Коефіцієнт змінності роботи обладнання. *Світ енциклопедій*. URL: <http://www.gx3000.ru/ekonomichnastatistika/koefficient-zminnosti-roboti-obladnannja.html>.
26. Цимбалюк Л. Г., Скригун Н. П. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. *Вісник Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу*. 2019. № 3 (15). С. 88–95.
27. Яровенко Т. С. Довга А. О., Осряніна В. Е. Шляхи та методи оптимізації витрат підприємства у ринкових умовах. URL: <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201372/yarovenkodovga>.
28. Вовк О. М., Кириченко А. І. Управління процесами нарощування рентабельності машинобудівного авіапідприємства. Науковий журнал *Інфраструктура ринку*. Випуск 22. 2018. С. 67–73. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/22_2018_ukr/13.pdf
29. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; за ред. М. Г. Чумаченка. К. : КНЕУ, 2001. 540 с.
30. Семенова К. Д. Аналіз тенденцій і прогнозування фінансових показників діяльності підприємств України. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*, 2019. Випуск 5 (110). С. 238–242.
31. Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава: РВВД ПДАА, 2018. 290 с.
32. Кулик А. В. Теорія економічного аналізу: навч. посіб. К.: ДП «Вид. дім «Персонал», 2018. 452 с.
33. Міщук Г. Ю., Джигар Т. М., Шишкіна О. О. Економічний аналіз: навч. посібник. Рівне: НУВГП, 2017. 156 с.
34. Положення «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації» із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства фінансів N 2/23 (z0188-13) від 04.01.2013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-01>
35. Черниш С. С. Економічний аналіз: Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2018. 312 с.
36. Основи економічного аналізу: навч.-метод. посібник / В. М. Микитюк, Т. М. Паламарчук, О. П. Русак та ін. / за ред. В. М. Микитюка. Житомир: Рута, 2018. 440 с.
37. Відкрита фінансова звітність публічних товариств України [Електронний ресурс]. URL: <https://www.smida.gov.ua>

Додатки

Підприємство	Дата
Територія	за ЄДРПОУ
Організаційно-правова форма	за КОАТУУ
Акціонерне товариство	за КОПФГ
господарювання	за КВЕД
Вид економічної діяльності	
Середня кількість працівників: 444	
Адреса, телефон:	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака	
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):	
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	v

Баланс
(Звіт про фінансовий стан)
 Форма №1

Актив	Код рядк а	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	499	538
первісна вартість	1001	640	857
накопичена амортизація	1002	(141)	(319)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 020	1 639
Основні засоби	1010	18 234	15 130
первісна вартість	1011	47 472	48 975
знос	1012	(29 238)	(3 845)
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
знос	1017	(0)	(0)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	4 369	4 369
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових	1065	0	0

резервних фондах			
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом І	1095	24 122	21 676
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	8 541	13 016
Виробничі запаси	1101	8 087	12 540
Незавершене виробництво	1102	155	435
Готова продукція	1103	236	14
Товари	1104	63	27
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 951	12 854
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	15	11
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
з нарахованих доходів	1140	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 750	8 776
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 361	952
Готівка	1166	928	803
Рахунки в банках	1167	433	149
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	289	55
Усього за розділом ІІ	1195	23 907	35 664
ІІІ. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Баланс	1300	48 029	57 340

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	812	812
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	9 156	9 156
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0

Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	8 447	15 453
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	18 415	25 421
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	5 230	2 290
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	5 230	2 290
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	13 705	19 142
розрахунками з бюджетом	1620	1 833	1 539
у тому числі з податку на прибуток	1621	153	491
розрахунками зі страхування	1625	500	499
розрахунками з оплати праці	1630	1 767	1 811
одержаними авансами	1635	0	0
розрахунками з учасниками	1640	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	4 141	4 141
страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	2 438	2 497
Усього за розділом III	1695	24 384	29 629
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	48 029	57 340

**Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід)**

Форма №2

I. Фінансові результати

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	165 920	168 506
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	(0)	(0)
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(118 954)	(124 479)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	(0)	(0)
Валовий:			
прибуток	2090	46 948	44 027
збиток	2095	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	328	82
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0
Адміністративні витрати	2130	(8 333)	(7 857)
Витрати на збут	2150	(28 957)	(27 359)
Інші операційні витрати	2180	(669)	(541)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9 317	8 352
збиток	2195	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	65	52

Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	(754)	(1 379)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)
Інші витрати	2270	(84)	(13)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	8 544	7 012
збиток	2295	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1 538	1 262
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	7 006	5 750
збиток	2355	(0)	(0)

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(0)	(0)
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	7 006	5 750

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	92 941	94 842
Витрати на оплату праці	2505	28 844	27 713
Відрахування на соціальні заходи	2510	6 323	6 105
Амортизація	2515	5 376	5 379
Інші операційні витрати	2520	21 963	22 844
Разом	2550	155 447	156 883

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	3 248 400	3 248 400
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	3 248 400	3 248 400
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	2,156750	1,770100
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	2,156750	1,770100
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0,00	0,00

Навчальне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Навчальний посібник
2-е видання, перероблене і доповнене

Укладачі: Ніна Анатоліївна Волкова
Ольга Миколаївна Гайдаєнко
Катерина Данилівна Семенова
Наталія Едуардівна Подвальна
Людмила Вікторівна Чернишова