

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

***Організація та методика  
економічного аналізу***

**Навчальний посібник**

**Одеса, 2010**

**УДК**  
**657:005(075.8)**  
**ББК 65.053я73**  
**В61**

Рецензенти:

Є.А.Бельтюков – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Одеського національного політехнічного університету;

О.М. Громова – доктор економічних наук, головний науковий співробітник Інституту проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України;

В.Г. Кухарчик – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва Одеського національного морського університету.

Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 351 с.

**Колектив авторів:**

Бойко Л.О. – к.е.н., доцент (параграф 3)

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

Волкова Н.А.- к.е.н., доцент (вступ, параграф 2,8)

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

Мозгова Н.В.- к.е.н., доцент (параграф 5)

Нападовська І.В. викл. (параграф 1,2)

Подвальна Н.Е. ст. викл. (параграф 5)

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

Навчальний посібник підготовлений вперше відповідно до програми навчальної дисципліни „Організація та методика економічного аналізу” для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

У навчальному виданні висвітлені теоретичні і практичні аспекти організації і методики економічного аналізу в системі управління підприємством.

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

Значна увага приділяється інтерпретації показників звітності та трактуванню результатів аналізу з позиції економічного аналізу. Усі методики проілюстровані наскрізним прикладом. Для кожної теми надані контрольні запитання та тестові завдання.

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

**УДК**  
**657:005(075.8)**  
**ББК 65.053я73**

## ВСТУП

Розвиток ринкової економіки в країні істотно залежить від рівня професійної підготовки управлінських кадрів, отримання нових знань і придбання практичних навиків аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства. В нових господарських умовах керівник і фахівець будь-якого рівня повинні володіти достатніми знаннями, щоб об'єктивно оцінювати результати діяльності підприємства, враховувати і оцінювати дію чинників, що впливають на процес його функціонування.

Пристаючи до аналізу стану підприємства, керівники і фахівці, в першу чергу, знайомляться з його фінансовою і статистичною звітністю. Саме звітність в концентрованому вигляді містить найістотнішу інформацію про організацію.

За фінансовою і статистичною звітністю можна сформулювати загальне розуміння бізнесу і оцінити багато аспектів діяльності організації, у тому числі успішність маркетингової стратегії організації, ефективність використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, стан зусиль з оптимізації податкових платежів. Очевидно, що така інформація необхідна як внутрішнім користувачам (власникам і менеджменту), так і зовнішнім (кредиторам, потенційним інвесторам, аудиторам, податковим органам, ін.). Але цю інформацію складно ідентифікувати, інтерпретувати і оцінити, часто вона суперечлива і неоднозначна. І тоді виникає необхідність у відповідних алгоритмах аналізу, які дозволяють не тільки і не стільки обчислювати необхідні для оцінки організації показники, але і інтерпретувати одержані результати, які впливають на діяльність організації і приводять її до тих результатів, які ми бачимо у фінансовій звітності.

Головна мета навчального посібника - допомогти студентам і фахівцям, що мають відношення до організації і управління бізнесом, дати огляд прийомів, методів і методик, які можуть бути використані при проведенні аналітичних розрахунків, а також допомогти оволодіти цими

аналітичними інструментами, що дозволяють об'єктивно проводити не тільки комплексну оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства, але і на їх основі ухвалювати ефективні управлінські рішення, сприяючи економічному зростанню підприємства.

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

Особливістю підручника є те, що він ґрунтується на використуванні доступної звітно-облікової інформації, такої, як бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, додаток до бухгалтерського балансу. Запропонована вашій увазі логічна послідовність викладу матеріалу дозволяє забезпечити спадкоємність в пізнанні основ економічного аналізу: виявлення основних чинників, що впливають на фінансово - господарську діяльність підприємства, осмислення і вибір методики аналізу з урахуванням специфіки конкретної ситуації, планування діяльності на перспективу, вибір найефективніших способів організації, фінансування, збільшення темпів економічного зростання підприємства. Розглянуті методи і методика забезпечені наскрізьним прикладом, який дозволяє зрозуміти логіку аналітичних процедур і допоможе в практичній діяльності ухвалювати аргументовані управлінські рішення. По суті, запропонований навчальний посібник є настільною книгою як для самостійного вивчення, так і для організації навчального процесу з метою освоєння практичних навиків організації і методики економічного аналізу.

## **1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

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

1.2. Метод і методика економічного аналізу.

1.3. Прийоми економічного аналізу.

### **1. Значення та задачі економічного аналізу. Предмет, об'єкти та види економічного аналізу.**

В сучасному суспільстві інформація перетворилась на домінуючий фактор виробництва та основну конкурентну перевагу: хоча вона існує без обмежень, її можна обмінювати і множити, проте отримати безкоштовно, як правило, неможливо. Для досягнення рівня компетенції, що дає можливість вчасно реагувати на зміни в оточуючому середовищі, управлінські кадри повинні, передусім, бути обізнані в методах і моделях, які допомагають спростувати наявний дефіцит інформації, цілеспрямовано і швидко знаходити відомості, важливі для прийняття рішень.

Вихідним пунктом та запорукою виживання та успішності підприємства у мінливому світі є управлінські кадри, які вміють вчитися, пристосовуватись до нового та користатись набутками наукового прогресу у практичній діяльності. До основних вмінь та якостей менеджерів сучасного гатунку належать:

- ✓ здатність розпізнавати зв'язки та залежності між вихідними ситуаціями (причинами) та їх наслідками (діями);
- ✓ вміння перевіряти справедливість суджень та зразків поведінки, віднаходити нові, більш вдалі альтернативні варіанти;
- ✓ здатність аналізувати стан справ та його зміну за окремими підрозділами та інтегрально по підприємству;
- ✓ розуміння основних вимог ринку та користувачів продукції й талант втілення їх змін у виробничий процес;
- ✓ творче мислення, гнучкість та швидкість реакції на зміни середовища.

Роль економічного аналізу в умовах ринкової економіки та глобалізаційних процесів важко переоцінити, оскільки аналіз пронизує всі стадії управління (рис. 1.1). Він передує плануванню системи показників на наступний період, допомагає раціонально та обґрунтовано організувати виробничі процеси, сприяє вдосконаленню збору й належній обробці інформації про їх перебіг в системі обліку, оцінюючи ситуацію, постачає основні пропозиції щодо виправлення недоліків та стимулювання впровадження провідного досвіду. Якщо при адміністративній системі господарювання аналіз носив ретроспективний характер і констатував позитивні чи негативні зміни у внутрішньому середовищі підприємства, то сьогодні основною його рисою стає оперативність та поєднання критичного погляду всередину й назовні.

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

Рис. 1.1. Місце аналізу серед функцій управління

Аналітичне мислення та знання в сфері економічного аналізу необхідні не лише спеціалістам в цій галузі – фінансовим аналітикам, без них не зможе ефективно виконувати свої функції жоден представник управлінського персоналу підприємства на мікро- та макрорівні, оскільки оцінювання, пошук оптимальних рішень та вміння передбачувати майбутні ситуації, розвиток подій є необхідними вимогами цієї професії. Необхідний перехід від теорії до практики відбувається на етапі організації аналітичної роботи на підприємстві.

До задач, які повинен вирішувати економічний аналіз в сучасному суспільстві, ми відносимо наступні:

- обґрунтування управлінських рішень та контроль за їх виконанням;
- прогнозування результатів діяльності та визначення показників для планування в наступних періодах;
- вивчення впливу окремих факторів на важливі показники діяльності;
- виявлення резервів поліпшення роботи підприємства та пошук шляхів їх мобілізації.

Питання щодо визначення предмету має принципове значення для оцінки обґрунтованості відокремлення тієї чи іншої галузі науки. Це актуально для економічного аналізу, який сформувався на межі наук, і з моменту виникнення доводить необхідність власної самостійності. Елементи аналізу розчинені в економічній теорії, управлінні, бухгалтерському обліку, статистиці та інших дисциплінах, що робить необхідність його виокремлення у самостійну галузь науки неочевидною і недоцільною для деяких зарубіжних авторів. Теоретики і практики бухгалтерського обліку вважають аналіз однією з його функцій. Фахівці в галузі статистики стверджують, що це частина статистики, тому що обидві науки мають єдине методологічне підґрунтя. Проте однакова методологічна база ще не є достатнім аргументом на їх користь, а взаємопроникнення не спростовує відмінностей у предметах.

Рис. 1.2 демонструє місце аналізу в системі економічних наук.

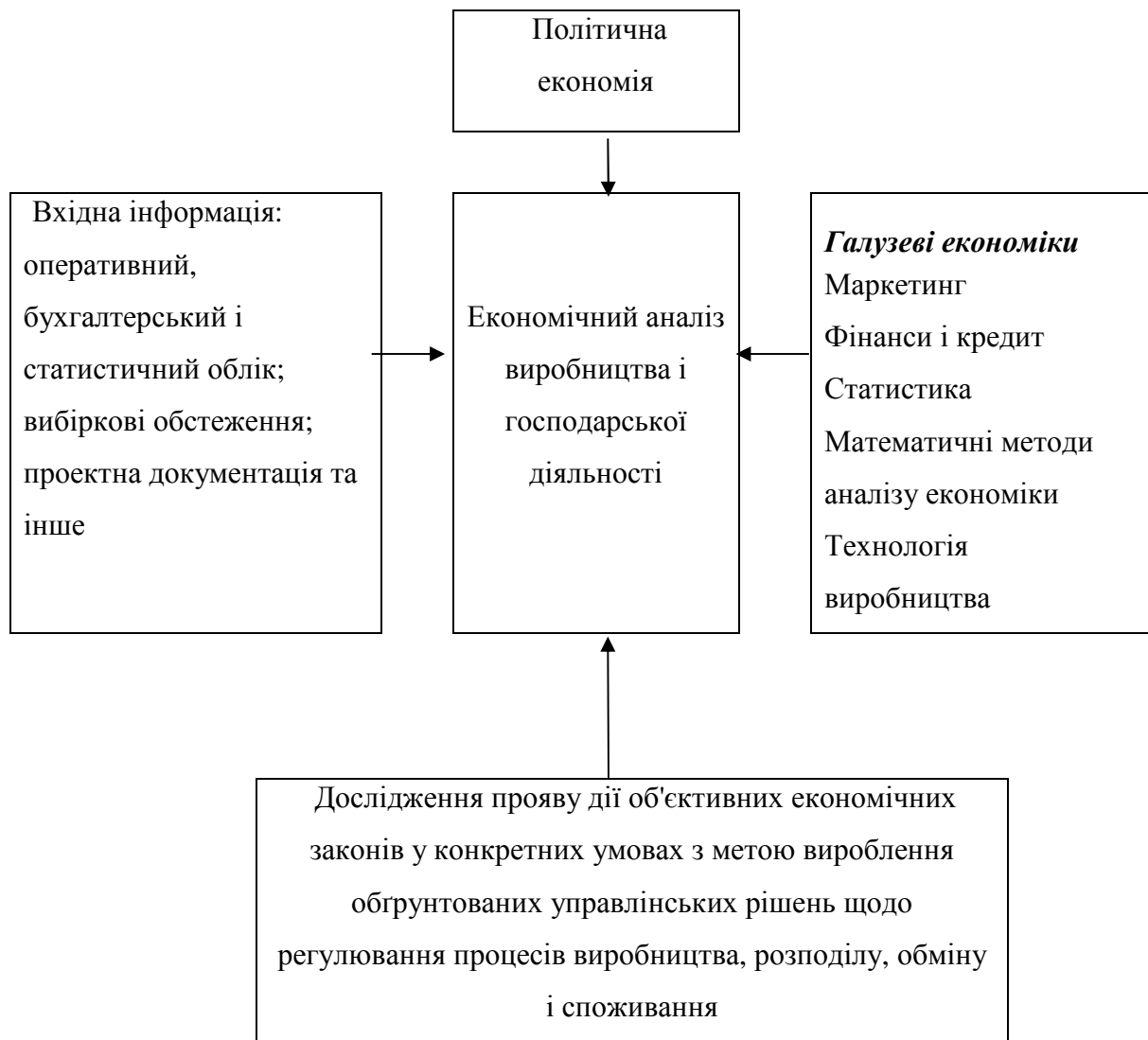


Рис. 1.2. Місце аналізу в системі економічних наук.

Порівняно з радянськими часами у сучасних визначеннях переважає назва науки «економічний аналіз» на противагу «аналізу господарської діяльності». Ми згодні з авторами, які вважають, що це дозволяє розширити горизонти аналізу, оскільки господарська діяльність може сприйматись як щось притаманне тільки підприємствам матеріального виробництва або таким, які створені для отримання прибутку. Адже аналіз суттєво підвищує ефективність не тільки комерційних структур, включно з банківськими, страховими, інвестиційними установами, які не називають свою діяльність господарською, а і навчальних, медичних закладів, які працюють на умовах фінансування з державного бюджету.



Деякі автори у визначеннях обмежують предмет аналізу певним рівнем господарювання: підприємством, об'єднанням підприємств, іноді міністерством. На нашу думку, це позбавляє аналіз його макроекономічного та міжнародного аспектів, адже так само економічний аналіз властивий економіці в масштабах держави та світового господарства. Аналіз сміливо можна розповсюдити не тільки на економіку однієї країни, а на світове господарство як вищий щабель економіки. Подібний аналіз притаманний міжнародним організаціям та транснаціональним корпораціям, які мають свої дочірні підприємства та відділення в усьому світі. Наприклад, всесвітня організація ЮНКТАД кожного року робить докладний та глибокий аналіз причинно-наслідкових зв'язків у сфері економіки та інвестицій по окремих регіонах та країнах, публікуючи його результати для користування всіх зацікавлених на своєму сайті.

Розмаїття визначень економічного аналізу неминуче, оскільки його зміст виявляється завжди ширшим, ніж найдокладніші визначення. Тому жодне з них не можна вважати вичерпним. Освітити дискусію щодо предмету економічного аналізу повністю навряд чи можливо і доцільно. Метою нашого дослідження є розгляд основних принципових відмінностей у розумінні цього питання різними авторами, які для більшої наочності і зручності спостереження узагальнено можна віднести до однієї з умовних груп, наведених в таблиці 1.1.

З визначенням третьої групи важко погодитись, оскільки економічний аналіз вивчає не тільки економіку підприємства, як дисципліна з цією ж назвою, коло його зацікавлень значно ширше. Завдання аналізу так само характерні для політичної, технічної, технологічної та екологічної сторони діяльності суб'єктів господарювання, тому його не можна вважати влучним. Але поясненням такого тлумачення предмету аналізу слугує час його виникнення – 70-ті - початок 80-х років ХХ сторіччя.

Таблиця 1.1

## Підходи до визначення предмету економічного аналізу

Група	Господарські процеси	Господарська діяльність	Економіка підприємства	Причинно-наслідкові зв'язки
Радянські та зарубіжні вчені	І. А. Шоломович, М. З. Рубінов, П. І. Савічев, М. Ф. Дячків, М. І. Баканов, Л. В. Прикіна, П. П. Табурчак, А. Е. Викуленко, Л. А. Овчиннікова	Н. Р. Вейцман, І. І. Поклад, Н. В. Дембінський, І. Д. Бахтин, С. Б. Барнгольц, Д. Н. Манжеєв, А. П. Кривоносов, Н. П. Кондраков	Є. В. Довгополов (1978), А. Д. Шеремет (1979), Г. В. Савицька (1981)	Л. Т. Гіляровська, Г. В. Савицька (2007)
Українські вчені	Т. Д. Костенко та інші, П. Ю. Буряк, М. В. Римар, Н. В. Тарасенко	С. І. Шкарабан, М. І. Яцків, І. П. Житна, М. А. Болюх та інші, В. М. Івахненко, Л. І. Кравченко, Є. В. Мних, П. Я. Попович, О. І. Гадзевич, В. О. Мец		С. І. Шкарабан, М. Р. Ковбасюк, Н. В. Тарасенко, Л. М. Чернелевський, П. Ю. Буряк; Г. І. Кіндрацька та ін.; С. З. Мошенський, О. В. Олійник; І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін; О. С. Чигиринська, Т. М. Власюк

У переважній більшості визначень ми спостерігаємо ідентифікацію предмету аналізу з господарською діяльністю. Разом з тим, певна кількість їх відрізняється спробами ототожнення його з господарськими процесами. В цьому випадку подібне визначення суперечить основному принципу аналізу – комплексності, оскільки розглядає господарські процеси, які є складовими частинами діяльності підприємства. С.Б.Барнгольц пише, що такі твердження шкідливі, оскільки змішують теорію аналізу зі статистикою. Ми вважаємо, що перша і друга групи визначень – це дві сторони однієї медалі, вони відрізняються тільки ступенем узагальнення внаслідок синтезу понять. Якщо під господарською діяльністю розуміти сукупність процесів, спрямованих на виконання цільової функції об'єкта відповідно до його місця у системі суспільного поділу праці [Муравйов], зникають формальні протиріччя, і

доводиться тотожність підходів до визначення предмету аналізу першої та другої груп.

Однак ми вважаємо, що обидві групи припускаються однієї суттєвої помилки: підміняють предмет об'єктом, спільним для цілої низки економічних наук. Деякі автори ідуть ще далі: розглядають об'єкти аналізу, пропонуючи в якості таких, наприклад, різні сторони господарської діяльності (виробничу, збутову, фінансову, інвестиційну). На наш погляд, будь-яка галузь науки повинна користуватися надбаннями гносеології та вживати принципи, розроблені нею. В іншому разі буде втрачено загальність як основний принцип науки.

В сучасній методології науки окремо виділяють поняття предмету науки, яке протиставляють її об'єкту. Під предметом, зазвичай, розуміють ту сторону об'єкта, яку розглядає дана галузь знань. Іноді предмет трактують і більш широко, включаючи до нього також емпіричну область дослідження, його засоби і процедури, а також задачі. При такому розмежуванні виявляється, що один об'єкт може бути предметом кола різних дисциплін.

Багато економічних дисциплін вивчають один об'єкт – підприємство – з різних позицій: загальна економічна теорія, мікроекономіка, управління (менеджмент), економіка підприємства, статистика, бухгалтерський облік, аналіз господарської діяльності. Проте їх предметами виступають окремі грані підприємства, їх функції та взаємодія. Іншими словами, предметом галузі науки є те специфічне, що дозволяє відрізнити її від багатьох інших.

На нашу думку, цій вимозі цілком задовольняє визначення четвертої групи, яка розглядає в цій якості причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ і категорій, що мають місце як на мікро-, так і на макрорівні. Мета дослідження цих зв'язків – визначення резервів підвищення економічної ефективності господарської діяльності в цілому і окремих її напрямків, а також пошук шляхів їх мобілізації, оскільки в ринковій економіці це є запорукою успіху в конкурентних умовах. Володіючи інформацією про їх причини, можна якісно розв'язувати проблеми економічної дійсності,

передбачати перспективу і своєчасно, або навіть із випередженням, реагувати на зміни середовища, що є пріоритетними напрямками управління.

Зіставлення поглядів спеціалістів переконливо доводить об'єктивну необхідність уточнення предмету економічного аналізу. В якості предмету аналізу виступає всебічне дослідження причинно-наслідкових зв'язків, що обумовлюють економічні відносини і процеси на рівні будь-якої ланки світового господарства, з метою діагностики теперішнього стану та підвищення ефективності господарювання у майбутньому на основі порівняння та загальних принципів діалектики.

Правильну картину досліджуваного об'єкту можна отримати лише за умови правильного підходу до його вивчення і відповідних його природі принципів. Крім предмета і метода кожна наука відрізняється з кола інших наявністю специфічних принципів – найбільш загальних правил і положень, яких слід дотримуватись у процесі досліджень. Вони покликані забезпечувати досягнення основної мети дослідника – отримання об'єктивної інформації для прийняття управлінських рішень.

Критичний огляд понад 35 літературних джерел (табл.1.2) показав, що, по-перше, не всі економісти окремо наводять перелік принципів економічного аналізу, по-друге, не існує однастайності щодо їх переліку і кількості. Вчені наводять принципи з однаковою назвою, проте з різним тлумаченням сутності або з різними назвами та однаковою характеристикою, викликане мовною багатозначністю. Тому у деяких випадках ми внесли зміни у назву або навели її, якщо вона була відсутня, поєднали та віднесли принципи до певних груп з метою кращої структуризації та наочності. В ході аналізу нами було виявлено шістнадцять принципів, притаманних економічному аналізу як науці. Як видно з таблиці, частота вжитку різних принципів неоднакова. Перше місце поділили між собою комплексність, оперативність (своєчасність) та об'єктивність. На другому – системність і дієвість, на третьому – науковість.

## Принципи економічного аналізу.

Принципи аналізу	Г. Савицька	Г Кіндрацька	С. Барнгольд	М. Яцків	А. Кривоносов	В. Осмоловський	Л. Прикіна	М. Болух та ін.	С. Мошенський	Н. Тарасенко	В. Мельник	Є. Мних	І. Прокопенко
1. Комплексність	+		+	+	+	+	+	+	+		+	+	+
2. Об'єктивність, точність	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+		+
3. Своєчасність, оперативність	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+
4. Системність	+	+	+	+				+	+	+	+	+	+
5. Дієвість		+	+	+			+	+	+	+	+	+	+
6. Науковість	+		+	+				+	+	+	+	+	+
7. Конкретність	+	+	+	+			+	+		+		+	
8. Систематичність, регулярність	+	+	+	+	+				+				+
9. Демократичність, масовість	+		+	+		+	+					+	+
10. Ефективність	+	+					+		+		+		
11. Державність	+					+					+		+
12. Цільове спрямування										+			
13. Обережність, критичність										+			
14. Зрозумілість, адекватність тлумачення										+			
15. Рейтингової оцінки												+	
16. Спадковість			+										

На нашу думку, така велика кількість принципів ускладнює розуміння та поділ їх на основні та другорядні. В першу чергу, ми пропонуємо відокремити принципи, які стосуються сутності аналізу та організації аналітичної роботи. Так, до другої категорії можна віднести демократичний характер та масовість, які передбачають залучення до пошуку недоліків у роботі, резервів та підготовки управлінських рішень якнайширшого кола співробітників підприємства. Ці принципи широко застосовують у східних корпоративних культурах. Крім економічного ефекту, який виражається у підвищенні ефективності господарювання і подоланні опору при впровадженні рішень у господарську практику, вони мають низку

позитивних екстерналій: підвищується відповідальність та зацікавленість працівників, покращується психологічний клімат, мотивація до праці, що об'єднує колектив для подолання труднощів.

По-друге, ми хотіли б усунути дублювання, яке виникає внаслідок повтору в колі принципів таких, які впливають із особливостей методу економічного аналізу. До таких належить системність і комплексність, притаманні філософському методу діалектики, якою керується аналіз. Оскільки аналіз а priori є практичним продовженням економічної теорії та ґрунтується на її категоріях та закономірностях розвитку економічних систем, немає необхідності окремо наголошувати на його науковості. Врахування чинного законодавства, державної економічної, соціальної, екологічної та зовнішньої політики, які стоять за державністю аналізу, є необхідною умовою функціонування будь-якого суб'єкту діяльності, тому відпадає потреба виносити це в якості окремого принципу.

Вищенаведені принципи ми пропонуємо доповнити принципом нейтральності, який полягає в тому, що аналітик повинен об'єктивно і неупереджено вивчати та оцінювати наявні факти, оскільки перекручення інформації або несвідоме бажання презентувати її в певному ракурсі на етапі первісної обробки призводить до серйозних наслідків. Історії банкрутств більшості великих компаній Заходу в своєму початку містять порушення принципу нейтральності. Перелік основних принципів аналізу міститься в таблиці 1.3.

Докладна класифікація видів економічного аналізу допомагає в розумінні його завдань та змісту. Г. І. Кіндрацька називає видом аналізу впорядковану сукупність елементів, понять, методичних прийомів, підходів до вивчення економічних явищ та процесів, які характерні для економічного аналізу як науки, а також специфічні властивості, притаманні лише цій сукупності [с. 83]. На практиці більшість видів аналізу застосовуються одночасно, оскільки кожен з них приймає участь у обґрунтуванні рішень на різних рівнях управління підприємством.

## Основні принципи економічного аналізу

<b>1. Ефективність</b>	Обсяг аналітичних робіт та витрати на їх здійснення повинні бути порівняними з економічним ефектом, який буде досягнуто з їх допомогою. В разі ретроспективного аналізу порівнюють витрати з виявленими резервами, оперативного – зі скороченням втрат і запобіганням нераціонального використання ресурсів, перспективного – із запобіганням неефективних інвестицій.
<b>2. Нейтральність</b>	Висвітлення фактів повинно уникати суб'єктивних суджень та навмисного перекручення задля впливу на осіб, що приймають рішення.
<b>3. Обережність і критичність</b>	Принцип, тісно пов'язаний з попереднім. Інформація є продуктом діяльності суспільства з усіма притаманними йому якостями, отже вона має схильність до викривлень і перекручень. Тому жоден факт не можна сприймати на віру без попередньої перевірки. Аналітик повинен шукати підтвердження наявних фактів у декількох джерелах та співставляти вихідну інформацію і висновки.
<b>4. Об'єктивність і точність</b>	Висновки та пропозиції аналізу повинні бути аргументованими і доказовими, спиратися на правдиву і перевірену інформацію. У повній мірі слід прагнути до розкриття причин зміни об'єктів, що вивчаються, вірно оцінювати тенденції основних факторів і точно висловлювати їх у висновках, щоб уникнути неадекватності тлумачення.
<b>5. Конкретність і дієвість</b>	Передусім, аналіз повинен мати практичну цінність. Це дає орієнтованість на запитання «як досягти потрібного результату?», «які зміни можливі в цій ситуації?», «наскільки вони раціональні?». Аналітична робота спрямована на розв'язання конкретних проблем, а не констатацію фактів.
<b>6. Систематичність і спадковість</b>	Внаслідок мінливості економічного середовища, умовою виживання та ефективності виступає систематичність аналітичних процедур та постійний моніторинг основних показників діяльності. Це дозволяє скоріше визначати причини небажаних змін, надавати рекомендації щодо відповідних заходів з їх подолання та скорочує витрати на проведення аналізу в часовому та грошовому виразі.
<b>7. Своєчасність</b>	Аналіз повинен передувати прийняттю управлінських рішень в конкретних ситуаціях, щоб забезпечити їх інформацією. Тому необхідно здійснювати його оперативно, швидко і в строк.

Виокремлення значної кількості видів аналізу було спричинене широким колом питань і завдань управління, для вирішення яких їх застосовують. Проте конкретний вид аналізу може бути одночасно класифікований за різними ознаками. Ми виділяємо наступні принципи групування видів аналізу (рис. 1.3):



Рис. 1.3. Класифікаційні принципи видів економічного аналізу.



## 1.2. Метод і методика економічного аналізу

Наука – це спосіб інтерпретації фактів, і в цьому сенсі вона співпадає з методом тлумачення. Результати наукового дослідження безпосередньо визначаються правильністю методу, покладеного в його основу.

Метод (від грецького μέθοδος – шлях дослідження, теорія, вчення) – форма практичного і теоретичного засвоєння дійсності, що виходить з закономірностей руху досліджуваного об'єкту. Кожна наука має свій предмет, який вона вивчає за допомогою притаманного їй методу. Метод науки – це властивий для неї спосіб проникнення у зміст предмета, що вивчається. Якщо предмет відповідає на запитання *що ми вивчаємо?*, то метод – *як вивчаємо?, якими засобами і прийомами?* Очевидно, що метод будь-якої науки залежить від її предмету, від змісту об'єкту, який підлягає дослідженню. Метод виступає в якості об'єднуючої ланки між теорією і практикою. Формуючись у практиці попереднього дослідження, метод є вихідним пунктом для подальших досліджень. Таким чином, метод одночасно є і результатом процесу дослідження, і його передумовою. Зберігаючи в собі властивості і закони об'єкту, він несе на собі відбиток цілеспрямованої діяльності суб'єкту пізнання.

Зазвичай, метод дослідження формується на базі певної методології, яка містить світоглядний підхід, дослідження предмету, структури і місця даної науки в загальній системі знань і, власне, метод. В ході процесу пізнання відбувається постійна взаємодія предмета і методу. Предмет передбачає певний метод дослідження, а метод формує предмет. Теоретичною основою методу економічного аналізу є діалектика, яка виступає в ролі загально- філософської основи всіх наук. Діалектика виходить з того, що всі явища матеріального світу складають єдине ціле, залежать одне від одного і перебувають в процесі постійного становлення, розвитку.

Економічний аналіз широко користується поняттями про рух та розвиток. За його допомогою встановлюють існуючі тенденції, досліджують напрямки руху, темпи і обсяги розвитку, а у випадках відхилень з'ясовують

причини відхилень. Ця функція аналізу, особливо в питаннях про тенденції, дуже важлива, оскільки посідає визначне місце в процесі стратегічного управління та розробки тактики поведінки в конкурентному середовищі.

Всезагальний зв'язок та взаємна залежність явищ у природі і суспільстві складає найзагальніший закон. Одним з найважливіших завдань економічного аналізу є вивчення цього взаємозв'язку, яке слід здійснювати з урахуванням реальних умов функціонування підприємств, інтегрованих у соціально-економічний та політичний клімат країни. Суб'єкт господарювання як основна ланка економіки – єдине ціле, що складається з різних взаємопов'язаних частин, кожна з яких вирішує одне із загальних завдань. Жодна з них не може виконувати свої функції відокремлено від решти. Таким чином, діалектичний метод, покладений в основу методу економічного аналізу, передбачає системний, комплексний підхід до дослідження господарських явищ, усвідомлення зв'язків та залежностей, що об'єктивно існують між ними. Тільки так можна виявити та вивчити причини, що викликають зміну окремих показників, встановити шляхи і можливості покращення господарської діяльності підприємств.

В спеціальній літературі довгий час метод аналізу не визначався взагалі. Це справедливо відносно робіт Н. Р. Вейцмана, С. К. Татура, В. І. Ганштака, А. Д. Шеремета і В. А. Протопопова, В. М. Іваненко, Г. В. Савицької, Л. В. Прикіної. Відзначивши, що аналіз базується на діалектиці, автори одразу переходять до переліку і опису окремих прийомів, часто даючи їм назву методів. На наш погляд, це більше відповідає характеристиці наукового інструментарію, а не сутності методу. Точка зору про відсутність у аналізу методу на перших етапах розвитку науки поділялась багатьма теоретиками. Вони мотивували її, здебільшого, прикладним характером аналізу.

Більшість авторів сьогодні приділяють увагу методу економічного аналізу і дають йому окреме визначення. Велика їх кількість містить такі поняття як «системне вивчення», «системний підхід» (9 з 17 досліджених),

«комплексне вивчення» (9 з 17), «всебічне дослідження» (5 з 17), у тексті містяться уточнення, що основу методу економічного аналізу становить діалектичний метод пізнання.

Метод економічного аналізу – це спосіб комплексного, взаємопов'язаного та безперервного дослідження явищ, розкриття факторів, тенденцій і закономірностей цього розвитку, обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень, виявлення і мобілізація внутрішньогосподарських резервів, що базуються на діалектиці.

В літературі, разом з поняттям «метод», зустрічаються поняття «методологія» і «методика». В чому їх відмінність? Чи не є це тавтологією, тобто назвою одного і того ж явища різними термінами?

**Методологія** – поняття більш загальне, яке, окрім методу, увібрало знання про формування економічних явищ, їх структурні зв'язки, шляхи подальшого розвитку. **Методикою** називають сукупність конкретних технічних прийомів, засобів та способів, якими користуються в процесі проведення аналізу у визначеній послідовності їх застосування задля досягнення поставленої мети. Вона є практичним додатком до методу економічного аналізу як науки. Надання назви «методи» прийомам аналізу започатковане В. І. Ганштаком, досі множитья на сторінках праць. Оскільки визначення предмету і методу є наріжним каменем теорії науки, такий підхід небезпечний для самостійності економічного аналізу як науки, проблема доведення якої набула особливої гостроти в наш час внаслідок спроб повернути його до статусу складової частини бухгалтерського обліку згідно із закордонною практикою (М. Т. Білуха, М. С. Пушкар, З. В. Гуцайлюк).

Сукупність конкретних прийомів дослідження становить **науковий апарат аналізу**, який налічує за даними С. З. Мошенського та О. В. Олійник близько ста прийомів. Оскільки він є синтетичною наукою, що сформувалась на перетині різних галузей знань, аналіз застосовує багато прийомів, запозичених з інших наук: математики, статистики, бухгалтерського обліку, планування, управління, психології. Їх подальше вдосконалення протікає в

науках, що їх започаткували, проте аналіз творчо переробив ці прийоми, пристосовуючи до потреб вивчення свого предмету, вніс необхідні корективи та привів до єдиної системи. На різних етапах здійснення методу, таких як вивчення об'єкту, вимір впливу на нього окремих факторів, при узагальненні матеріалів аналізу, використовують або окремі прийоми, або їх комбінацію (див. табл. 1.4).

Прийоми аналізу умовно можна поділити на дві групи: традиційні та економіко-математичні. Оскільки останні є окремим об'єктом викладу, в цьому виданні ми докладніше зупинимось на традиційних. Вони супроводжують аналіз на протязі всієї його самостійної історії. Економіко-математичні прийоми увійшли до його наукового апарату згодом, по мірі їх виникнення в математиці та ускладнення аналітичних завдань. Крім цієї, існують різні класифікаційні ознаки, за якими групують прийоми аналізу. Основні з них наведено в таблиці 1.4.

Вибір прийому або комплексне застосування декількох з них у кожному окремому випадку залежить і від об'єкта й мети аналізу, і від інформації, яку має в своєму розпорядженні аналітик.

Визначальною особливістю загальнонаукових прийомів є їх універсальність. Вони включені до тканини наукового пізнання у всіх його сферах. Серед загальнонаукових прийомів економічного аналізу, є спостереження, аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія та порівняння, логічне рішення і експеримент, узагальнення і обмеження, абстрагування, перехід від абстрактного до конкретного, моделювання. Кожна розвинена наука попри загальнофілософських користується своїми особливими прийомами, які випливають з того чи іншого розуміння сутності її об'єкту. Тому, найчастіше, в особливу категорію виділяють конкретно-наукові або спеціальні прийоми (рис. 1.4).

## Основні класифікаційні ознаки прийомів аналізу

<b>1) За принципом загальності</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- загальні філософські або загальнонаукові (якісні): аналіз і синтез, абстрагування, сходження від абстрактного до конкретного, узагальнення, індукція і дедукція, моделювання, спостереження, порівняння. Вони не дають числової характеристики явищ, що вивчаються, а тільки відповідають на питання, як досліджувати економічні процеси, визначають способи підходу до вивчення закономірностей;</li> <li>- спеціальні (кількісні): групування, аналіз рядів динаміки, індексний прийом, балансовий прийом, лінійне та опукле програмування, прийом колективних експертних оцінок, морфологічний прийом, прийом колективного блокноту</li> </ul>
<b>2) За способом обробки інформації</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- логічні: групування, порівняння, абсолютні, відносні та середні величини, аналіз рядів динаміки, індексний прийом, балансовий прийом;</li> <li>- математичні: статистичне моделювання, лінійне та опукле програмування, динамічне програмування, прийом вибірок, кореляційний аналіз, дисперсійний аналіз, моделі мережі, матричні моделі, прийом виробничих функцій, теорія масового обслуговування, матриця багатокритеріальної оптимізації, математична теорія ігор;</li> <li>- евристичні (творчі): прийом аналогій та асоціацій або синектичний метод, «мозкова атака» (brain storm), прийом опитування та контрольні питання, прийом колективних експертних оцінок, морфологічний прийом, прийом колективного блокноту.</li> </ul>
<b>3) За аналітичними завданнями, для вирішення яких їх застосовують</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- для розробки науково обґрунтованих типологічних групувань досліджуваних об'єктів та їх детермінантів;</li> <li>- для підготовки і обґрунтування системи показників та вибору узагальнюючих;</li> <li>- для попереднього вивчення й якісної оцінки діяльності аналізованого об'єкту: порівняння, групування, розробка системи показників;</li> <li>- побудова моделей з метою вивчення впливу груп факторів на узагальнюючі показники: багатфакторний аналіз, кореляція та регресія</li> <li>- оптимізація економічних явищ: лінійне програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор.</li> </ul>
<b>4) За етапом, на якому використовують</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- прийоми якісної характеристики (попереднє вивчення об'єкту): групування, порівняння, розробка систем аналітичних показників з застосуванням коефіцієнтного підходу та їх деталізація за місцем і часом формування;</li> <li>- прийоми кількісної характеристики (наступне докладне вивчення об'єкту): всі економіко-математичні та евристичні прийоми.</li> </ul>
<b>5) За можливістю формалізації дій</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- формалізовані прийоми: прийоми математики та статистики;</li> <li>- не формалізовані прийоми, які базуються на логіці: експертні оцінки, морфологічні прийоми</li> </ul>
<b>6) За принципом причинно-наслідкових зв'язків</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- прийоми дослідження функціональних зв'язків: балансовий, елімінування, лінійне та опукле програмування, графічний прийом;</li> <li>- прийоми дослідження імовірнісних або стохастичних зв'язків: прийом головних компонентів, кореляційно-регресійний аналіз</li> </ul>

**Аналіз** в буквальному розумінні (від грецького αναλύσις – розкладання, розчленування) виступає як операція розчленування явища або відношення між предметами на складові елементи, яку виконують в процесі пізнання і

практичної діяльності. Як пізнавальний процес аналіз вивчається, з одного боку, психологією, з іншого – теорією пізнання і логікою. Психологія сприймає його як психічний процес відображення дійсності у мозку людини; логіка і теорія пізнання досліджують як один із логічних прийомів отримання нових пізнавальних результатів. Логічний аналіз, яким користуються в економічному аналізі, здійснюється за допомогою абстрактних понять. Рис. 1.4. наводить стисло характеристику кожного із загальнонаукових прийомів та їх взаємний зв'язок.

АНАЛІЗ – прийом дослідження, що полягає в розчленуванні цілого на складові елементи	СИНТЕЗ – прийом, що полягає в з'єднанні окремих елементів у єдине ціле
ІНДУКЦІЯ – прийом дослідження, при якому від знання окремих фактів йдуть до узагальнень; від часткового до загального	ДЕДУКЦІЯ – прийом дослідження, при якому від загальних положень, правил і законів йдуть до менш загальних положень, правил, законів; від загального до приватного
СПОСТЕРЕЖЕННЯ – систематичне, цілеспрямоване сприйняття об'єкта	ВИМІР – процес визначення чисельного значення деякого розміру за допомогою одиниці виміру
ПОРІВНЯННЯ – установлення подібності й розходження предметів і явищ дійсності	АБСТРАГУВАННЯ – уявне відволікання від несуттєвих властивостей, зв'язків, відносин предметів і одночасне виділення однієї або декількох сторін цих предметів, які цікавлять дослідника

Рис. 1.4. Загальнонаукові прийоми економічного аналізу.

Аналіз предмету дає можливість роздільного вивчення його окремих частин, властивостей, відносин, процесів його зміни і розвитку. При цьому до аналізу і синтезу приєднуються операції абстрагування і узагальнення, для яких аналіз є необхідною передумовою. Процес аналізу і синтезу в кінцевому підсумку призводить до утворення загальних понять про речі та явища матеріального світу, до формулювання загальних суджень, що виражають закони природи і суспільства. Аналіз, що виявляє побудову цілого, передбачає не тільки пізнання частин, з яких воно складається, а і з'ясування тих відносин, які існують між ними. Така деталізація дозволяє всебічно

розглядати зміст економічного явища, розкрити та виміряти вплив основних причин на узагальнюючий показник.

Іншим видом аналізу є аналіз загальних властивостей предметів та відносин між ними. В процесі дослідження окремих видів діяльності підприємства виникає необхідність поділити облікові та звітні дані на окремі фактори, складові частини, що впливають на загальний рівень результатів господарської діяльності. Виробничий показник розглядають більш детально, ніби під мікроскопом. В цьому випадку важливим моментом є використання принципу поступового розчленування складного цілого. Аналітичне розкладання на частини не може бути довільним. Воно має базуватись на врахуванні особливостей цілого, адже будь-яке явище чи об'єкт містить багато частин, елементів, властивостей, які неможливо вивчити повністю. Деякі – стають предметом подальшого аналізу, від решти абстрагуються; на наступному етапі досліджують те, від чого абстрагувались на попередньому, і т. і. Слід розуміти, що воно не може бути повним, адже кожне явище має таку величезну кількість частин, елементів, властивостей, які неможливо охопити повністю. Найчастіше, аналітики виділяють найсуттєвіші ознаки і концентрують на них основну увагу, а несуттєві або випадкові – ігнорують, умовно приймають як постійні та незмінні.

Формою аналізу є також розподіл класів явищ на підкласи (підмножини даної множини, які не перетинаються між собою). Такого роду аналіз називають процесом класифікації, він полягає у розмежуванні певної сукупності предметів на складові класи, яке проводять за певними властивостями, притаманними всім предметам одного підкласу і відсутністю їх у решти одиниць сукупності. Класифікація допомагає виявити певні закономірності, характерні для окремих явищ, і згрупувати їх за цими ознаками до однорідних груп, що істотно полегшує їх розуміння. Важливою категорією економічного аналізу, як і всіх решти економічних дисциплін, є витрати. Основні проблеми, які виникають у аналітиків з витратами – їх вимір та вибір часу розподілу їх за періодами виробництва. Якщо основною

метою аналізу виступає порівняння їх з виручкою, все розмаїття витрат, що поводяться по-різному, необхідно впорядкувати за можливістю їх ідентифікації з отриманою виручкою. Таким чином, витрати розпадуться на два великих підкласи: ті, що прямо відносяться до певного виду продукції, який приносить дохід (прямі), та такі, що віднести до окремого виду продукції неможливо (витрати періоду). Віднесення витрат до одного з цих підкласів має принципове значення для встановлення прибутку за період, що цікавить багатьох: від керівників, які прагнуть зменшити податкові виплати, до інвесторів, які обчислюють приблизну рентабельність своїх вкладень.

Аналіз певного явища дає змогу пізнати його окремі сторони, дає підстави для абстракцій, однак не може повною мірою характеризувати явище. Тому після розкладання на складові і вивчення їх, необхідно відновити первинну єдність. Досягають цього за допомогою синтезу. **Синтез** (від грецького συνθεσις – поєднання, сполучення) – поєднання різних елементів у єдине ціле, здійснюване в процесі пізнання і практичної діяльності. Синтез і аналіз – фундаментальні процеси, до яких в кінцевому підсумку зводяться всі види розумової діяльності.

Перехід від аналізу фактів до синтезу здійснюється за допомогою індукції та дедукції. **Індукція** (від лат. inductio - наведення) – це спосіб переходу від знання окремих фактів до знання загального, що відображає закономірний, суттєвий чи необхідний зв'язок. Вона є сходженням від поодиноких фактів до узагальнень, від часткового до загального, від причин до наслідків. Підставою для отримання загальних висновків слугує повторюваність явищ, завдяки якій ми маємо змогу за частиною фактів судити про всі однорідні факти і встановлювати закономірності, притаманні цьому класу явищ. Процес індуктивного узагальнення зводиться до перенесення знання, отриманого в результаті дослідження певної сукупності предметів, на ширше коло предметів. При такому перенесенні змінюється лиш ступінь загальності знання, зміст його, в основному, залишається таким самим. Ця особливість індукції робить її обмеженою.



**Дедукція** (від лат. deductio - виведення) – спосіб дослідження від загального до часткового, виведення із загальних положень висновків більш часткового характеру. Вона дає змогу виводити часткові, емпіричні закономірності, отримані з використанням індукції, з більш загальних відомих або передбачуваних закономірностей, тим самим пояснюючи менш загальні більш загальними. Цей прийом дозволяє систематизувати інформацію. Внаслідок особливого значення розкриття компонент закономірності у дедуктивному висновку її часто пов'язують з аналізом. Оскільки в процесі дедуктивних міркувань часто відбувається поєднання знань, які містять окремі посилки, її пов'язують із синтезом. Індукція і дедукція є взаємодоповнюючими способами пізнання дійсності.

Дедукцію іноді застосовують з метою перевірки тверджень. Цей процес є буденною справою аудиторів, які перевіряють відповідність реальному стану справ бухгалтерської звітності, складеної на підприємстві. Так господарські операції, статичне зображення яких міститься в балансі на певну дату, можна розшифрувати на основі даних головної книги, де фіксується інформація про усі процеси в динаміці за період, що передував складанню балансу.

Важливу роль в економічному аналізі відіграє **порівняння** – загальнонауковий прийом, який визначає схожість або відмінність явищ і процесів. Ми розглянемо його більш докладно разом з іншими спеціальними прийомами цієї дисципліни. Порівняння готує передумови для проведення аналогії. **Аналогія** – це прийом пізнання, який ґрунтується на переносі однієї або ряду ознак з відомого явища на невідоме. Аналогія – це окремий випадок індукції, в аналізі її використовують в числі евристичних (експертних) прийомів. Вона суттєво полегшує розуміння складних процесів і часто допомагає точніше визначити напрямки подальших досліджень.

**Абстрагування** (від латинського abstractio - відвернення) один з моментів процесу пізнання, який полягає в тимчасовому відкиданні тих предметів, властивостей і зв'язків, які затрудняють вивчення об'єкту

дослідження «в чистому вигляді», необхідний на даному етапі вивчення. Результатами абстрагування є поняття і категорії, наприклад: рух, розвиток, закон, вартість. Абстрагування – перша фаза дослідження, обов'язковим продовженням якої є **сходження від абстрактного до конкретного**, розв'язується протиріччя сутності і явища (перехід від теорії до практики). У результаті, забезпечується істинне пізнання об'єктивної реальності. При застосуванні абстрагування, слід спочатку вирішити принципове питання про його межі: від чого можна і потрібно абстрагуватись, а від чого абстрагуватись не можна. З одного боку абстрагування повинне бути проведене послідовно до кінця, а з іншого – не далі певної межі, визначеною сутністю предмету дослідження.

**Узагальнення** – один з найважливіших способів наукового пізнання. Воно являє собою процедуру переходу на більш високий рівень абстракції на основі виявлення загальних ознак для предметів в області, що досліджується: їх властивостей, відносин, тенденцій розвитку.

До основних категорій економічного аналізу належать фактори, показники та резерви. Першу з них більш докладно ми розглянемо в наступному параграфі, в процесі вивчення факторних зв'язків.

В аналізі широко застосовується система показників, яка слугує для дослідження змісту економічних процесів і явищ з метою їх подальшого вдосконалення. Система показників – це їх впорядкована множина, в якій кожен показник кількісно і якісно характеризує певний бік господарської діяльності, пов'язаний з рештою, проте не дублює її. Необхідною передумовою розробки системи аналітичних показників та вірного її застосування є їх групування за різними ознаками.

Застосування різних класифікаційних ознак допомагає краще пізнати природу показника, принципи його розрахунку і підібрати таке коло показників, які сприятимуть всебічному дослідженню об'єкта аналізу та факторів, які обумовлюють його стан і динаміку. Приблизне коло ознак, які

можна застосувати для класифікації та упорядкування різних показників, наведені нижче:

<b>За характером виміру</b>	➤ натуральні;
	➤ умовно-натуральні;
	➤ трудові;
	➤ вартісні
<b>За характером відображення процесів</b>	✓ абсолютні;
	✓ відносні
<b>За ступенем узагальнення</b>	➤ загальні;
	➤ часткові
<b>За змістом</b>	✓ кількісні;
	✓ якісні
<b>За періодом, що вони охоплюють</b>	➤ показники статички;
	➤ показники динаміки
<b>За відношенням до діяльності</b>	✓ об'єктивні (незалежні);
	✓ суб'єктивні (залежні)

Поняття «резерви» в теорії та практиці аналізу використовують у двох значеннях. По-перше, резерви – це матеріальні ресурси, які підприємство тимчасово не використовує за призначенням. Їх залучають до процесу виробництва за умови графіків постачання запасів, перевиконання виробничої програми, зміни асортименту продукції, понаднормового використання матеріалів, тощо. По-друге, резерви – це невикористані можливості підвищення ефективності виробництва, усунення негативного впливу певних чинників. Пошук резервів в такому розумінні та визначення реальних шліхів та строків їх мобілізації виступають основними задачами економічного аналізу.

Резерви можуть виступати в формі реальних втрат робочого часу або матеріальних ресурсів внаслідок надстач, виробничого браку, збитків від списання боргів, штрафів або в формі умовних втрат – перевитрат грошових коштів, робочого часу, матеріалів. Втрати виникають внаслідок неекономного користування ресурсами, безгосподарності, невиконання договірних зобов'язань. Перевитрати можуть з'явитись у випадку, коли організаційно-технічний рівень підприємства не відповідає запланованому, із затримками долучають до виробництва досягнення НТР.

Класифікаційні ознаки резервів, запропоновані нами, наведені у рис.

1.5.

<b>За місцем утворення</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ внутрішньовиробничі</li> <li>▪ галузеві</li> <li>▪ регіональні</li> <li>▪ міжгалузеві</li> <li>▪ народногосподарські</li> </ul>
<b>За простими моментами процесу праці</b>	<p><b>Праця</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- зміцнення трудової дисципліни</li> <li>- збільшення інтенсивності праці</li> <li>- поліпшення структури кадрів та ін.</li> </ul> <p><b>За предметами праці</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- недопущення понадпланових зворотних відходів</li> <li>- запобігання необґрунтованої витрати матеріальних ресурсів</li> <li>- поліпшення матеріально-технічного забезпечення та ін.</li> </ul> <p><b>За засобами праці</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- забезпечення у повному обсязі прогресивної техніки</li> <li>- поліпшення завантаження устаткування за часом і потужністю та ін.</li> </ul>
<b>За способом виявлення</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ явні</li> <li>▪ приховані</li> </ul>
<b>За напрямками мобілізації</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ удосконалювання технічного рівня виробництва</li> <li>▪ удосконалювання організації виробництва, праці і управління</li> <li>▪ зміцнення госпрозрахунку, режиму економії і посиленню економічної зацікавленості, зміна асортименту в зв'язку з потребами ринку</li> </ul>
<b>За часом мобілізації</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ поточні</li> <li>▪ перспективні</li> </ul>

Рис. 1.5. Класифікаційні ознаки групування резервів.

Також слід виділити:

- Резерви збільшення обсягів виробництва;
- Резерви покращення асортименту та якості продукції;
- Резерви збільшення продуктивності праці;

- Резерви скорочення матеріаломісткості та фондомісткості продукції;
- Резерви скорочення циклів виробництва та реалізації, покращення на цій основні використання основних фондів підприємства, прискорення оборотності капіталу;
- Резерви зниження собівартості;
- Резерви зростання прибутку.

### 1.3. Прийоми економічного аналізу.

Одним з основних логічних якісних прийомів, до якого звертаються на початковій стадії аналізу, є **групування**. Так само широко його застосовують у статистиці, проте існують принципові відмінності в його використанні в цих двох науках. Вони викладені у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Порівняння ставлень до групувань в статистиці та аналізі

<i>Статистика</i>	<i>Аналіз господарської діяльності</i>
Групування об'єктів спостереження виступають необхідною передумовою отримання змістовних, обґрунтованих середніх величин, що вірно описують досліджувані сукупності, тобто вони потрібні для узагальнення і типізації явищ	Групування слугують розкриттю змісту середніх величин, виявленню впливу окремих одиниць на ці середні, визначенню взаємозв'язків різних показників, об'єднаних встановленою метою дослідження

**Групування** – розмежування загальної кількості одиниць сукупності на окремі групи за однією або декількома істотними ознаками з метою систематизації матеріалу для аналітичного опрацювання.

Групування – це основа обробки та аналізу цифрової інформації. В залежності від того, якими принципами керувався дослідник, розчленовуючи сукупність на групи, можна зробити різні висновки. Тому в процесі утворення груп важливо дотримуватись єдиних наукових вимог. Встановити, до якої групи належить та чи інша одиниця загальної сукупності, можна на основі чіткого визначення суттєвих ознак, за якими повинно проводитися

групування. Зазвичай користуються атрибутивними (якісними) та кількісними ознаками. Атрибутивною називається ознака, варіанти якої не мають кількісного виразу. Наприклад, юридична форма підприємства, місце його знаходження, професія робітника. Кількісними називають ознаки, варіанти яких виражаються числовою характеристикою або мірою. Прикладом такого роду ознак можуть слугувати стаж роботи, співвідношення залучених та власних коштів підприємства.

Утворені групи повинні об'єднувати однорідні елементи сукупності (принцип подібності), а одна по відношенню до іншої повинні суттєво відрізнятися (принцип відмінності). Інакше групування втрачає сенс.

За допомогою групувань можна вирішувати такі завдання:

- виділення великих типів або класів явищ, визначення істотних відмінностей між ними та спільних ознак;
- вивчення структури якісно однорідної сукупності за певною ознакою;
- виявлення взаємозв'язків між явищами і показниками, що їх характеризують.

У відповідності з ними групування поділяють на типологічні, структурні й аналітичні. Слід зауважити, що при вирішенні конкретних завдань аналізу досить складно встановити межу між цими видами групувань. Так типологічні групування часто слугують основою вивчення структури сукупності, а остання – базою дослідження взаємозв'язків між ознаками.

Групуваннями зручно користуватись для визначення залежності між окремими показниками діяльності підприємства. В аналізі особлива роль належить групуванням, які допомагають виявити зв'язок між ознакою, покладеною в основу групування, та пов'язаними з нею іншими ознаками, зокрема для виявлення резервів, викриття недоліків у роботі. *Аналітичні групування* дозволяють розкрити зміст середніх величин та виявити причинно-наслідкові зв'язки між узагальненими значеннями економічних показників в межах якісно однорідних груп.

При застосуванні цього виду групувань необхідно правильно обрати групову ознаку та задати інтервали розподілу сукупності. Тільки в цьому випадку буде забезпечено об'єктивність характеристики зв'язків і висновки аналізу матимуть практичне значення.

Методика побудови групування передбачає такі кроки:

1. Формулювання мети аналізу;
2. Збирання необхідної інформації про об'єкт аналізу;
3. Ранжування зібраної інформації за обраною ознакою;
4. Вибір інтервалу розподілу даних за умови групування за кількісною ознакою та поділ їх на групи;
5. Визначення середньогрупових показників за ознаками групування;
6. Аналіз отриманих середніх величин, визначення взаємозв'язку і напряду впливу факторів на результат.

Для проведення групування спочатку визначають кількість груп при однакових інтервалах за формулою:

$$n = 1 + 3.322 \lg N, \quad (1.1)$$

де  $n$  – кількість груп,  $N$  – кількість одиниць у сукупності.

**Інтервал** – це різниця між найбільшим та найменшим значенням ознаки в групі. Інтервали бувають відкритими, тобто без певної верхньої чи нижньої межі, та закритими. Для побудови інтервального ряду з рівними інтервалами визначають величину інтервалу:

$$h = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{n}, \quad (1.2)$$

де  $x_{\max}$ ,  $x_{\min}$  – відповідно максимальне і мінімальне значення ознаки в сукупності, яку досліджують.

Залежно від мети й етапу аналізу можна користуватися простими та комбінаційними групуваннями. Перші групують явища за одною класифікаційною ознакою, другі спочатку групують явища за однією ознакою, а потім в середині кожної з отриманих груп – за наступною. Наприклад, просте аналітичне групування основних виробничих фондів може бути проведене за рівнем їх фондівіддачі, а комбіноване – за рівнем

фондовіддачі, терміном експлуатації, місцями використання та іншими ознаками, тобто кожен наступний крок у комбінованому групуванні розкриває нові, окремі часні причинно-наслідкові зв'язки. Однак, враховуючи трудомісткість їх побудови, а також складність сприйняття результатів, на практиці комбіновані групування замінюють декількома простими.

Велике значення мають групування при аналізі консолідованої звітності підприємств з розгалуженою структурою дочірніх та асоційованих одиниць, оскільки вони допомагають виділити господарюючі суб'єкти, які працюють менш ефективно порівняно з іншими, що дозволяє зосередитись на пошуку прихованих резервів покращання результатів їх діяльності.

**Порівняння** – зіставлення аналітичних показників з метою визначення загальних і специфічних ознак економічних явищ, тенденцій і закономірностей розвитку. Це один із найпоширеніших прийомів аналізу, який починається із зіставлення явищ, пошуку в них спільного та відмінного. Порівняння виражає характеристику одних явищ за допомогою інших, однорідних з ними, тому має сенс тільки для об'єктів, у яких є щось схоже. Об'єктами порівняння можуть бути явища одного рівня (підприємство і його підрозділи), одного змісту (організація праці, технологія, матеріально-технічне забезпечення), одного розміру (велике, середнє, мале підприємство), однакові параметри та показники.

Необхідною умовою проведення якісного аналізу виступає забезпечення порівнянності показників діяльності різних підприємств. Порушення ознак порівнянності призводить до хибних висновків, а часом до свідомих перекручень. Щоб досягти їх, слід встановити причини, які заважають порівнянню однакових показників між собою. Порівнянність означає, що об'єкти порівняння повинні бути тотожні за показниками, що вивчаються, методологією їх обчислення і одиницями вимірювання, порівняні в часі і просторі. Правила забезпечення порівнянності показників:

1. Єдність методології обчислення та розмірності показників.



2. Ліквідація впливу цінового фактору та коливань курсів валют.
3. Нейтралізація дії кількісного фактору.
4. Тотожність періодів часу, за які проводять порівняння.

Іноді порівнянності даних можна досягнути, якщо замість абсолютних величин скористуватися відносними. Перераховані ознаки стосуються зіставності одиниць сукупності у часі та просторі. Разом з тим є вимоги порівнянності у часі (при незмінному просторі) – однакове територіально коло порівнюваних об'єктів; або в просторі (при незмінному періоді часу) – вимірювання показника на одну і ту саму дату або за однаковий проміжок часу.

В разі виконання умови порівнянності можна зіставляти показники аналізованого підприємства з різними базами порівняння. Основні з них, корисні для прийняття управлінських рішень, наведені в таблиці 1.6:

Таблиця 1.6

Види баз порівняння показників

<b>База порівняння</b>	<b>Порівнюваний показник</b>
<i>Порівняння в межах аналізованого суб'єкту господарювання</i>	
1. Фактичне значення показника у попередньому періоді	Фактичне значення показника на дату проведення аналізу
2. Планове значення показника в аналізованому періоді	Фактичне значення показника на дату проведення аналізу
3. Економічний потенціал підприємства з цього показника	Фактичне і планове значення показника на дату аналізу
<i>Міжгосподарські порівняння</i>	
1. Аналогічні показники на підприємствах конкурентах	Фактичне і планове значення показника на дату аналізу
2. Середні галузеві показники	Фактичне значення показника на дату проведення аналізу
3. Показники підприємства-лідера в галузі	Фактичне і планове значення показника на дату аналізу
4. Середні показники ринкової економіки	Фактичне значення показника на дату проведення аналізу
<i>Міжнародні порівняння</i>	
Показники підприємств цієї галузі в інших країнах	Фактичне значення показника на дату проведення аналізу

Чим ширше коло об'єктів порівняння, тим більші можливості виявлення резервів і розповсюдження передового досвіду. Щоб максимально

його розширити, треба порівнювати не узагальнюючі показники в цілому по господарюючому суб'єкту, а окремі характеристики, які можуть бути однаковими на підприємствах різного виробничого профілю та різної структури. Вибір бази порівняння залежить від завдань аналізу. В поточному аналізі – це в першу чергу показники плану і попередніх періодів. При проведенні більш функціональних аналітичних досліджень застосовують і решту баз, наведених в таблиці, включно з показниками зарубіжних фірм.

Порівняння з планом показує ступінь виконання планового завдання за окремими показниками, допомагає знайти причини його недовиконання та розробити заходи щодо покращення роботи в майбутньому. В англійській літературі він отримав назву *gap-analyse*, в німецькомовній – *Soll-Ist Analyse*, що перекладається як порівняльний аналіз відхилень. В разі позитивних відхилень (наприклад, перевиконання плану з випуску продукції) також слід вивчити їх причини, щоб переконатися, що вони мали місце не внаслідок заниження або недостатньої напруженості плану. Проте цього недостатньо, тому що в ході такого порівняння не у всіх випадках можна виявити передовий досвід.

Користуючись порівнянням, отримують абсолютні та відносні значення відхилень між величинами, що є основою проведення горизонтального, вертикального, трендового, одновимірного та багатовимірного аналізу.

Всі економічні явища і процеси, які вивчає аналіз, повинні бути кількісно визначені. Для цього їх представляють в абсолютних і відносних показниках. Аналіз тих чи інших показників, економічних явищ, процесів, ситуацій починається з використання абсолютних величин.

**Абсолютні величини** – це іменовані числа, які характеризують кількість одиниць у сукупності або обсяг (розмір) явища в натуральних одиницях, які впливають із їх фізичних або економічних властивостей (вага, довжина, площа і т. п.; вартість, витрати праці).

Абсолютні величини завжди мають розмірність, чому вони і отримали назву іменованих чисел. При всій різноманітності одиниць виміру їх зазвичай поділяють на натуральні, умовно-натуральні, комплексні, трудові і вартісні. Під час аналізу слід передусім обрати вірну одиницю виміру показника, яка, з одного боку, буде відповідати його меті, а з іншого – забезпечить обґрунтованість висновків та рекомендацій. Як правило, абсолютні величини представлені у вартісному вигляді. У виробничому аналізі застосовують натуральні і умовно натуральні вимірювачі. Проте для достовірності та надійності аналітичних висновків важливо, щоб оцінка в вартісному виразі була порівняною, тому слід використовувати порівняльні ціни, щоб по можливості нівелювати вплив зміни рівня цін та переоцінки, які проводилися підприємствами у різні періоди.

Абсолютні величини не завжди дають об'єктивну уяву про зміни і відхилення, що відбуваються на підприємстві. Тому на базі абсолютних показників розраховують відносні, які показують співвідношення величини одного явища з іншим або з величиною того ж явища за інший період. **Відносну величину** одержують в результаті кратного порівняння показників роботи підприємства з тою чи іншою базою порівняння

У залежності від характеру явища, що вивчається, і задач дослідження базисна величина може приймати різні значення, що призводить до різних форм вираження відносних величин. Якщо база порівняння приймається за одиницю, то одержують *коефіцієнт*, який показує, у скільки разів одна величина більше іншої або яку її частину вона складає. Коефіцієнти найчастіше застосовують для вимірювання повноти використання наявних ресурсів та можливостей підприємства. Чим більше коефіцієнт, тим зручніше його характеризувати. В разі, коли коефіцієнт менше одиниці, він втрачає свій економічний зміст. Якщо база порівняння приймається за сто, то одержують *відсоток* або *процент*.

Відносна величина інтенсивності – різновид відносної величини структури. Вона характеризує міру або ступінь розповсюдження явища у

певному середовищі. Вона обчислюється як відношення абсолютної величини даного явища до розміру середовища, в якому вона зустрічається, і показує, скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої сукупності. В кожному конкретному випадку вона має свою назву та одиниці виміру. Наприклад: відсоток браку, відсоток поломок обладнання, фондвіддача (випуск продукції на 1 гривню вартості ОПФ), рівень продуктивності праці (випуск продукції на 1 робітника або в одиницю робочого часу). Таким чином, відносні величини інтенсивності характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, найчастіше є іменованими числами, які мають розмірність тих абсолютних величин, співвідношення яких вони виражають.

Відносна величина порівняння у просторі показує співвідношення двох однакових показників, які беруться за один період часу, але стосуються різних об'єктів чи територій. Вони обчислюються у відсотках або в кратних відношеннях, які показують, у скільки разів одна порівнювана величина більше або менше іншої. Їх доцільно використовувати при порівняльному аналізі двох підприємств або показників підприємства з середніми по галузі.

Використання абсолютних та відносних величин інформативне та доцільне лише за умови розуміння економічної сутності явищ та процесів, які вони кількісно описують. Відносні величини похідні від абсолютних, їх розміри змінюються залежно від зміни вихідних даних, тому окремо вони не можуть дати повної картини явища, що вивчається і мають застосовуватись лише в комплексі.

Абсолютні величини, що характеризують розміри явища, можна безпосередньо сумувати і одержувати при цьому значення показника за більш тривалий період або за більшою територією. Сума абсолютних величин, які представляють кількість одиниць у сукупності, не має сенсу, їх характеризують **середніми величинами**. Вони допомагають переходити від одиничного до загального, від випадкового – до закономірного.

**Середня величина** – це узагальнюючий показник, який характеризує типовий розмір ознаки у розрахунку на одиницю однорідної сукупності в конкретних умовах простору і часу. Середні величини дозволяють виключити випадкові величини та отримати більш однорідні дані для наступних аналітичних розрахунків. Вони відображають те загальне, що притаманне всім одиницям сукупності, та ігнорують розбіжності, які існують у окремих одиниць, ніби погашаючи їх. Проте розбіжності існують реально і можуть представляти самостійну цінність для аналізу.

Щоб середня величина була справді типізуючим показником, вона повинна визначатися для сукупностей якісно однорідних одиниць. Це основна умова науково обґрунтованого використання середніх величин, яка передбачає тісний взаємозв'язок прийому середніх величин та групування. Середні неоднорідних сукупностей не тільки не матимуть наукової та інформативної цінності, а можуть бути навіть шкідливими, оскільки вони хибно характеризуватимуть сукупність, спотворять правдивість картини реальних фактів.

В аналізі можуть бути використані майже всі типи середніх величин, наведених в таблиці, проте найчастіше вживають середню арифметичну просту і зважену, середню хронологічну. Застосування того чи іншого виду середніх визначається змістом досліджуваних явищ та метою розрахунків. Середня величина буде використана правильно, якщо в результаті сумування або зважування отримують величини, що мають реальний економічний зміст. Вибір середньої є дуже важливим, оскільки правильну характеристику сукупності дає тільки певний вид середніх.

При застосуванні середніх величин слід пам'ятати, що вони є абстрактними величинами, що дають узагальнену характеристику явищ, та не характеризують індивідуальні ознаки. Ця риса відповідає завданням статистики, але не аналізу. Щоб уникнути невірних висновків, додатково слід вивчити їх зміст за допомогою середньо групових, а іноді індивідуальних

показників. Врахування цього факту допоможе забезпечити правильність висновків, а відтак – управлінських рішень

Економічний аналіз діяльності підприємства починають з вивчення синтетичних показників, що її характеризують. Порівнюючи ці синтетичні показники з плановими чи з минулими періодами, одержують загальне уявлення про стан досліджуваного явища.

Однак загального уявлення про тенденції в зміні синтетичного показника, як правило, недостатньо. По-перше, залишається нерозкритим характер і величина впливу факторів на динаміку цих показників. По-друге, зміна загального показника часто являє собою суму протилежних тенденцій, що взаємно погашаються і таким чином затушовують зміни, що відбуваються. Тому виникає необхідність руху від загальних показників до часткових. При цьому користуються загально науковим прийомом дедукції, аналітичний прийом розчленовування загальних показників на складові частини називають **деталізацією**.

У практиці економічного аналізу деталізацію показників здійснюють за кількома напрямками:

- |  |   |
|--|---|
| ○ за структурними складовими                               | для вивчення впливу зміни окремих структурних частин на загальний показник  |
| ○ по підрозділах підприємства за центрами відповідальності | для виявлення точки найбільш істотних відхилень від плану і визначення ланок, що підлягають подальшому поглибленому аналізу |
| ○ за утворюючими факторами                                 | для виявлення усіх факторів, що справляють вплив на узагальнюючий показник  |
| ○ за часовими інтервалами                                  | для отримання динамічних рядів  |

Поряд з відособленим застосуванням кожного з видів деталізації застосовують їхні комбінації: при аналізі фонду заробітної плати її одночасно деталізують по підрозділах, за категоріями працюючих, видами оплат і календарних періодів.

Одним з найважливіших засобів систематизації та узагальнення даних є **таблиця**. Інформація, зведена до неї, набуває компактності, наочності,

зрозумілості, аналітик отримує можливість робити на її базі певні висновки. Цим пояснюється широке використання таблиць у практиці аналізу та інших галузей економічної науки.

Таблиця 1.7

Правила оформлення таблиць.

1.	Таблиця потребує назви, яка в лаконічній формі розкриває її зміст. У назві бажано вказати період або момент часу, до якого належать дані.
2.	Якщо в таблиці для всіх даних використовується однакова одиниця виміру, її виносять у назву і вказують в дужках. Якщо в різних рядках застосовуються різні одиниці виміру, для їх позначення виділяють першу графу таблиці, в якій вони окремо вказують по кожному з рядків. Якщо вони різні в різних графах, вони наводяться в кожному стовпчику після його назви через кому.
3.	Рядки і стовпчики таблиці повинні мати назву. Слова в заголовках підмета і присудка бажано писати повністю. Графи, якщо їх багато, слід нумерувати, що полегшує користування таблицею і, крім того, дозволяє навести алгоритм розрахунку деяких показників. Перша графа, якщо вона містить підмет, позначається літерою А, графи присудку нумеруються арабськими цифрами.
4.	Заголовки у присудку бувають простими, якщо графи не мають спільного змісту, або складними, якщо спільне для декількох граф деталізується в кожній з них.
5.	Обов'язковим атрибутом більшості таблиць є підсумкові рядки і графи, без яких вони лишаються незавершеними. У складних таблицях слід розрізняти «разом» (рос. «итого») – характеристику певної окремої частини сукупності; і «всього» - підсумок в цілому по всій сукупності.
6.	Часто в таблицях наводять дані, пов'язані між собою. Їх слід розміщати у сусідніх графах.
7.	В таблиці повинні бути заповненими всі клітинки. Коли числа відсутні, причини їх відсутності необхідно позначити. Якщо немає відомостей про деякий факт, але він має місце, слід поставити три крапки (...), якщо відсутнє само явище – тире (-). Якщо клітинка не підлягає заповненню, ставлять хрест (X). Число нуль пишуть тоді, коли досліджуваний показник спостерігається в дуже малих розмірах і складає менше половини останньої значущої цифри в умовах прийнятої точності.

Таблицю можна представити як форму логічного речення, що має підмет і присудок. Підмет таблиці – це та сукупність, про яку йдеться в таблиці: перелік окремих або всіх одиниць сукупності або їх груп. Зазвичай підмет розташований в таблиці зліва і містить перелік рядків. Присудок –

цифрова характеристика підмета, розміщена в графах. Підмет і присудок можуть бути розташовані інакше. Це технічне питання, головне, щоб таблиця була легкою для огляду, компактною та добре сприймалася. Зовнішньо таблиці – перетин вертикальних стовпчиків і горизонтальних рядків, що утворює клітинки, позначені для запису даних. Кожна графа (стовпчик) у верхній частині має пояснення у вигляді короткого заголовку. Назви рядків розміщені в лівій частині таблиці. Якщо наявні тільки рядки і стовпчики без назв і даних ми бачимо розграфлену сітку, що зветься скелетом таблиці. Якщо скелет заповнити назвами рядків і стовпчиків, отримаємо макет таблиці. Кожна таблиця має докладну назву (тематичний заголовок), яка розкриває її зміст і призначення, вказує до якого місця і часу вона належить.

Подання матеріалу у вигляді таблиці легке, однак їх оформлення не може бути довільним. Для того, щоб таблиці були зрозумілими всім користувачам аналітичної інформації, чіткіше виявляли закономірності об'єкта дослідження, існують певні правила оформлення таблиць (табл. 1.7). Коректне заповнення і оформлення таблиць в подальшому полегшує їх сприйняття, читання та аналітичну обробку з метою підготовки матеріалів для прийняття управлінських рішень. Аналіз таблиць доцільно починати з підсумкових результатів, які дають можливість отримати загальну характеристику явища, а потім переходити до вивчення їх складових.

Отримані в результаті аналізу числові показники можуть бути представлені в графічній формі. **Графіками** називають умовні зображення числових величин та їх співвідношень у вигляді різних геометричних образів – точок, ліній, площинних фігур. При цьому користуються різноманітними графіками, розмаїття видів яких обумовлене розбіжностями у їх змісті, способах побудови та ширині кола процесів і явищ, які вони зображують.

Застосування графіків для викладення показників дає можливість зробити їх більш наочними та виразними, полегшити їх сприйняття, а в багатьох випадках і аналіз. Графік дозволяє одразу оцінити характер досліджуваного явища, його закономірності та особливості, тенденції



розвитку, взаємозв'язок показників, що його характеризують. Особливого значення набувають графіки при оперативному аналізі. За їх допомогою можна здійснювати поточний контроль за виконанням планів за окремими ключовими показниками діяльності підприємства.

Кожен графік складається з графічного образу та допоміжних елементів. Графічний образ – це сукупність точок, ліній та фігур, за допомогою яких зображують числові дані. До допоміжних елементів належать загальна назва графіку, пояснення умовних знаків і змісту графічного образу, осі координат, шкали, числові сітки та дані, які доповнюють або уточнюють зображені показники. Допоміжні елементи полегшують читання графіку та його тлумачення. Назва графіку повинна коротко і точно розкривати його зміст. Пояснювальні тексти можуть розміщатися в межах графічного образу або поряд з ним (ярлики), або виноситися за його межі (ключ). Осі координат з нанесеними на них шкалами потрібні для побудови графіку та користування ним. Числа на шкалах проставляють рівномірно, при цьому останнє число повинно трохи перевищувати максимальний рівень показника, значення якого підліковується по цій шкалі. Числова сітка, як правило, повинна мати базову лінію, роль якої зазвичай виконує вісь абсцис. Слід пам'ятати, що ніякий графік сам по собі не замінює даних. Тому якщо числа не написані на графіку, вони повинні бути позначені в тексті. Графік має бути точним, побудованим у відповідності до масштабу. Необхідно забезпечити максимальну можливість його читання: наявність масштабу, пояснення змісту різних ліній, назва показників. Графік не слід перевантажувати матеріалом, оскільки це тільки утруднить його сприйняття.

Числова інформація може по-різному бути представлена графічно. Завдання аналітика – обрати з наявного арсеналу саме той варіант, який найкраще відповідатиме його конкретним потребам. Графіки можна класифікувати за різними принципами: за призначенням (змістом), видом зображуваних показників, характером графічного образу.

За призначенням або змістом можна виділити: графіки *порівняння в просторі*, графіки *різних відносних величин* (динаміки, виконання плану, структури), графіки *взаємопов'язаних показників*.

За видом зображуваних показників графіки можуть ілюструвати розміри поодинокого показника та показник, який залежить від іншого, тобто є функцією певного аргументу. У першому випадку зручно користуватися діаграмами (стовпчикові, смугові, квадратні, об'ємні, кругові, фігурні), а в другому – графічним зображенням залежностей у двовимірній або багатовимірній системі координат.

За характером графічного образу розрізняють графіки точкові, лінійні, площинні (стовпчикові, смугові, квадратні, кругові, секторні, фігурні) та об'ємні.

Обмеженість графічного прийому постає в тому, що для отримання коректних результатів необхідно простежити залежність тільки між двома показниками, а решту факторів тримати незмінними. Отже, якщо графік ілюструє аргументацію щодо причин ті їх наслідків, корисно поцікавитися, чи не пояснює картину дія неврахованої змінної, яка не була зафіксована на постійному рівні. За допомогою графіку важко вірно встановити, яка зі змінних виступає причиною, а яка – наслідком. Для цього обов'язково проводити якісний аналіз, який з самого початку спрямує зусилля дослідника у вірне русло. Інакше результати аналізу на графіках, не тільки не відповідатимуть дійсності, а призведуть до хибних висновків та рекомендацій.

Графіки узагальнюють результати аналізу. Вони доцільні на завершальному етапі дослідження: допомагають побачити не розрізнені факти, а загальне ціле у його різноманітності. Основна перевага графічного прийому – компактність та вдала ілюстрація висновків.

Діяльність суб'єктів господарювання, яку розглядає економічний аналіз, складається з безліч ситуацій, що знаходяться у складних стосунках взаємозалежності та взаємообумовленості. Вивчення різноманітних явищ дає

зможу кількісно виражати їх взаємозв'язки і закономірності їх розвитку тільки у випадку, коли дослідження ґрунтується на результатах якісного аналізу. Якісний аналіз повинен не тільки передувати кількісному, він виступає також критерієм справедливості результатів, отриманих на кожній конкретній стадії вивчення причинно-наслідкових зв'язків.

Якісний аналіз допомагає виділити з низки взаємопов'язаних показників такі, що в даному конкретному випадку змінюються незалежно від інших – факторні, і такі, величину яких обумовлюють зміни факторних показників – результативні або залежні. Функція і фактор в аналітичних моделях не можуть мінятися місцями, але очевидно, що віднесення певного показника до факторних чи результативних визначається передусім економічною сутністю досліджуваного явища і конкретними завданнями дослідження. Тому той самий показник в різних ситуаціях може бути факторним або результативним. Так, якщо розглядати продуктивність праці в якості результативного показника, факторними виступатимуть організаційний рівень виробництва, прогресивність техніки і технології, кваліфікація робітника та його мотивація до праці. В іншому випадку продуктивність праці безпосередньо діє як незалежна змінна, а в якості залежної може бути проаналізований прибуток підприємства.

Фактори розподіляються на первинні і вторинні: продуктивність праці – первинна для визначення обсягу виробництва, а фактори, які обумовлюють її рівень – вторинні по відношенню до нього. Їх не можна змішувати і аналізувати укупі: приріст продукції, викликаний збільшенням продуктивності праці, в свою чергу розкладається на прирости, обумовлені вторинними факторами. Їх використання забезпечує деталізацію аналізу, необхідну для визначення стратегії та тактики управління, варіантних управлінських рішень.

Найчастіше рівень результативного показника залежить від великої кількості факторів, які одночасно діють в різних напрямках, з різною силою, що спричиняє умовне взаємне погашення або перекивання їх впливів.

Вивчати їх дію можна окремо, виділивши кожен чинник та вимірюючи його відокремлений вплив на комплексний показник. Результативні показники наче лінза збирають різноспрямовані вектори дії факторних. Тому для їх деталізації передусім необхідно виявити форму і характер взаємозв'язку чинників та механізм впливу на результат. При цьому визначальну роль відіграє досвід того, хто проводить аналіз. Теорія є узагальненням досвіду, тому часто вдало його заміняє.

Першим етапом вирішення цієї задачі є визначення функції в неявному вигляді. При цьому наводиться тільки перелік факторів, який може бути: а) вичерпним, б) неповним, в) містити чинники, які насправді не мають впливу на результативний показник. У випадках б) і в) навіть при правильних зв'язках аналіз буде неповноцінним і спотворить тенденції в силу дії фактора на функцію. Фактори бувають кількісними (екстенсивними), і характеризують масштаби діяльності або розміри використаних ресурсів, та якісними (інтенсивними), і порівнюють кількісні характеристики наслідків з причинами і навпаки. Кількісні показники отримують в результаті безпосереднього сумування абсолютних величин, внаслідок чого вони вважаються вихідними, первинними (див. Рис. 1.6). Якісні виражають витрати якогось ресурсу на одиницю продукції, тому їх безпосереднє сумування не має сенсу. Факторами якісного показника виступають зміна структури випуску продукції за окремими видами, та зміна складу використаних ресурсів і зміну ресурсомісткості або витратомісткості окремих видів продукції.

Одночасна дія факторів – це одночасність взаємодії, що не означає їх залежності як змінних, а накладає певні вимоги до характеру їх зв'язків. Другий етап рішення задачі аналізу – визначення характеру зв'язків факторів. Економічний аналіз вивчає фактори у двох аспектах: виявляє їх дію на поведінку функцій, визначає перелік чинників, що впливають на комплексний показник. В першому випадку склад факторів відомий, і задача полягає в розрахунку зміни функції під впливом фактору. В другому випадку

перелік чинників визначено приблизно, мета аналізу – встановити суттєві фактори, сили їх впливу на функцію. Різні явища по-різному реагують на зміну факторних показників. За ступенем сталості впливу на кінцевий результат розрізняють імовірнісну (стохастичну) та детерміновану (функціональну) форму зв'язку.

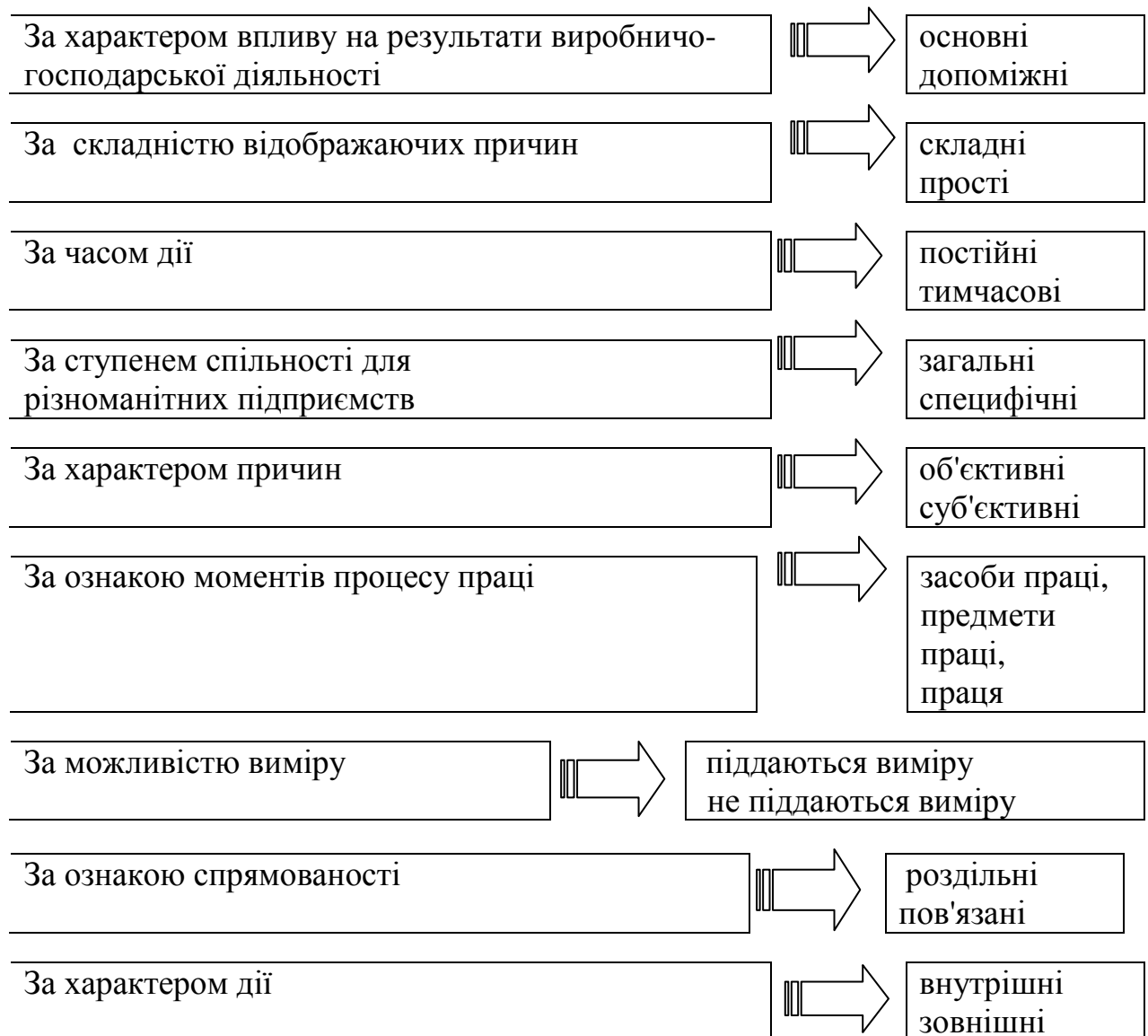


Рис. 1.6. Класифікація факторів в економічному аналізі.

Більшість економічних явищ, які досліджує аналіз, одночасно відчуває на собі вплив багатьох факторів: разом з суттєвими, які визначають величину результативного показника, на нього може впливати велика кількість інших, в тому числі випадкових. Залежність, яка має місце, не проявляється у кожному окремому випадку, а лише взагалі та в середньому при великій кількості спостережень, притаманних аналізу діяльності господарюючих

суб'єктів за досить тривалий період часу або одночасному аналізу однорідної сукупності об'єктів. В таких випадках йдеться про наявність *стохастичного зв'язку* між факторами, який можна дослідити за допомогою кореляційного, дисперсійного, компонентного прийомів аналізу..

Окремим випадком стохастичного зв'язку є *кореляційний зв'язок*, згідно з яким кожному значенню факторного показника можуть відповідати декілька значень результативного, які утворюють ряд розподілу. При цьому зміна аргументів призводить до зміни середнього значення залежного. Отже, цей зв'язок неповний, нечіткий, нестрогий, і може бути виражений рівнянням тільки приблизно.

Залежність між показниками називають функціональною або детермінованою, якщо кожному можливому значенню одного з них відповідає єдине, цілком визначене значення іншого. Такі зв'язки повні й строгі, тому точно описуються певним виразом. Типовим для детермінованих зв'язків є визначеність не тільки щодо кількості й переліку факторів, які визначають розмір результативного показника, а також і механізму їх впливу, втіленого у рівнянні. Отже, при функціональному зв'язку важливо з'ясувати його точну форму, яка у значній мірі є вирішальною для напрямку та методики подальшого аналізу. В цьому разі доцільно користуватись прийомом ланцюгових підстановок, абсолютних і відносних різниць, індексним, інтегральним прийомом, тощо.

Зв'язок між змінними представляють трьома способами: формулою, таблицею і графіком. Спосіб виразу залежності за допомогою формули або моделі називають аналітичним. Для вирішення основної задачі економічного аналізу при дослідженні детермінованих зв'язків необхідно скласти факторну модель функції. Виду такої моделі приділяють особливу увагу, оскільки некоректно побудована факторна модель призводить до неправильних результатів аналізу.

Форма зв'язку між чинниками може бути адитивною, мультиплікативною та змішаною.

**Адитивні моделі** – це моделі, в яких аналізований результативний показник є алгебраїчною сумою факторів:  $Y = x_1 + \dots + x_n = \sum_{i=1}^n x_i$ . Так обсяг реалізації продукції визначається сумою обсягу виробництва та збільшення або зменшення залишків готової продукції на складі. Їх побудова ґрунтується на принципі розкладання цілого на окремі складові частини (декомпозиція), які виступають доданками і формулі моделі. Використання цих моделей здебільшого обмежується кількісними, об'ємними показниками. Адитивна форма зв'язку можлива в тому випадку, якщо розмірність показника, що характеризує зміну фактора, співпадає з розмірністю функції.

**Мультиплікативні моделі** - це моделі, в яких узагальнюючий показник є добутком факторів:

$$Y = x_1 * x_2 * \dots * x_n = \prod_{i=1}^n x_i$$

Наприклад, аналіз залежності зміни загального обсягу матеріалів, використаних у виробництві, під впливом технологічних норм витрат та ціни за одиницю матеріалів. Ця форма зв'язку дозволяє будувати факторні моделі з включенням до їх складу величин різної розмірності, але таким чином, щоб при перемноженні виникала б розмірність функції. Цими моделями послуговуються у випадку як абсолютних, так і відносних величин. Їх призначенням є виявлення причинно-наслідкових зв'язків, яке здійснюється за допомогою прийому елімінування.

Різновидом мультиплікативних моделей виступають **кратні**:

$$Y = \frac{x_1}{x_2},$$

за допомогою яких обчислюють відносні показники та показники ефективності використання ресурсів: фондівіддачу і фондоозброєність, продуктивність праці, матеріаломісткість, рентабельність продаж.

Найчастіше доводиться користуватися **змішаними (комбінованими)** моделями. Змішана форма зв'язку може бути сумою, при чому хоча б один з

доданків містить добутки параметрів вторинних факторів, вважаючи доданки характеристиками первинних факторів по відношенню до функції.

Найпростішим способом вимірювання впливу окремих факторів на результат їх взаємодії, виражений за допомогою зміни величини узагальнюючого показника, є **балансовий прийом**. Він слугує для вимірювання впливу факторів на узагальнюючий показник при їх адитивній строго функціональній залежності.

В основі балансового прийому – складання балансів, які є аналітичною формулою рівності підсумків правої та лівої частини. Порівняння планових та звітних балансів за відхиленнями дозволяє виявити вплив факторів (абсолютних або відносних величин), віднайти резерви підвищення ефективності виробництва.

Найширше розповсюдження він набув в аналізі фінансового стану підприємства, де головним джерелом інформації виступає бухгалтерський баланс, для виявлення причин змін фінансових результатів і їх структури та оцінки раціонального використання майна підприємства.

Балансовим прийомом користуються як допоміжним для перевірки розрахунків, які було здійснено за допомогою інших аналітичних прийомів. Він є одним з видів арифметичного контролю, заснованим на принципі взаємного балансування підсумкових показників сукупності при розчленуванні її на окремі елементи (сума частин повинна дорівнювати цілому). Порушення цієї рівності, тобто відсутність балансу відхилень сигналізує про наявність помилок при визначенні впливу тих чи інших факторів на результат за аналізованим показником.

Назва прийому походить від лат. *elimino* – «виношу за поріг» та англійського дієслова *to eliminate* – «виключати, усувати, знешкоджувати», і влучно описує методику і принципи, якими він послуговується. **Елімінування** – логічний прийом економічного аналізу, що дає змогу почергово встановити вплив конкретного фактору на результативний показник при умовному виключенні впливу інших факторів. Насправді



фактори взаємодіють між собою, що дає додатковий приріст результативного показника, який приєднується до останнього фактору. Тобто спостерігається заниження результату впливу всіх факторів, крім останнього. Відповідно величина впливу факторів на зміну аналізованої величини залежить від його місця в факторній моделі.

Необхідною умовою застосування прийому виступає наявність функціонального зв'язку між факторними та результативним ознаками. Тобто його можна застосовувати для адитивних, мультиплікативних та кратних моделей. Слід зважати на те, що всі чинники повинні діяти незалежно один від одного, тобто зміна одного не спричиняє зміни іншого. Це дасть змогу послідовно оцінити вплив кожного з них відокремлено.

Перед тим, як почати обчислення, слід:

- 1) виявити чіткий взаємозв'язок між показниками, що вивчаються,
- 2) розподілити їх на кількісні та якісні,
- 3) правильно визначити послідовність підстановки в тих випадках, коли наявні декілька кількісних та якісних показників (основних та похідних, первинних та вторинних).

Довільна зміна послідовності підстановок змінює кількісну вагомість впливу фактору. Чим більше відхилення фактичного рівня результативного показника від базисного (планового), тим більше розбіжність в оцінці факторів, обчислених при різній послідовності підстановок.

Різновидами прийому елімінування є прийом повних ланцюгових підстановок, прийом абсолютних різниць, прийом обчислення відносних різниць у різних показників (розрахункових систем).

Завдяки своїй простоті та зрозумілості у випадках, коли йдеться про невелику кількість факторів, **прийом ланцюгових підстановок** отримав широке розповсюдження.

Його сутність полягає в тому, що у формулі, яка виражає механізм зв'язку між показниками, проводиться поступова заміна базисної (планової) величини кожного чиннику його фактичною величиною. Цей процес отримав

назву підстановки. Після кожної підстановки виконують всі математичні дії, передбачені розрахунковою формулою, а від отриманого результату віднімають попередній, який обчислено до заміни цього фактору. Різниця між ними показуватиме величину та напрямок впливу показника, який змінився, на узагальнюючий показник, оскільки розміри решти факторів зміні не підлягали.

Для отримання коректних результатів розрахунків доцільно розподілити усі фактори на показники кількості (обсягу), структури і якості і правильно розташувати їх у факторній моделі. *Кількісні* характеризують загальний розмір явища або загальну кількість одиниць у сукупності. *Структурні показники* – це відносні величини структури, які описують питому вагу окремої складової в загальному обсязі показника. Прикладом може слугувати питома вага активної частини основних виробничих фондів у загальній їх середній річній вартості, доля ведучого обладнання у середньорічній вартості активної частини фондів, доля робітників у загальній чисельності працюючих. *Якісні показники* утворюються внаслідок ділення кількісних показників, тому вони мають розрахунковий, вторинний характер. Цей тип показників вимірює інтенсивність, ефективність явища або процесу і, як правило, є або середніми, або відносними величинами.

Правила побудови факторних моделей згідно з методикою прийому елімінації передбачають спочатку розташування кількісних показників, і тільки потім – структурних та якісних. В такій і тільки такій послідовності повинні здійснюватися заміни базисних величин показників їх фактичними значеннями. Проте нерідко у розрахунку зустрічаються декілька показників екстенсивності та інтенсивності. Сутність факторів та природа їх взаємовідносин неоднакові: наявність одних є необхідною умовою виявлення і можливості вимірювання інших. Так, процес праці, витрати робочого часу – умови, необхідні для виявлення того чи іншого рівня продуктивності праці, а отже, і його вимірювання. Тому в моделі спочатку слід розташувати первинні, незалежні від решти, а потім похідні. Так само підстановки

починаються з головного показника, потім переходять до наступного, який залежить від попереднього.

Проілюструємо це на прикладі (табл.1.8).

Табл. 1.8

Вихідні дані для аналізу впливу факторів засобів виробництва на обсяг продукції

Показники	План	Факт
Обсяг виробництва, Q, тис. грн	75000	86400
1) Середньорічна вартість ОВФ, S, тис. грн	50000	64000
2) Питома вага активної частини у загальній вартості ОВФ, s/S	0,6	0,5625
3) Фондовіддача активної частини фондів, Q/s, грн.	2,5	2,4

Факторна модель обсягу товарної продукції матиме наступний вигляд:

$$Q = S * s/S * Q/s \quad (1.3)$$

1) Спочатку розрахуємо обсяг товарної продукції, передбачений планом, з поки що незмінними величинами факторів.

Нульова підстановка:  $Q_0 = S_0 * s/S_0 * Q/s_0 = 50000 * 0.6 * 2.5 = 75\ 000$  тис. грн.

2) Фактично вартість основних засобів основного виду діяльності становила 64 000 тис. грн. Яким чином це відіб'ється на загальному обсягу товарної продукції, видно з першої підстановки:

Перша підстановка:  $Q' = S_1 * s/S_0 * Q/s_0 = 64\ 000 * 0.6 * 2.5 = 96\ 000$  тис.грн.

Вплив зміни середньорічної вартості ОВФ:

$$\Delta Q_{(Q)} = Q' - Q_0 = 96\ 000 - 75\ 000 = 21\ 000 \text{ тис. грн.}$$

Збільшення вартості ОВФ на 14 000 тис. грн. призвело до зростання обсягу виробництва на 21 000 грн.

3) Фактично в структурі виробничого обладнання відбулись зміни і питома вага становила не 0,6, а 0,5625 від загальної вартості.

Друга підстановка:  $Q'' = S_1 * s/S_1 * Q/s_0 = 64\ 000 * 0.5625 * 2.5 = 90\ 000$  тис. грн. Влив зміни структури фондів:

$$\Delta Q_{(n)} = Q'' - Q' = 90\ 000 - 96\ 000 = -6\ 000 \text{ тис. грн.}$$

В результаті погіршення структури ОВФ ми спостерігаємо зниження обсягу виробництва на 6 000 тис. грн.

4) Фактична фондовіддача активної частини скоротилась на 0,1 грн.

Третя підстановка:  $Q_1 = S_1 * s / S_1 * Q / s_1 = 64\ 000 * 0.5625 * 2.4 = 86\ 400$  тис. грн. Вплив скорочення фондівдачі активної частини:

$$\Delta Q_{(p)} = Q_1 - Q'' = 86\ 400 - 90\ 000 = -3\ 600 \text{ тис. грн.}$$

Внаслідок зниження фондівдачі активної частини фондів порівняно з планом товарна продукція скоротилась на 3 600 тис. грн.

5) Зміна обсягу виробництва порівняно із запланованим рівнем повинна збігатись із сумою впливу факторів, які на нього впливали:

$$\Delta Q = Q_1 - Q_0 = 86\ 400 - 75\ 000 = 11\ 400 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta Q = \Delta Q_{(s)} + \Delta Q_{(s/s)} + \Delta Q_{(Q/s)} = 21\ 000 + (-6\ 000) + (-3\ 600) = 11\ 400 \text{ тис. грн.}$$

Ці розрахунки зручніше представити у табличному вигляді (табл.1.9). По горизонталі вказують номери підстановок, а по вертикалі – перелік факторних показників, результативний показник та вплив показників, що змінюються в цій підстановці:

Таблиця 1.9

Прийом ланцюгових підстановок

	S	s/S	Q/s	$Q = S * s/S * Q/s$	$\Delta Q$
0 підстановка	50000	0.6	2.5	75 000	X
1 підстановка	64000	0.6	2.5	96 000	21 000
2 підстановка	64000	0.5625	2.5	90 000	-6 000
3 підстановка	64000	0.5625	2.4	86 400	-3 600

Баланс показників:  $21\ 000 + (-6\ 000) + (-3\ 600) = 11\ 400 = 86\ 400 - 75\ 000$

Основна відмінність **прийому абсолютних різниць** від повного прийому ланцюгових підстановок полягає в тому, що цей прийом дає змогу напряму, тобто без проміжних підстановок, визначати вплив окремих факторів. На нашу думку, він технічно простіший, крім того він дає менші похибки при округленнях.

Алгоритм дій при застосуванні цього прийому наступний:

1) Визначають різницю між фактичними і базисними даними за аналізованим та факторними показниками шляхом їх простого співставлення.

2) Вплив I чинника знаходять як добуток відхилення по I фактору та базисних значень решти факторів. Вплив II чинника – добуток фактичного значення I, відхилення по II фактору та базисних значень решти факторів.

Вплив III чинника – це добуток фактичного значення I і II, відхилення по III фактору та базисних значень решти факторів. Вплив останнього чинника – це добуток фактичних значень всіх попередніх факторів та відхилення по останньому фактору.

Оскільки здійснювати розрахунки зручніше в таблиці, побудуємо макет, який задовольнятиме нашим потребам. Перший рядок доцільно відділити для значень результативного показника. Починаючи з другого рядка, іде перелік факторних показників, які повинні розташовуватись у правильній послідовності.

Перед початком розрахунків необхідно впевнитися у якості вхідної інформації та наявності функціональної залежності у факторній моделі. Спочатку в неї підставляють усі базисні значення чинників, потім фактичні і виконують усі дії, передбачені формулою. Отримані результати повинні відповідати базисному та фактичному значенню результативного показника:

$$50000 * 0,6 * 0,5625 = 75\ 000; \quad 64000 * 0,5625 * 2,4 = 86\ 400$$

В нашому випадку інформація достовірна, між факторами просліджується строгий зв'язок, тому можна переходити до обчислень абсолютних відхилень та впливу факторів на узагальнюючий показник.

Таблиця 1.10

Прийом абсолютних різниць

Показники	План	Факт	Відхилення			
			Всього	В тому числі за рахунок зміни		
				S	s/S	Q/s
<b>Обсяг виробництва, Q</b>	<b>75 000</b>	<b>86 400</b>	<b>-4 060,26</b>	<b>21 000</b>	<b>- 6 000</b>	<b>- 3 600</b>
Середньорічна вартість ОВФ, S	50 000	64 000	+ 14 000	14000 *	64000 *	64000 *
Поитома вага активної частини ОВФ, s/S	0,6	0,5625	- 0,0375	0,6 *	- 0,0375 *	0,5625 *
Фондовіддача активної частини ОВФ, Q/s	2,5	2,4	- 0,1	2,5	2,5	- 0,1

Баланс показників:  $21\ 000 + (-6\ 000) + (-3\ 600) = 11\ 400 = 86\ 400 - 75\ 000$

Слід звернути увагу, що розміри впливу кожного фактору співпали з результатами, отриманими при обчисленні повним прийомом ланцюгових

підстановок. Це є підтвердженням правильності ходу рішення і обчислень. Різниця полягає в тому, що ми не здійснювали підстановки та зіставляли їх результати, а напряду розраховували вплив фактору, який нас цікавить.

Після здійснення розрахунків у таблиці необхідно зробити перевірку за вищенаведеною схемою, а саме: відхилення узагальнюючого показника повинно дорівнювати алгебраїчній сумі впливів всіх факторів.

Баланс показників:  $21\ 000 + (-6\ 000) + (-3\ 600) = 11\ 400 = 86\ 400 - 75\ 000$

**Приєм відносних різниць у рівнях показників.** Вплив окремих факторів на узагальнюючий показник можна виявити за допомогою порівняння темпів росту або процентів виконання плану відповідних укрупнених факторних показників, під якими розуміють показник, що є добутком чинників і виражає їх спільний вплив на результативний показник. Оскільки фактори, що приймають участь у розрахунках, тісно пов'язані, то різниці між їх темпами росту показуватимуть розмір впливу окремих чинників на темп росту узагальнюючого показника у відсотках. Якщо далі цю відносну різницю помножити на базисне значення аналізованого показника і розділити на 100, можна отримати розмір впливу факторів в абсолютному вимірі, тобто в одиницях виміру узагальнюючого показника.

Алгоритм розрахунків наступний (Табл. 1.11):

- 1) Спочатку наводять перелік факторів, які впливають на результативний показник у правильній послідовності.
- 2) Утворюють відповідні укрупнені факторні показники, керуючись правилом: I ФП завжди повторює I чинник; II ФП – це добуток I ФП і II чиннику; III ФП – це добуток II ФП і III чиннику, останній ФП – це добуток передостаннього ФП і останнього чиннику, він повинен відповідати аналізованому показнику. Кожен факторний показник має як економічний зміст, так і відповідну назву.
- 3) Заповнюють таблицю значеннями факторних показників.
- 4) Обчислюють темпи росту або процент виконання плану по кожному з них. Ці відносні величини називають рівнями показників.

- 5) Послідовно порівнюють отримані рівні показників: від I віднімають 100 %, оскільки він є добутком I фактора і постійної величини 1, яка не має приросту, отже приріст показника повністю обумовлений дією I фактору. Від II віднімають I рівень, від III – II і так далі. Різниця в рівнях показують напрямок, амплітуду дії кожного окремого фактору, який дає назву рядку.
- б) Кожну відносну різницю множать на базисне значення аналізованого показника та ділять на 100, після чого отримують розмір впливу факторів у абсолютному вимірі.

Таблиця 1.11

Прийом відносних різниць показників

Фактори	Факторні показники	План	Факт	% вик. плану	Різниця у рівнях	
					відносні	абсолютні
Середньорічна вартість ОВФ, S	Середньорічна вартість ОВФ, S	50 000	64 000	50000/ 64000 = <b>128,0</b>	128,0 – 100 = <b>28</b>	28 * 75000 / 100 = 21000
Поитома вага активної частини ОВФ, s/S	Середньорічна вартість активної частини ОВФ, S * s/S = s	50000*0,6 = 30000	64000*0,5625 = 36000	36000 / 30000 = <b>120,0</b>	120,0 – 128,0 = <b>-8,00</b>	-8,0 * 75000 / 100 = <b>- 6000</b>
Фондовіддача активної частини ОВФ, Q/s	Обсяг виробництва s * Q/s = Q	30000*2,5 = 75 000	36 000*2,4 = 86 400	86400 / 75000 = <b>115,2</b>	115,2 – 120,0 = <b>- 4,8</b>	- 4,8 * 75000 / 100 = <b>3 600</b>

Баланс показників: 21 000 + (-6 000) + (-3 600) = 11 400 = 86 400 – 75 000

Після виконання розрахунку повинен бути сформульований висновок. На підприємстві спостерігається зниження обсягу матеріальних витрат на 4 060,26 грн. порівняно із запланованим або на 3,0076 % (96,9924 - 100). Це досягнуто завдяки більш раціональному використанню матеріалів: різниця між процентом виконання плану за кількістю матеріалів на загальний випуск продукції від порівняно з процентом виконання плану з кількості одиниць випущеної продукції - 10,48 %. У абсолютних величинах вплив скорочення норм витрат призвів до зменшення обсягу матеріальних витрат підприємства на 14 148 грн. Проте воно в значній мірі скорочене за рахунок підвищення цін матеріалів на 2,6724 % та кількості виробленої продукції на 4,8 %, що дало збільшення матеріальних витрат відповідно на 3 607,74 та 6 480 грн.

## 2. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

2.1. Поняття організації економічного аналізу та основні етапи його проведення

2.2. Організаційні форми економічного аналізу на підприємстві

2.3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу та планування аналітичної роботи

2.4. Документальне оформлення результатів аналізу

### 2.1. Поняття організації економічного аналізу та основні етапи його проведення

Ефективність економічного аналізу значною мірою залежить від добре обміркованої його організації на конкретному підприємстві. Організація аналізу – це поняття, яке існує в двох площинах. По-перше, це організація аналітичної служби як окремого структурного підрозділу та забезпечення проведення аналізу. По-друге, це організація аналітичних робіт, що здійснюються в ході аналізу (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Площини існування поняття «організація аналізу»

<i>Організація аналітичної служби</i>	<i>Організація аналітичних робіт</i>
Полягає у виборі форми організації (централізованої та децентралізованої) та типу організаційної структури відділу, що передбачає підпорядкованість працівників та побудову взаємозв'язків між відділами.	Полягає у плануванні аналітичного процесу на певний період з подальшою деталізацією завдань і виконавців, строків здійснення конкретних процедур та контролем за їх виконанням та впровадженням пропозицій в практику.
Компетенція власників або уповноваженого органу відповідно до регламентуючих документів.	Компетенція бюро аналізу, планового та фінансового відділу, бухгалтерії.

Аналітична робота може проводитись централізовано самостійним структурним підрозділом або децентралізовано у кожній структурній ланці за колом питань, пов'язаних із її функціями. На практиці застосовують



змішаний принцип організації: забезпечується єдине методичне керівництво та узагальнення результатів на вищому щаблі управління діяльністю підприємства, аналітична обробка інформації та підготовка висновків і варіантів управлінських рішень, що з неї випливають, входить до обов'язків усіх підрозділів. Цей принцип організації аналітичної роботи посилює її оперативність, знижує працемісткість, дозволяє залучити до процесу прийняття рішень найширше коло фахівців, що сприяє підвищенню мотивації праці.

Оскільки діяльність багатоаспектна, кваліфіковано проаналізувати її у змозі лише колектив робітників різних професій та фахів. Виконання всіма відділами аналітичних функцій потребує обов'язкового планування та координуванні робіт, на заключному етапі – узагальнення результатів аналізу. Це викликає необхідність утворення спеціальної аналітичної служби або принаймні участі фахівця-аналітика в процесі керівництва аналітичною роботою. До його прямих обов'язків входить крім цього розробка плану мобілізації виявлених резервів із відповідними підрозділами, надання рекомендації для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, плани тематичних перевірок на відміну від комплексного аналізу повинні містити і план формування інформаційної бази, яка не обмежується наявною обліковою та не обліковою інформацією. Визначення її змісту та способів пошуку значною мірою залежить від кваліфікації та практичного досвіду замовників та виконавців аналізу.

Отже, тематичний аналіз більш кропіткий та працемісткий, ніж комплексний, на практиці проводиться лише на стадії проектування нових виробів, технологічних процесів їх виробництва з метою виявлення резервів покращення якості та зниження витрат на одиницю корисного ефекту.

Реалізація принципів комплексності та системності в організації аналізу забезпечується шляхом планування, яке полягає в складанні комплексного плану та програми організації всієї аналітичної роботи на підприємстві та складання планів для тематичних перевірок, передбачених в

комплексному плані. Періодичність проведення комплексного аналізу зумовлена інформаційною забезпеченістю, розмірами підприємства та кваліфікацією працівників, що виконують аналітичні роботи. Заходи, передбачені у плані аналізу щодо проведення аналітичних робіт, здійснюється в певній послідовності. Різні автори виділяють від трьох до дев'яти можливих етапів аналізу на підприємстві. Ми дотримуємось думки, що достатньо описують сутність процедур три етапи: підготовчий, основний, заключний (табл.2.2), групування відображає причинно-наслідкову взаємозалежність між ними.

Таблиця 2.2

Етапи організації аналізу на підприємстві.

<p><b>Етап I</b> <b>Підготовчий</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Визначення мети і завдань аналізу;</li> <li>2. Уточнення об'єктів;</li> <li>3. Складання плану і програми проведення аналізу;</li> <li>4. Визначення виконавців та розподіл функцій між ними;</li> <li>5. Вибір методики аналізу (конкретних прийомів);</li> <li>6. Утворення системи аналітичних показників;</li> <li>7. Впорядкування факторів, що впливають на зміну досліджуваних показників;</li> <li>8. Визначення порядку формування висновків аналізу;</li> <li>9. Уточнення джерел інформації</li> </ol>
<p><b>Етап II</b> <b>Основний</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ознайомлення з показниками роботи підприємства;</li> <li>2. Систематизація отриманої інформації шляхом складання та уточнення аналітичних таблиць;</li> <li>3. Перевірка достовірності даних;</li> <li>4. Опрацювання та створення додаткової інформації;</li> <li>5. Дослідження динаміки ключових показників;</li> <li>6. Вивчення напрямків та причин відхилень показників шляхом розрахунку впливу факторів</li> </ol>
<p><b>Етап III</b> <b>Підсумковий</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Надання оцінки діяльності підприємства;</li> <li>2. Розробка висновків та рекомендацій керівництву;</li> <li>3. Виявлення прихованих та перспективних резервів покращення результатів діяльності та опрацювання заходів щодо їх мобілізації</li> </ol>

Методика комплексного аналізу діяльності підприємства складається з таких взаємопов'язаних блоків, які докладно розглядаються в наступних розділах:

1. Аналізу динаміки основних показників: обсягів виробництва та реалізації;

2. Аналізу ефективності використання виробничих ресурсів;
3. Аналізу витрат підприємства;
4. Аналізу фінансових результатів;
5. Аналізу фінансового стану підприємства;

## **2.2. Організаційні форми економічного аналізу на підприємстві**

Організаційні форми економічного аналізу на підприємстві визначаються його розмірами, галузевою приналежністю, організаційно – правовою формою.

На великих промислових підприємствах діяльність всіх економічних служб очолюється головним економістом – заступником директора з економічних питань.

Він організовує всю економічну роботу на підприємстві, у тому числі по економічному аналізу. У окремий структурний підрозділ може бути виділений відділ або група економічного аналізу.

На середніх і малих підприємствах аналітичну роботу очолює начальник планового відділу або головний бухгалтер.

Економічний аналіз входить в обов'язки не лише працівників економічних служб, але і технічних відділів (головного механіка, енергетика, технолога і ін.). Їм займаються також цехові служби, керівники бригад, ділянок і так далі. Тільки спільними зусиллями економістів, техніків, технологів, керівників різних виробничих служб, що володіють різносторонніми знаннями з питання, що вивчається, можна комплексно досліджувати поставлену проблему і знайти оптимальний варіант її рішення.

Розподіл основних напрямів економічного аналізу на підприємстві можна представити таким чином:

- планово – економічний відділ економічного аналізу здійснює складання плану оргтехзаходів і контроль за його виконанням, методичне забезпечення аналізу, організовує і узагальнює результати аналізу діяльності всіх підрозділів підприємства, розробляє заходи за підсумками аналізу;
- бухгалтерія аналізує виконання кошторису витрат на виробництво, собівартості продукції, виконання плану по прибутках і його використання, фінансовий стан, платоспроможність підприємства і т.п.;
- відділ праці і заробітної плати аналізує рівень організації праці, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами по професіями і кваліфікації, рівень продуктивності праці, використання фонду робочого часу і фонду заробітної плати;
- виробничий відділ аналізує виконання плану випуску продукції за об'ємом і асортименту, ритмічність роботи, якість продукції, впровадження нової техніки і технологій, витрачання матеріальних ресурсів, тривалість технологічного циклу, спільний технічний і організаційний рівень виробництва;
- відділ головного механіка і енергетика вивчає стан експлуатації машин і устаткування, виконання планів – графіків ремонту і модернізації устаткування, якість і собівартість ремонтів, використання устаткування і виробничих потужностей, раціональність споживання енергоресурсів;
- відділ технічного контролю аналізує якість сировини і готової продукції, брак і втрати від браку, рекламації покупців, заходи щодо скорочення браку, підвищення якості продукції, дотриманню технологічної дисципліни і так далі ;
- відділ постачання контролює своєчасність і якість матеріально – технічного забезпечення виробництва, виконання плану постачань за об'ємом, номенклатурі, термінам, якості, стан і збереження складських

запасів, дотримання норм відпуску матеріалів, транспортно – заготівельні витрати і таке інше;

- відділ збуту вивчає виконання договірних зобов'язань і планів постачань продукції споживачам за об'ємом, якості, термінам, номенклатурі, стан складських запасів і збереження готової продукції.

Така спільна робота по проведенню аналізу дозволяє забезпечити системний підхід і інші принципи для повнішого виявлення і використання наявних резервів. Оскільки діяльність багатоаспектна, кваліфіковано проаналізувати її у змозі лише колектив робітників різних професій та фахів. Виконання всіма відділами аналітичних функцій потребує обов'язкового планування та координуванні робіт, на заключному етапі – узагальнення результатів аналізу. Це викликає необхідність утворення спеціальної аналітичної служби або принаймні участі фахівця-аналітика в процесі керівництва аналітичною роботою. До його прямих обов'язків входить крім цього розробка плану мобілізації виявлених резервів із відповідними підрозділами, надання рекомендації для прийняття управлінських рішень.

Приблизна схема розподілу роботи між виконавцями на підприємстві наведена в таблиці 2.3 [7, с.184-186].

Разом із систематичним комплексним аналізом епізодично проводиться цільовий або тематичний аналіз. Він покликаний раціоналізувати управління окремими сторонами діяльності. На відміну від систематичної аналітичної роботи, коло виконавців якої фіксоване, при тематичному аналізі вже на етапі планування слід визначити обов'язки учасників, яких долучають до аналізу в порядку разових доручень. Планування ускладнюється, оскільки типова програма і методика його проведення відсутні, вона розробляється на основі консультації фахівців за даною, зазвичай вузькою тематикою. На основному етапі виникають труднощі внаслідок того, що потрібна інформація не завжди відбита в господарському обліку в тих аспектах, які

цікавлять аналітиків, тому її слід спочатку отримати в результаті спеціальних обстежень та аналітичної обробки первинних джерел інформації.

Таблиця 2.3

Розподіл аналітичної роботи між виконавцями

<b>Коло питань аналізу</b>	<b>Виконавці</b>
1. Складання програм аналізу, комплексне узагальнення матеріалів, підготованих всіма виконавцями, у вигляді аналітичних записок	Аналітичний, плановий, фінансовий відділ, бухгалтерія, економічна лабораторія
2. Аналіз можливостей вдосконалення виробів та технології виробництва	Конструкторські та технологічні служби
3. Аналіз обсягів виробництва, асортименту та якості продукції	Відділ технологічного контролю, плановий, відділ збуту, фінансовий, конструкторський, технологічний відділи
4. Аналіз матеріального забезпечення та його впливу на кінцеві результати діяльності	Відділ матеріального забезпечення, плановий, фінансовий відділ
5. Аналіз запасів товарно-матеріальних цінностей	Відділ матеріального забезпечення, відділ збуту, фінансовий, бухгалтерія, виробничо-диспетчерська служба
6. Аналіз використання матеріальних ресурсів та матеріаломісткості продукції	Відділ матеріального забезпечення, технологічний відділ, бухгалтерія
7. Аналіз забезпеченості робітниками за професійним складом та кваліфікацією	Відділ кадрів, плановий відділ, керівники підрозділів
8. Аналіз використання трудових ресурсів і фонду заробітної плати	Відділи праці та зарплати, плановий, фінансовий відділи, бухгалтерія
9. Аналіз виконання плану вводу в експлуатацію основних засобів	Відділ капітального будівництва, головного механіка, фінансовий
10. Аналіз використання основних засобів	Виробничий відділ, відділ головного механіка, плановий
12. Аналіз собівартості та витрат на виробництво	Бухгалтерія, плановий відділ
13. Аналіз прибутку та рентабельності	Фінансовий відділ, бухгалтерія, економічна лабораторія
14. Аналіз утворення та використання фондів економічного стимулювання	Відділ праці та зарплати, фінансовий, бухгалтерія, економічна лабораторія
15. Аналіз виконання плану доходів та витрат	Фінансовий відділ
16. Аналіз обігових коштів, оцінка виконання завдання з прискорення їх обороту	Фінансовий відділ, відділ матеріального забезпечення, виробничий відділ, відділ збуту, бухгалтерія
17. Аналіз стану власних оборотних коштів, дебіторської та кредиторської заборгованості, забезпеченості та цільового використання кредитів	Фінансовий відділ, бухгалтерія
18. Зведена оцінка фінансового стану та використання фінансових ресурсів за цільовим призначенням. Розрахунок резервів прискорення обороту обігових коштів	Фінансовий відділ, аналітичний відділ, бухгалтерія

Вибір організаційної форми аналізу в кожному конкретному випадку повинен враховувати розмір підприємства, структуру управління, характер функціональних зв'язків та автоматизацію управлінських процесів, вид діяльності та обсяги виробництва і продаж, облікову систему і політику на підприємстві.

### **2.3. Інформаційне забезпечення і планування аналітичної роботи**

Склад, зміст і якість інформації, використовуваної в аналізі, грають визначальну роль в забезпеченні його дійсності. Для аналізу використовується не лише економічна, але і технічна, технологічна і інші види інформації. Всі джерела даних діляться на планові, облікові і поза облікові.

До планових джерел відносяться всі типи планів, які розробляються на підприємстві (перспективні, поточні, оперативні), а також нормативні матеріали, кошториси, цінники, завдання і тому подібне

Джерелами інформації облікового характеру є всі дані, які містять документи бухгалтерського, статистичного і оперативного обліку, а також всі види звітності, первинна облікова документація. Провідна роль в інформаційному забезпеченні аналізу належить бухгалтерському обліку. Своєчасний і повний аналіз даних, які є в звітних документах і звітності, забезпечує вживання необхідних заходів, направлених на виконання плану оргтехмероприятий.

Дані статистичного обліку, в яких міститься кількісна характеристика масових явищ і процесів, використовуються для поглибленого вивчення і осмислення взаємозв'язків, виявлення економічних закономірностей.

Оперативний облік і звітність сприяють більш оперативному в порівнянні із статистикою і бухгалтерським обліком забезпеченню економічного аналізу необхідними даними, що дозволяє підвищити ефективність аналітичних досліджень.

До позаоблікових джерел інформації відносяться документи, регулюючі господарську діяльність, а саме:

- офіційні документи, а також акти ревізій і перевірок, накази і розпорядження;
- господарський – правові документи: договори, угоди, вирішення арбітражних і інших судових органів, рекламації;
- вирішення спільних зборів колективу, акціонерів;
- матеріали вивчення передового досвіду, придбані з різних джерел інформації;
- технічна і технологічна документація;
- матеріали спеціальних досліджень стану виробництва на окремих робочих місцях ( хронометраж, фотографія і так далі);
- усна інформація, отримана як від членів свого колективу, так і від інших осіб;

Інформаційне забезпечення економічного аналізу в сучасних умовах повинне базуватися на використанні інформаційних технологій.

За умов ринку джерелами інформації, крім власної звітності, служать зарубіжні статистичні матеріали, каталоги, довідники і путівки конкурентів, дані загальноекономічних галузевих журналів, бюлетенів іноземної економічної інформації тощо. Ефективними джерелами інформації є анкети опитувань, на підставі яких визначаються якісні й функціональні характеристики виробів, структура асортименту, рівень сервісу і т.д.

Принципи побудови інформації:

- цілеспрямованість інформації ( підбирання відомостей, виходячи із завдань аналізу);
- повнота інформації ( одержання необхідного і достатнього для досягнення мети аналізу обсягу інформації).
- вірогідність і співмірність даних;
- актуальність інформації ( відображення найновіших даних, щоб інформація мала випереджаючий характер);



- оперативність інформації ( скорочення часу на збирання, обробку, систематизацію і надання).

При підбиранні інформації для її повноти необхідно максимально враховувати зміст аналізу.

Вимоги до інформаційних матеріалів наведено нижче.

До початку обробки залучених джерел інформації слід всебічно її перевірити і критично розглянути, щоб переконатися в її співмірності і вірогідності. Це необхідно для забезпечення якості аналізу й обґрунтованості аналітичних висновків за результатами аналізу, а отже, і ефективності управлінських рішень. Помилки, неузгодженість та інші недоліки, що потрапляють іноді в звітності, можуть відобразитися на аналітичних розрахунках, перекрутити результатами аналізу. Тому попередньою умовою аналізу є детальна перевірка всіх матеріалів, що підлягають аналізу.

Співмірність інформаційних даних означає, що об'єкти, які утворюють сукупність явищ, мають бути тотожними за показниками, що вивчаються методологією їх обчислення й одиницями виміру, порівняні у часі й просторі ( тобто показники повинні бути розраховані на одну і ту ж дату або за один і той же час).

Вірогідність – це міра об'єктивного відображення даних, що характеризують суттєвість процесів і явищ. Вірогідність бухгалтерської звітності повинна бути підтверджена аудиторською довідкою. Якщо підтвердження немає, необхідно таку перевірку здійснити, звернувши увагу на:

- укомплектованість бухгалтерської і статистичної звітності формами, передбаченими нормативними актами (Міністерства фінансів України і Державного комітету України по статистиці);
- погодженість показників, що повторюються в різних формах звітності. Така перевірка проводиться, в основному, шляхом уважного читання всієї звітності й зіставленням показників. Деякі показники відображаються в різних формах звітності і , отже, при

правильному укладанні звіту обов'язковим є збіг суми показників. Для перевірки інших показників необхідно отримати тотожні показники. Для цієї мети складається відомість результатів перевірки погодженості показників звіту підприємства за формою, поданою у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Результати перевірки погодженості показників звіту

Найменування показників	Перша форма		Друга форма		Позначка про відповідність	
	Номер рядка і графи	Сума	Номер форми	Номер рядка і графа	Сума	примітка

Перевірка погодженості показників, відображених у різних формах звітності, здійснюється також шляхом укладення балансів. Дані для укладання цих балансів виписуються з різних форм звіту, і якщо в результаті їх зіставлення одержується балансова рівність, то можна вважати, що в звіті правильно відображені найважливіші показники, які характеризують діяльність об'єкта, що аналізується. Прикладом може бути баланс виготовленої продукції: залишок нереалізованої продукції на початок звітного періоду (ЗНП) + випуск продукції (ВП) = обсяг реалізації продукції (ОР) + залишок нереалізованої продукції на кінець звітного періоду (ЗНК) ( $ЗНП + ВП = ОР + ЗНК$ ).

Одним із способів перевірки вірогідності інформації є встановлення співмірності і наступності показників звітів суміжних періодів. Цю перевірку проводять шляхом порівняння звітних показників із бізнес – планом і попередніми періодами.

Перевірка правильності відображення в звітності деяких показників здійснюється способами зустрічної перевірки. Для цього дані звіту об'єкта дослідження звіряються з даними обліку тих суб'єктів господарювання, з якими він має господарчі зв'язки. Так періодично звіряються дебіторська і кредиторська заборгованість; ряд звітних показників (залишок коштів на

поточному рахунку, заборгованість по позичках банку і т. п) перевіряються згідно з даними установи банку, в якому відкрито рахунок.

Після перевірки вірогідність і якості інформації починають аналітичну обробку зібраних інформаційних матеріалів, тобто виконують практичну аналітичну роботу. Для цього необхідно вивчити метод і методику економічного аналізу.

У плані передбачаються об'єкти аналізу, види робіт, строки їх виконання і виконавці, а програмах – мета і завдання аналізу, джерела інформації, порядок реалізації результатів аналізу. План і програми аналізу розробляються службовою особою, відповідальною за проведення аналітичної роботи, за участю фахівців відділів і управлінь і затверджуються керівником об'єкта аналізу (підприємства, фірми, асоціації, банку і т. д.). головна вимога до організації аналітичної роботи на об'єкті, що аналізується, її загальність і дієвість. З урахуванням цієї вимоги складається програма аналітичної роботи, а саме:

- виявлення завдання на проведення аналізу;
- виявлення і погодження мети і завдань аналізу, строків виконання, визначення кола фахівців, що беруть участь у проведенні аналізу і т.п.;
- отримання оцінки ситуації, що склалася, вивчення причинно – наслідкових зв'язків процесів і явищ, які характеризують зміст діяльності об'єкта, що аналізується, ступеня і напрямків впливу факторів на результати діяльності, оцінка ефективності функціонування об'єкта, його економічної заможності;
- з'ясування умов, що сприяють позитивному впливу на результати діяльності об'єкта;
- визначення умов, які негативно впливають на ці результати; пошук варіантів рішень, які забезпечують поліпшення діяльності об'єкта, що аналізується;
- зіставлення варіантів рішень;

- підготовка одного або декількох варіантів рішень для подання керівництву.

Програма і план проведення економічного аналізу мають бути органічно пов'язані з маркетинговими дослідженнями, а їх результати повинні враховуватися при підготовці управлінських рішень.

При аналізі необхідні аналітичні розрахунки можна здійснювати вручну і з використанням ЕОМ. Найбільш ефективною організаційною формою їх використання є створення на цій базі автоматизованих робочих місць (АРМ) економістів – аналітиків.

#### **2.4. Підготовка вихідних даних та оформлення результатів аналізу**

Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його підрозділів мають бути оформлені у вигляді документів. Звичайно це аналітичний звіт ( записка пояснення), довідка, висновок.

Записка пояснення, як правило, складається для зовнішніх користувачів аналізу. Якщо результати аналізу призначені для внутрішньогосподарського використання, то вони оформляються у вигляді довідки або висновку.

Вміст записки ( аналітичного звіту) пояснення має бути достатньо повним. Перш за все вона повинна містити в собі спільні питання, що відображають економічний рівень розвитку підприємства, умови його господарювання, характеристику асортиментної і цінової політики, конкурентоспроможності продукції, зведення про частку ринків збуту продукції, про репутацію підприємства, його імідж на діловому світі. Необхідно також вказати положення товарів на ринку (впровадження, зростання і розвитку, зрілості, насичення і спаду). Слід охарактеризувати реальних і потенційних конкурентів, вказати сильні і слабкі сторони їх бізнесу.

Після цього необхідно відобразити динаміку показників, що характеризують виробничі і фінансові результати, майновий і фінансовий стан підприємства, його ділову активність, ефективність роботи.

У ній міститься також характеристика як позитивних, так і негативних сторін діяльності підприємства за звітний період, розкриваються об'єктивні і суб'єктивні, зовнішні і внутрішні чинники, що вплинули на виробничі і фінансові результати його роботи, а також висловлюється перелік заходів, направлених на усунення недоліків, що мали місце, і підвищення ефективності функціонування підприємства в майбутньому.

Аналітична частка записки пояснення має бути обґрунтованою, конкретною по стилю. Вона може містити самі аналітичні розрахунки, таблиці, де згруповані необхідні для ілюстрації дані, графіки, діаграми і тому подібне. При її оформленні особливу увагу слід приділяти пропозиціями, які вносяться за результатами аналізу. Вони, насамперед, мають бути всесторонньо обґрунтованими і направленими на поліпшення результатів господарської діяльності, освоєння виявлених внутрішньогосподарських резервів.

Що стосується довідки або висновку за результатами аналізу, то їх вміст на відміну від записки пояснення може бути конкретнішим, акцентованим на віддзеркалення недоліків або досягнень, виявлених резервів, способів їх освоєння. Тут зазвичай не дається спільна характеристика підприємства і умов його діяльності.

Окремо слід зупинитись на бестекстовій формі оформлення результатів аналізу. Вона складається з постійного макету типових аналітичних таблиць і не містить тексту пояснення. Аналітичні таблиці дозволяють систематизувати, узагальнити матеріал, що вивчається, і представити його в для сприйняття формі вироку. Форми таблиць можуть бути найрізноманітнішими. Вони будуються відповідно до потрібних для аналізу даними. Показники в аналітичних таблицях необхідно розміщувати так, щоб вони одночасно використовувалися як аналітичний і ілюстративний

матеріал. При цьому не потрібно прагнути дати в одній таблиці всі показники роботи підприємства або кидатися в протилежний бік – вводити безліч таблиць. Як універсалізація, так і безмірна кількість таблиць ускладнює їх використання. Аналітичні таблиці мають бути наочними і простими для використання.

Такий порядок оформлення результатів аналізу останнім часом знаходить все більше вживання. Він розрахований на висококваліфікованих працівників, здатних самостійно знатися на обробленій і систематизованій інформації і ухвалювати необхідні рішення. Бестекстовий аналіз підвищує його дієвість, оскільки при цьому скорочується розрив між виконанням аналізу і використанням його результатів.

На практиці найбільш істотні результати аналізу можуть заноситися в спеціально передбачені для цього розділи економічного паспорта підприємства. Наявність таких даних за декілька років дозволяє розглядувати результати аналізу в динаміці.

### **Контрольні запитання**

- 2.1. Навіщо виділяти предмет кожної науки та економічного аналізу зокрема?
- 2.2. Назвіть основні групи, до яких можна долучити визначення предмету аналізу сучасних авторів. Аргументуйте їх думки.
- 2.3. В чому полягає необхідність виділення принципів економічного аналізу?
- 2.4. Які задачі постають перед економічним аналізом на сучасному етапі розвитку економіки?
- 2.5. Дайте загальну характеристику методу економічного аналізу. На якому філософському підґрунті він сформувався?
- 2.6. Назвіть загальнонаукові прийоми, якими користується економічний аналіз та наведіть приклади їх застосування.
- 2.7. В чому полягає різниця між методом і методикою, методом і методологією науки?
- 2.8. Наведіть основні класифікаційні ознаки групування прийомів економічного аналізу.

- 2.9. Навіщо потрібно забезпечувати порівнянність показників при використанні прийому порівняння?
- 2.10. Які бази порівняння доцільно використовувати для прийняття управлінських рішень?
- 2.11. У чому полягає основна відмінність стохастичної та детермінованої форми зв'язку між факторами? Якими способами вивчають вплив факторів в кожному з цих випадків?
- 2.12. Яке місце посідає економічний аналіз в інформаційному забезпеченні системи управління?
- 2.13. Яка інформація належить до внутрішньої, яка – до зовнішньої? Поясніть їх взаємозв'язок та особливості отримання.
- 2.14. Наведіть прийоми оцінки достовірності інформації.
- 2.15. В чому полягає багатозначність терміну «організація аналітичної роботи»?
- 2.16. Які основні етапи організації аналітичної роботи на підприємствах?
- 2.17. Назвіть основних суб'єктів аналітичної роботи та особливості завдань, які припадають на їх компетенцію.
- 2.18. Що відрізняє комплексний та тематичний аналіз?
- 2.19. Які основні блоки питань розглядаються в ході здійснення методики комплексного аналізу?

### ***Тестові завдання***

1. На стику яких наук з'явився аналіз?
- а) бухгалтерського обліку, міжнародної економіки, економіки праці;
  - б) планування, статистики, економіки підприємства;
  - в) бухгалтерського обліку, управління, планування;
  - г) політекономії, макро- і мікроекономіки.
2. Наведіть класифікацію прийомів за принципом причинно-наслідкових зв'язків економічних процесів та явищ:
- а) прийоми дослідження функціональних зв'язків та імовірнісних або стохастичних зв'язків;

- б) загальні та спеціальні;
- в) логічні, математичні, евристичні;
- г) прийоми якісної та кількісної характеристики.

3. Назвіть прийоми, що є математичними прийомами:

- а) прийом аналогій й асоціацій;
- в) дисперсійний аналіз;
- б) лінійне програмування;
- г) балансовий

4. Назвіть прийоми, які відносяться до евристичних:

- а) теорія ігор;
- в) «мозкова атака»;
- б) групування;
- г) порівняння.

5. Які прийоми з нижченаведених неможливо формалізувати?

- а) експертні оцінки;
- в) прийом елімінування;
- б) балансовий прийом;
- г) опукле програмування

6. Наведіть назви прийомів, які застосовують при якісному аналізі на перших стадіях дослідження об'єктів:

- а) прийом асоціацій;
- в) порівняння;
- б) індексний прийом;
- г) групування.

7. Чому якісний аналіз обов'язково повинен передувати кількісному?

- а) тому що метод аналізу базується на діалектиці, в якій одним з основних законів є закон переходу кількісних змін у якісні;
- б) він здійснює групування різноманітних явищ за ознаками схожості, що є необхідною передумовою їх подальшого вивчення;
- в) він виділяє з низки взаємопов'язаних показників незалежні та залежні, що беруть за основу при побудові факторних моделей;
- г) якщо кількісний аналіз проводити окремо, його результати можуть носити формальний, абстрактний характер і не відповідати реальному стану справ.

8. Що обумовлює віднесення показника до факторних або результативних ознак?

- а) мета і завдання дослідження;
- б) правила, які назавжди закріпили ролі усіх показників;
- в) їх класифікація в кожному окремому випадку здійснюється інтуїтивно;



економічна сутність досліджуваного явища.

г) економічна сутність досліджуваного явища.

9. Який показник називають факторним?

а) показник, зміну якого обумовлюють зміни інших;

б) показник, який можна охарактеризувати як функцію дії певного аргументу;

в) показник, який в даному конкретному випадку змінюється незалежно від інших;

г) показник, який обумовлює зміну результативного

10. Вкажіть синоніми поняття «результативний показник»:

а) узагальнюючий показник;

б) аргумент;

в) комплексний показник;

г) залежний показник.

### **3. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ**

- 3.1. Організація економічного аналізу виробництва та реалізації.
- 3.2. Методика оцінки динаміки виробництва й реалізації продукції.
- 3.3. Методика оцінки впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції.
- 3.4. Методика аналізу виробництва продукції за номенклатурою й асортиментом.
- 3.5. Методика аналізу впливу структурних зрушень на обсяг виробництва продукції.
- 3.6. Методика аналізу ритмічності роботи підприємства.
- 3.7. Методика аналізу оновлення продукції.
- 3.8. Методика аналізу конкурентоспроможності продукції

#### **3.1. Організація економічного аналізу виробництва та реалізації**

Незалежно від профілю діяльності підприємства, у число його основних функцій входять виробництво й реалізація виробленої продукції (робіт, послуг). Саме ці аспекти діяльності найбільш важливі для всіх зацікавлених сторін - власників підприємства, держави, співробітників, місцевого співтовариства, оскільки успішне виконання виробничих програм, стабільний і широкий збут продукції дозволяють всім учасникам виробничої діяльності в остаточному підсумку досягти своїх фінансових цілей - у першу чергу збільшення добробуту і якості життя.

Тому, метою виробничої організації є одержання максимальних якісних і кількісних результатів від своєї діяльності в самий короткий час при мінімальних витратах засобів виробництва й живої праці.

Основним завданням виробничої організації є найбільш повне забезпечення попиту споживачів високоякісною продукцією. Якість

випущеної й реалізованої продукції (робіт, послуг) визначається потребами ринку, виробничо-технічними можливостями підприємства й ефективністю використання його ресурсів.

Реалізуючи продукцію, підприємство відшкодовує витрати на її виготовлення й збут і дістає прибуток, що служить джерелом технічного й соціального розвитку. Несвоєчасна реалізація продукції завдає шкоди не тільки виробникові, але й підприємствам - споживачам, викликаючи порушення їхньої нормальної діяльності.

Під час відсутності "спущених зверху" державних планів, організації самостійно планують свою діяльність на основі договорів, укладених зі споживачами товарів і постачальниками матеріально-технічних ресурсів, а перспективи розвитку визначають виходячи з попиту на вироблені товари, роботи й послуги, з огляду на інтереси споживачів і їхньої вимоги до якості поставляємої продукції і послуг.

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

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

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

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

- які види товарів і в якому обсязі виробляти?
- у які строки повинні бути готові товари до відправлення споживачеві?

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

У виробничій програмі обсяг виробництва товарів визначається за номенклатурою, асортиментом і якістю в натуральному й вартісному вираженнях. Виходячи із цього, обсяг виробництва продукції може відобразитися в натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках.

Основними вартісними показниками обсягу виробництва й продажів є:

- товарна продукція;
- реалізована продукція.

Товарна продукція — це вартість всієї виробленої продукції й виконаних робіт, не включаючи залишки незавершеного виробництва й внутрішньогосподарський оборот.

Обсяг реалізації продукції визначається або по відвантаженню продукції покупцям, або по оплаті (виторгу).

Так як показники обсягу виробництва й продажів товарів є взаємозалежними, то в умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженому попиті на перше місце висувається обсяг виробництва товарів. Але в міру насичення ринку й посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продажів, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої програми. Тобто, організація повинна виробляти тільки ті товари й у такому обсязі, які вона може реально продати.

Тому, будь-яка виробнича програма повинна складатися на основі аналізу виробничих результатів діяльності підприємства за попередні періоди й аналізу потреб ринку у виробляємих організацією товарах (роботах, послугах).

Метою аналізу виробничої діяльності організації є виявлення існуючих

тенденцій розвитку та стримуючих факторів, а також, надання рекомендацій щодо її поліпшення.

Виходячи з поставленої мети, аналіз виробничих результатів включає рішення наступних завдань:

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

Джерелами інформації для аналізу виробництва й реалізації продукції служать:

- бізнес-план підприємства,
- оперативні плани-графіки,
- звітність ф.№ 1-п (річна, квартальна, місячна) "Звіт по продукції",
- ф.№ 2 "Звіт про фінансові результати",
- відомість № 16 "Рух готових виробів, їхнє відвантаження й реалізація" .

### **3.2. Методика оцінки динаміки виробництва й реалізації продукції**

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

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

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

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

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

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

При цьому можуть застосовуватися наступні способи:

- перерахування обсягу виробництва товарів за звітний рік за цінами аналогічних товарів базисного періоду (по відносно невеликій номенклатурі товарів, що випускаються,);
- коректування на агрегатний індекс зміни цін ( $I_{ц}$ ) по групі однорідних товарів (робіт, послуг) або по галузі в цілому:

$$I_{ц} = \sum Q_1 * Ц_0 / Q_0 * Ц_0, \quad (3.1)$$

де  $Q_1$  – обсяг випуску товарів у звітному періоді в натуральному вираженні;

$Q_0$  – обсяг випуску товарів у базисному періоді в натуральному вираженні;

$Ц_0$  – ціна одиниці товару в базисному періоді.

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

$$V_1^{ЦБ} = V_1 / I_{ц}, \quad (3.2)$$

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

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

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

Для аналізу рекомендується таблиця 3.1.

Таблиця 3.1

Загальна оцінка динаміки виробництва й реалізації продукції

(тис.грн)

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення	Темпи приросту, %
1. Обсяг виробленої продукції в діючих цінах звітного року	31 398.5	49 767.2	+18 368.7	+58.5
2. Обсяг виробленої продукції в зіставлених цінах	21 248.4	31 765.4	+10 517	+49.5
3. Обсяг реалізованої продукції (без ПДВ та акцизів)	31 335.7	44 666.5	+13330.8	+42.5
4. Співвідношення обсягу реалізації до обсягу виробництва (Ряд.3/Ряд.1), %	99.8	89.8	x	-10.0

За наведеними у таблиці 3.1 розрахунками простежується збільшення обсягів виробництва в діючих і порівняних цінах ( темпи приросту складають 58.5% і 49.5% відповідно) та збільшення обсягів реалізації (темпи приросту склали 42.5%).

Різниця в темпах росту реалізованої продукції та обсягу виробництва може відбутися за рахунок зміни залишків нереалізованої продукції в звітному періоді в порівнянні з попереднім періодом.

Крім вище наведеного розрахунку, бажано проводити оцінку динаміки за даними трьох, п'яти, десяти років, та визначати базисні та ланцюгові темпи росту.

Базисні темпи росту визначаються щодо базисного періоду:

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

ланцюгові - щодо попереднього періоду:

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

де  $V_i$ ,  $V_1$  – обсяг виробництва товарів в вартісному вираженні в порівнянних цінах в  $i$ -ом та  $1$ -ом періоді відповідно;

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

На основі отриманих даних можна розрахувати середньорічні темпи росту  $T_{cp}$  даних показників по середньоарифметичній  $T_{cpa}$  зваженій за формулою:

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

або середньгеометричній  $T_{crg}$ , зваженій за формулою:

$$T_{crg} = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_i}, \quad (3.6)$$

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

$$T_{pr} = T_{cp} - 100 \quad (3.7)$$

Для аналізу бажано використовувати таблицю 3.2.

Таблиця 3.2

Аналіз темпів зростання виробництва й продажів  
товарів у порівнянних цінах

Роки	Обсяг виробництва, тис. грн	Темпи росту, %		Обсяг продажів, тис. грн	Темпи росту, %	
		базисні	ланцюгові		базисні	ланцюгові
базовий	19 420.0	100,00	100,00	30 380.0	100,00	100,00
попередній	21 248.4	109.4	109.4	31 335.7	103.1	103.1
звітній	31 765.4	163.6	149.5	44 666.5	147.0	142.5



На основі базисних темпів росту за два роки ми можемо судити про те, що обсяг виробництва збільшився на 63.6%, а обсяг продажів на 47%. Ланцюгові темпи росту показують, що в попередньому році обсяг виробництва збільшився щодо базового року на 9.4%, а в звітному році на 49.5% відносно попереднього року. Ланцюгові темпи росту обсягу продажів показують, що ріст становив 3.1% і 42.5% по роках відповідно.

У таблиці 3.3 наведено розрахунок значення середньорічних темпів зростання виробництва й продажу визначених по середньоарифметичній величині.

Таблиця 3.3

Аналіз росту й приросту виробництва й продажів

Показники	базовий	попередній	звітний	Сума	Середньо-арифметичне ( $T_{cp}$ )	Приріст ( $T_{пр}$ )
1. Ланцюгові темпи росту обсягу виробництва, %	100	109,4	149.5	358.9	119.6	19.6
2. Ланцюгові темпи росту обсягу продажів, %	100	103,1	142,5	345,6	115,2	15,2

З даних таблиці свідчить, що середньорічне значення ланцюгових темпів росту продажів нижче на 4.4%, ніж виробництва продукції. Крім того, спостерігаються нерівномірність зміни показників по роках, так, темп зростання виробництва товарів у попередньому році склав 9,4%, а продажів – 3,1%, у той час як у звітному році – 49.5% і 42,5% відповідно. Середньоарифметичне значення також показує перевищення темпів росту обсягу виробництва над темпами росту обсягів продажів на 4.4%. Обсяг продажів зростає, але темпи росту його впали, що не дозволило підприємству в звітному році дійти збалансованості обсягів продажів та обсягів виробництва товарів. Це – тривожна ситуація, і дані говорять про наявність у підприємства проблем у маркетинговій сфері. Ці ж висновки підтверджуються й показниками приросту.

При подальшому аналізі треба розглянути причини, які вплинули на розраховані в попередніх таблицях зміни в обсягах виробництва та реалізації продукції.

На зміну обсягу виробництва продукції впливають фактори, що характеризують використання трудових і матеріальних ресурсів, основних виробничих фондів.

Треба пам'ятати, що збільшення обсягу продукції повинне забезпечуватися підвищенням ефективності використання виробничих ресурсів, а саме: ростом продуктивності праці та фондівіддачі, зниженням матеріалоемності продукції.

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

- 1) Обсяг продукції = Середньорічна чисельність ВПП × Продуктивність праці
- 2) Обсяг продукції = Середньорічна вартість ОВФ × Фондовіддача
- 3) Обсяг продукції =  $\frac{\text{Матеріальні витрати на виробництво продукції}}{\text{Матеріалоемність продукції}}$

Величина впливу зазначених факторів на зміну обсягу продукції розраховується за допомогою прийомів елімінування чи ланцюгових підстановок ( що буде розглянуто у наступних розділах).

### **3.3. Методика оцінки впливу факторів на зміну обсягів реалізованої продукції**

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

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

На обсяг реалізації продукції впливають два фактори:

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

Для аналізу впливу цих факторів рекомендуються дані таблиці 3.4.

З розрахунків таблиці 3.4 свідчить, що обсяг реалізації у звітному році збільшився в порівнянні з попереднім роком на 13 330,8 тис. грн. Це відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва, що давало змогу збільшити обсяги реалізації підприємства на 18 368,7 тис. грн. Але значно збільшилися залишки нереалізованої продукції (у порівнянні з попереднім роком на 5 037,9 тис. грн), що призвело до зменшення обсягу реалізації на 5 037,9 тис. грн.

Таблиця 3.4

Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізації продукції

Показники	Попередній рік	Фактично у звітному році	Відхилення:		
			Всього	у тому числі за рахунок	
				товарної продукції	залишків нереалізованої продукції
1. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	31 335.7	44 666.5	+13330.8		
2. Обсяг товарної продукції, тис. грн	31 398.5	49 767.2	+18 368.7	+18 368.7	
3. Зміна залишків нереалізованої продукції, тис. грн (р.2 –р.1)	+62.8	+5100.7	+5037.9		- 5037.9

При значному збільшенні (зменшенні) залишків нереалізованої продукції варто розглянути зміну окремих видів залишків нереалізованої продукції за даними бухгалтерського обліку: готова продукція на складах, товари відвантажені та інше. Варто вказати причини зростання залишків нереалізованої продукції (неритмічність роботи підприємства; накопичення на складах підприємства продукції, що не користується попитом; несвоєчасна оплата продукції замовником та інше.) У процесі аналізу варто

визначити заходи щодо скорочення залишків готової продукції, прискоренню її відвантаження й розрахунків за продукцію.

Крім вище переліченого, треба враховувати інші чинники, що впливають на зміну обсягу реалізованої продукції, а саме:

- цінові та якісні параметри;
- можливості використання виробничих потужностей;
- рівень фізичного та морального зносу устаткування;
- кваліфікацію кадрів;
- законодавчі, податкові, інвестиційні, регуляторні умови;
- можливості ліцензування тих чи інших видів діяльності і ін.

### **3.4. Методика аналізу виробництва продукції за номенклатурою й асортиментом**

Ефективність діяльності товаровиробника залежить від вчасно запропонованої їм певної сукупності товарів, найбільше повно задовольняючих вимоги певних категорій покупців.

Асортимент – сукупність різновидів продукції кожного окремого найменування, які відрізняються відповідними техніко-економічними характеристиками.

Номенклатура – перелік найменувань товарів і їхніх кодів, установлених для відповідних видів продукції в класифікаторах промислової продукції, що діють на певній території .

Вид товару ділиться на асортиментні групи (типи) відповідно до функціональних особливостей, якості, ціни.

Кожна група складається з асортиментних позицій (різновидів або марок).

Асортиментна політика організації пов'язана із загальною ринковою стратегією, і в рамках цієї стратегії здійснюється формування й удосконалювання складу й структури асортиментів товару, що випускається.

Стратегічні напрямки асортиментної політики включають своєчасне внесення в товар змін, які підвищують його споживчу цінність або розширюють коло його можливих споживачів (модернізація або модифікація товару) та створення й введення на ринок нових товарів, характерних для даної організації.

Удосконалення асортименту проводиться у наступних напрямках:

- розробка принципово нової продукції, що відрізняється від продукції конкурентів істотною новизною, захищеною патентами;
- розробка продукції з поліпшеними характеристиками;
- модернізація випускаємої продукції;
- скорочення асортименту або зняття з виробництва продукції, що не користується попитом.

При розробці асортиментної політики необхідно визначити які товари повинні вироблятися протягом наступного періоду й у якій кількості, чи потрібно починати введення нового товару на ринок, коли необхідно зупинити виробництво неконкурентоспроможного товару, як розподілити потужності організації, щоб досягти росту й використовувати наявні потреби ринку.

Розробці асортиментної політики передуює аналіз виробництва за номенклатурою та асортиментом.

У процесі аналізу вивчаються зміни в номенклатурі й асортименті продукції в порівнянні з попереднім роком, а також установлюються причини зміни як залежні, так і не залежні від роботи підприємства. Об'єктивно, всі зміни в номенклатурі й асортименті повинні бути підлеглі інтересам і вимогам ринку при збереженні власних інтересів підприємства по випуску високорентабельної, а не збиткової й низькорентабельної продукції. Для аналізу рекомендується скласти аналітичну таблицю 3.5.

Відсоток по асортименту випускаємої продукції у порівнянні з попереднім роком (коефіцієнт асортиментності) представляє відношення підсумку гр. 8 до підсумку гр. 7. і дорівнює в нашому прикладі 96.5%.

Величина середнього відсотка асортименту продукції менша за 100 свідчить про асортиментні зрушення у виробництві продукції в порівнянні з попереднім роком.

Таблиця 3.5

Аналіз зміни асортименту продукції звітнього року у порівнянні з попереднім роком

Види продукції	Одиниця виміру	Фактично зроблено		Вартість фактично випущеної продукції за звітний рік у діючих оптових цінах, тис. грн.	Середня оптова ціна, діюча у звітному році, грн. (гр.5:гр.4)	Вартість фактично випущеної продукції за попередній рік у цінах звітнього року, тис. грн. (гр.6×гр.3)	Вартість фактично випущеної продукції за звітний рік у межах випуску попереднього року, тис. грн. ( гр. 5, але не більше гр. 7)
		за попередній рік	за звітний рік				
1	2	3	4	5	6	7	8
1. ЗБВ-1	тм <sup>3</sup>	37.3	37.2	20 100	540	20 150	20 100
2.ЗБВ-2	тм <sup>3</sup>	-	33.6	19 460	580	-	-
2.Арматура	тн	3750	3402.4	10 207.2	3000	11 248.5	10 207.2
Разом	×	×	×	49 767.2	×	31 398.5	30 307.2

Також, необхідним елементом аналітичної роботи в організації є аналіз виконання бізнес-плану по номенклатурі й асортименту.

Так, оцінка виконання бізнес-плану по номенклатурі проводиться порівнянням планового й фактичного випуску товарів по основних видах, включеним у номенклатуру.

А от оцінку виконання бізнес-плану по асортименту можна проводити різними способами, серед яких найбільш простим є спосіб найменшого відсотка. При його застосуванні визначається відсоток виконання бізнес-плану тільки по тим позиціям асортименту, по яких фактична кількість менше запланованого.

Сьогодні найбільш поширеним є способом оцінки з врахуванням середнього відсотка. Суть цього способу полягає в тім, що у виконання бізнес-плану по асортименту включаються фактичні дані але в межах бізнес-плану. Обсяг виробництва товарів, випущених понад план або не

передбачених бізнес-планом у розрахунок його виконання не приймаються. Розрахунок можна виконати за формулою:

$$P_{acc} = \frac{\sum_{i=1}^n V\phi_i}{\sum_{i=1}^n V_{пл_i}} * 100, \quad (3.8)$$

де  $P_{acc}$  – виконання бізнес-плану по асортименту, %;

$V\phi_i$  – фактичний обсяг виробництва товарів  $i$ -ого виду в межах плану, тис.руб.;

$V_{пл_i}$  – плановий обсяг виробництва товарів  $i$ -ого виду.

Бізнес-план по асортименту вважається виконаним тільки в тому випадку, якщо виконано завдання по всіх видах товарів.

При оперативному аналізі виконання бізнес-плану по асортименту використовуються комп'ютерні варіанти розрахунків, у яких відбивається фактичний випуск за добу (зміну), визначається відставання від планового завдання за день  $i$  з початку місяця по кількості випущених виробів у натуральному вираженні або по кількості найменувань.

Причини недовиконання бізнес-плану по асортименту можуть бути зовнішні (зміна кон'юнктури ринку, попиту на окремі види продукції, несвоєчасне введення виробничих потужностей підприємства по незалежним від нього причинам) і внутрішні (недоліки в системі організації й керування виробництвом, поганий технічний стан устаткування та ін.).

### **3.5. Методика аналізу впливу структурних зрушень на обсяг виробництва продукції**

Структура випущеної продукції характеризується відношенням між окремими її видами, тобто питомою вагою окремих видів продукції в загальному обсязі продукції у вартісному вираженні. У зв'язку з тим, що трудомісткість і матеріалоемність окремих видів продукції не однакові, то

розходження в темпах росту по окремих видах продукції спричиняють зміни структури обсягу продукції, тобто структурні зрушення.

Для виявлення структурних зрушень темп росту обсягу продукції у вартісному вираженні порівнюється з темпом росту обсягу продукції в трудовому вираженні. Якщо темпи росту обсягу продукції у вартісному вираженні вище темпів росту обсягу продукції в трудовому вираженні, то структурні зрушення відбулися за рахунок збільшення випуску продукції з найменшою питомою трудомісткістю й навпаки.

Питома трудомісткість окремих видів продукції визначається розподілом трудомісткості виготовлення виробу в нормо-годинах на порівняну ціну виробу. Щоб визначити зміну обсягу продукції за рахунок структурних зрушень, необхідно різницю в темпах росту у вартісному й трудовому вираженнях перемножити на обсяг продукції у вартісному вираженні в попередньому році.

Але в умовах, коли асортимент підприємства складається з багатьох найменувань, аналіз впливу структурних зрушень на обсяг виробництва продукції проводиться за допомогою оцінки обсягу виробництва продукції в нормованій заробітній платі основних виробничих робітників. Для розрахунку цього показника використовують дані по заробітній платі основних виробничих робітників. Для аналізу складають таблицю 3.6.

Таблиця 3.6

Аналіз випуску продукції з урахуванням змін трудомісткості

Показники	Одиниця виміру	Попередній рік	Звітний рік	Темпи росту у %
1	2	3	4	5
1. Вартість випуску товарної продукції в діючих цінах	Тис.грн	31 398.5	49 767.2	158.5
2. Витрати нормованої основної заробітної плати виробничих робітників	Тис. грн	2 780.5	4 114.4	147.97
3. Витрати основної заробітної плати на 1 грн. товарної продукції (р.2 : р.1)х 100	Коп.	8.86	8.27	93.34



Вплив на обсяг продукції розраховується за формулою:

$$(\text{ряд.1,гр5-ряд.2,гр.5}) / 100 * \text{ряд.1,гр3} = (158,5-147,97) / 100 * 31\,398,5 = +3306$$

Аналіз показує, що відбулося зменшення витрат основної заробітної плати на 1 грн. товарної продукції на 0,59 коп.(8,27—8,86) або на 6,66% (93,34-100,0), тобто в обсязі виробленої продукції збільшилася частка менш трудомістських виробів і внаслідок цього підприємство випустило додатково продукції на 3 306 тис.грн.

Приріст нормованої заробітної плати не перевищує приріст випуску товарної продукції. Це позитивна тенденція і свідчить про достатній контроль за співвідношенням цих двох показників з боку підприємства.

В умовах ринкової економіки структурні зрушення відбуваються при зміні кон'юнктури попиту на продукцію підприємства, що призводить до зміни напруженості праці робітників при випуску того самого обсягу продукції у вартісному вираженні.

### **3.6. Методика аналізу ритмічності роботи підприємства**

Під ритмічною роботою підприємства розуміється рівномірний випуск продукції в відповідності з добовим або місячним графіком виробництва. Порушення ритмічності виробництва продукції приводить до неповного використання виробничих потужностей в окремі дні місяця й до перевантаження в інші, порушенню охорони праці й техніки безпеки, до понаднормових робіт і перевитрати фонду зарплати, появу браку, зриву роботи суміжних підприємств - споживачів продукції, сплаті штрафів за порушення умови поставок і інших негативних наслідків.

Тому необхідно ретельно аналізувати ритмічність роботи підприємства й вживати своєчасних заходів для усунення факторів, що її порушують. Усе це дозволить виявити резерви поліпшення всіх техніко-економічних показників роботи підприємства.

Основним показником характеристики ритмічної роботи є коефіцієнт ритмічності виробництва. Для його розрахунку рекомендується скласти таблицю 3.7.

Таблиця 3.7

Розрахунок коефіцієнта ритмічності виробництва продукції

Декади місяця	Кількість робочих днів	Обсяг виробництва продукції, тис. грн.		Фактично в межах плану	Коефіцієнт ритмічності (гр. 5 : гр. 3)
		за планом	фактично		
1	2	3	4	5	6
1-а	8	1279.4	1170.0	1170.0	0.92
2-а	9	1439.3	1290.0	1290.0	0.90
3-я	8	1279.3	1687.2	1279.3	1.00
За місяць	25	3 998.0	4 147.2	3739.3	0.94

З наведених розрахунків свідчить, що підприємством не виконано завдання у першій та другій декадах, по яких коефіцієнт ритмічності склав 0,92 та 0,90 відповідно. Тому коефіцієнт ритмічності за результатами місяця дорівнює 0,94.

Необхідно прагнути до досягнення коефіцієнта ритмічності рівному 1. При коефіцієнті нижче 1 необхідно вивчати конкретні причини неритмічної роботи підприємства з метою їхнього усунення.

Причини неритмічності роботи підприємства можна підрозділити на дві групи: внутрішні й зовнішні. Внутрішні причини - важкий фінансовий стан підприємства, низький рівень організації, технології й матеріально-технічного забезпечення виробництва, а також планування й контролю й ін. Зовнішні причини – несвоєчасна поставка сировини й матеріалів постачальниками, недолік енергоресурсів не з вини підприємства й ін.

### 3.7. Методика аналізу оновлення продукції

Значне місце в діяльності будь-якого підприємства займає оновлення виробництва товарів (робіт, послуг). Тому, основним напрямком аналізу

оновлення продукції має бути аналіз рівня оновлення продукції і його темпів.

Загальний рівень оновлення продукції вимірюється часткою нової й модернізованої продукції в загальному обсязі продукції в діючих цінах.

Нова продукція базується на принципово іншій конструкційній основі або інших принципах дії. Розрізняють 3 ступеня новизни:

1. Принципово нова продукція, що не має аналогів у світовій практиці;
2. Продукція, вперше освоювана в Україні, що має закордонні аналоги;
3. Продукція нова для підприємства-виготовлювача, що має вітчизняні аналоги.

Модернізована продукція включає вироби з поліпшеними техніко-економічними показниками, зміненою матеріальною основою або дизайном.

Для аналізу оновлення продукції рекомендується таблиця 3.8 (розрахунки виконані на умовному прикладі).

Таблиця 3.8

Аналіз рівня оновлення продукції

Показники	Вартість продукції в діючих цінах, тис. грн.		Частка в загальному обсязі продукції, %		Зміна частки оновленої продукції (+,-)
	попередній рік	звітний рік	попередній рік	звітний рік	
1. Принципово нова продукція, що не має аналогів у світовій практиці	х	2000	х	3.4	+3.4
2. Продукція, вперше освоювана в Україні, що має закордонні аналоги	3000	4000	5.3	6.9	+1.6
3. Продукція нова для підприємства, що має вітчизняні аналоги	х	5000	х	8.6	+8.6
4. Разом-Нова продукція	3000	11000	5.3	18.9	+13.6
5. Модернізована продукція	1500	2000	2.6	3.4	+0.8
6. Обсяг оновленої продукції	4500	13000	8.0	22.3	+14.3
7. Обсяг продукції й діючих цінах, всього	56700	58200	100	100	х

Показник рівня оновлення продукції звітнього року порівнюються з рівнем попереднього року. Також аналізується структура нової продукції .

При оцінці новизни продукції необхідно враховувати збільшення частки нової продукції, що не має аналогів у світовій практиці й частки продукції, вперше освоєної в Україні, що має закордонні аналоги.

Також, для аналізу оновлення продукції визначаються показники:

1. Коефіцієнт випередження частки знову освоєних виробів над часткою знятих з виробництва (Квп);
2. Середній вік продукції, що випускається .

Частка знову освоєних виробів і знятих з виробництва можуть розраховуватися як по числу найменувань продукції, так і по обсягам їхнього виробництва у вартісному вираженні.

Якщо коефіцієнт випередження, розрахований по числу найменувань продукції  $K_{вп} > 1,0$ , то це характеризує розширення номенклатури випускаємої продукції, а якщо  $K_{вп} < 1$ , то має місце скорочення .

Середній вік випускаємої продукції визначається як середньозважена величина і аналіз цього показника проводиться в динаміці за ряд років.

### **3.8. Методика аналізу конкурентоспроможності продукції**

В умовах ринкової економіки підприємство повинне визначати ступінь відповідності своєї продукції вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків. Рішення цього завдання забезпечується оцінкою конкурентоспроможності випускаємої продукції.

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

Конкурентоспроможність продукції визначається як сукупність якісних і вартісних характеристик, що забезпечують задоволення конкретних потреб покупця й умов конкретного ринку. Без чіткого знання співвідношення

техніко-експлуатаційних характеристик своєї продукції з аналогічною продукцією конкурентів (як підприємств у середині країни, так і закордонних фірм) неможливо визначити напрямки вдосконалювання випускаємої продукції і розробки нових виробів.

При виборі продукції для порівняння необхідно, щоб конкуруюча й оцінювана продукція були аналогічні по призначенню й умовам експлуатації, орієнтовані на ту саму групу споживачів.

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

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

Групові показники розраховуються на основі одиничних показників по групах технічних, економічних, нормативних параметрів.

Груповий показник по технічних параметрах ( $K_t$ ) дорівнює сумі добутків одиничних показників на коефіцієнти їхньої вагомості, установлені фахівцями-експертами.

Груповий показник по економічних параметрах ( $K_{\text{ц}}$ ) розраховується на основі цін споживання порівнюваних виробів. Ціна споживання визначається як сума:

- а) одноразових витрат споживача (тобто, покупна ціна виробу),
- б) експлуатаційних витрат (паливо, енергія, вода, сировина, робоча сила й ін.);
- в) поточних витрат (поточний ремонт, обслуговування й ін.).

Груповий показник по нормативних параметрах ( $K_n$ ) розраховується на основі спеціально обчислених стандартів технічних показників, які можуть приймати тільки два значення: “1” – при відповідності обов'язковим для даного ринку нормам і “0” – при невідповідності нормі. Якщо будь-який одиничний показник “0”, то це означає, що груповий показник по

нормативних параметрах також дорівнює “0”. Тобто, виріб не є конкурентоспроможним через невідповідність стандарту.

На основі групових показників розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності товару (Кінт) по формулі:

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

Якщо  $K_{\text{інт}} < 1$ , то параметри оцінюваної продукції нижчі ніж порівнюваного товару-зразку, при  $K_{\text{інт}} > 1$  оцінювана продукція є більше конкурентоспроможною ніж товар - зразок.

При аналізі конкурентоспроможності по декількох зразках інтегральний показник визначається як середньозважений показник по кожному окремому зразку.

Для збереження завойованих позицій на світовому й внутрішньому ринках необхідно періодично проводити аналіз конкурентоспроможності продукції. Показники конкурентоспроможності продукції звітного року необхідно порівнювати з показниками попереднього року. Аналіз конкурентоспроможності продукції повинен супроводжуватися розробкою відповідних рекомендацій, спрямованих на підвищення рівня конкурентоспроможності відповідного виду продукції.

#### Контрольні запитання

- 3.1. Які джерела інформації використовують при аналізі виробництва та реалізації продукції ?
- 3.2. Сформулюйте мету та завдання аналізу виробництва та реалізації продукції.
- 3.3. Які методи нейтралізації зміни цін можуть застосовуватися для приведення вартісних показників обсягу виробництва й продажів у порівнянний вид?
- 3.4. Як визначаються базисні й ланцюгові темпи росту обсягів виробництва й продажу товарів?
- 3.5. Назвіть можливі причини зміни обсягів реалізації продукції;

- 3.6. Як проводиться аналіз асортименту та структури випуску продукції?
- 3.7. Назвіть основні причини асортиментно-структурних зрушень під час виробництва продукції. На які показники можуть впливати ці зрушення?
- 3.8. Який порядок розрахунку коефіцієнту ритмічності? Назвіть причини, що приводять до неритмічності виробництва ?
- 3.9. Назвіть основні фактори, які обумовлюють введення нового товару в асортимент організації.
- 3.10. Якими критеріями оцінюється ситуація при введенні на ринок нових товарів?

### ***Тестові завдання***

- 3.1. Які показники використовують для оцінки динаміки та виконання бізнес-плану виробництва і реалізації продукції?
- а) чистий дохід від реалізації продукції;
  - б) обсяг виробництва продукції в діючих та порівняних цінах;
  - в) залишки нереалізованої продукції;
  - г) усі відповіді вірні.
- 3.2. Назвати основні чинники, що впливають на зміну обсягу реалізації продукції:
- а) зміна обсягу товарної продукції, зміна доходу від основної операційної діяльності;
  - б) зміна залишків нереалізованої продукції, зміна обсягу товарної продукції.
- 3.3. Під асортиментом продукції розуміють:
- а) співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва;
  - б) перелік усіх видів продукції, що виробляється із зазначенням обсягів випуску;
  - в) характеристика кількості і різноманітності продукції;
  - г) характеристика собівартості окремих виробів.
- 3.4. Як визначити виконання бізнес-плану з асортименту продукції ?
- а) порівнянням фактичного обсягу продукції з даними за минулий рік;
  - б) порівнянням фактичного обсягу в межах плану з плановим обсягом;

в) порівнянням фактичного обсягу з плановим.

3.5. Зменшуючи залишки готової продукції на складі на кінець звітного року, підприємство збільшує:

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

3.6. Коефіцієнт ритмічності продукції визначається::

- а) відношенням фактичного випуску продукції в межах плану до планового завдання;
- б) відношенням фактичного випуску продукції до планового завдання;

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

- а) середньозважений показник по кожному окремому зразку;
- б) сума середніх показників.
- д) усі відповіді правильні.

3.8. Базисні темпи росту виробництва та реалізації визначаються:

- а) відношенням обсягів виробництва та реалізації продукції щодо базисного періоду;
- б) відношенням обсягів виробництва та реалізації продукції щодо попереднього періоду.

3.9. Ланцюгові темпи росту виробництва та реалізації визначаються:

- а) відношенням обсягів виробництва та реалізації продукції щодо базисного періоду;
- б) відношенням обсягів виробництва та реалізації продукції щодо попереднього періоду.

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

- а) параметри оцінюваної продукції нижчі ніж порівнюваного товару-зразку;
- б) оцінювана продукція є більше конкурентоспроможною ніж товар-зразок.



#### **4. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ТА ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ**

4.1. Організація економічного аналізу трудових ресурсів та фонду оплати праці.

4.2. Методика аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

4.3. Методика аналізу використання робочого часу.

4.4. Методика аналізу продуктивності праці.

4.5. Методика аналізу використання фонду оплати праці.

4.6. Методика аналізу впливу трудових чинників на обсяг виробленої продукції

4.7. Методика аналізу рентабельності персоналу

##### **4.1. Організація економічного аналізу трудових ресурсів та фонду оплати праці**

В період ринкових відносин суттєво зростає роль трудових ресурсів, так як це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності.

Господарські процеси неможливі без забезпеченості робочою силою та ефективним її використанням. Робоча сила – це найактивніший чинник процесу виробництва. Виходячи з цього від забезпечення підприємства кваліфікованими кадрами та ефективного їх використання залежать організаційно-технічний рівень виробництва, імідж підприємства, його фінансова стабільність, усі економічні показники діяльності підприємства. Тому аналіз трудових ресурсів у ринкових умовах набуває особливої актуальності, оскільки робоча сила має вартісну оцінку, а отже є конкурентною на ринку праці.

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами та ефективного їх використання знаходиться у взаємозв'язку із аналізом виробленої продукції, її трудоміскістю, використанням робочого часу. Крім того аналіз праці та заробітної плати дає можливість детально вивчити

використання робочої сили під час виробництва продукції, повніше висвітлити втрати робочого часу та визначити резерви підвищення продуктивності праці.

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

- оцінка забезпеченості підприємства та його підрозділів робочою силою, її склад, стан, рух, професійний рівень;
- аналіз використання робочого часу;
- оцінка рівня продуктивності праці, чинники її росту;
- аналіз складу і структури фонду оплати праці;
- аналіз впливу чинників на відхилення витрат по оплаті праці;
- оцінка співвідношення між темпом зростання продуктивності праці і темпом зростання середньої заробітної плати;
- оцінка впливу трудових чинників на обсяг виробництва продукції;
- аналіз рентабельності персоналу.

Схематично методику аналізу забезпеченості підприємства та ефективності використання трудових ресурсів та фонду оплати праці можна подати, як на рис. 4.1.



Рис. 4.1. Структурно-логічна схема методики аналізу забезпеченості та ефективності використання трудових ресурсів та фонду оплати праці

В процесі аналізу визначаються причини негативного впливу на рівень організації праці зокрема забезпеченості кадрами, використання робочого часу, що негативно вплинули на зростання продуктивності праці і виявляється резерв збільшення продуктивності праці, а також резерв зростання випуску продукції.

Для вирішення цих питань джерелами інформації є форми статистичної звітності:

- форма № 1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства”;
- форма № 1-П “Звіт по продукції”;
- форма № 1-П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції”;
- форма 1-ПВ “Звіт з праці”;
- форма № 3-ПВ “Звіт про використання робочого часу”;
- форма № 6-ПВ “Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання”.

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

#### **4.2. Методика аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами**

При загальній оцінці забезпеченості підприємства трудовими ресурсами характеризується фактична та середньоспискова чисельність персоналу відповідно до потреб підприємства, визначається склад і структура персоналу підприємства, забезпеченість підприємства окремими категоріями працівників, рух робочої сили, професійно-кваліфікаційний рівень персоналу, який залежить від їх віку, стажу роботи, освіти та ін.

На першому етапі методики аналізу забезпеченості 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.

Крім того слід зазначити, що в склад працівників основної діяльності входять такі категорії працівників: робітники, учні, інженерно-технічні працівники (ІТП), молодший обслуговуючий персонал (МОП) та персонал охорони.

Під час проведення аналізу виявляється надлишок або нестача кадрів та причини цих відхилень. Однак, при такому простому співставленні не враховується вплив зміни чисельності на виконання завдання по продуктивності праці. Зменшення чисельності по категорії “робітники” може бути або економією, або недобір робітників. Якщо економія є позитивним моментом, то недобір викликає негативний вплив на виконання завдання по виробництву продукції. Тому при аналізі забезпеченості підприємства трудовими ресурсами по категорії “робітники” розраховують відносне відхилення, яке обчислюється як різниця між фактичними даними та скорегованими даними. Коригування чисельності робітників відбувається за допомогою прийому перерахунку. Таке відносне відхилення характеризує надлишок або економію, недобір робітників і виявляє вплив зміни чисельності на рівень продуктивності праці. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами наведений у таблиці 4.1.

Виходячи з розрахунку, наведеного у таблиці 4.1, чисельність усього персоналу за звітний період порівняно з попереднім роком збільшилась на 19 осіб. У тому числі за рахунок збільшення працівників основної діяльності на 17 осіб та невиробничого персоналу на 2 особи. При цьому слід зазначити, що за аналізований період відбулось збільшення чисельності робітників на 18 осіб і зменшення чисельності службовців на 2 особи. У свою чергу зменшення чисельності службовців було викликано зменшенням керівників на 1 особу та спеціалістів на 1 особу. Слід зазначити, що відносне відхилення по категорії “робітники” показало економію чисельності, по даній категорії, у

розмірі 47 осіб, а це свідчить про збільшення обсягів виробництва за рахунок збільшення продуктивності праці.

Таблиця 4.1

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Категорії персонала	Середньоспискова чисельність			відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний період	абсолютне	відносне
1. Працівники основної діяльності	171	X	188	+17	X
з них:					
- робітники	111	176	129	+18	-47
- службовці	39	X	37	-2	X
з них:					X
- керівники	13	X	12	-1	X
- спеціалісти	26	X	25	-1	X
2. Невиробничий персонал	15	X	17	+2	X
Усього	186		205	+19	X

Наступним етапом аналізу трудових ресурсів є перевірка руху робочої сили, тому що склад працюючих на підприємстві постійно змінюється. Це обумовлено переведенням на інші посади, виходом на пенсію, звільненням робітників за власним бажанням, скороченням штатів, прийманням нових працівників у зв'язку з розширенням виробництва. Слід зазначити, що висока плинність кадрів підприємства може викликати додаткові витрати на підготовку нових робітників, що у свою чергу може стримувати обсяги виробництва та знижувати продуктивність праці. На практиці виділяється два види обороту:

- необхідний – під час якого діють об'єктивні причини виробництва та управління;
- надмірний – під час якого рух робітників відбувається у результаті звільнень за порушення трудової дисципліни, прогули, низької кваліфікації та ін.

Аналіз руху робочої сили проводиться за допомогою наступних коефіцієнтів (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Аналіз руху робочої сили

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

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

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

### 4.3. Методика аналізу використання робочого часу

Ефективне використання робочої сили насамперед залежить від економного і раціонального використання робочого часу. Зменшення втрат робочого часу сприяє кращому використанню трудових ресурсів і як наслідок сприяє зростанню продуктивності праці, тому метою аналіза

використання робочої сили є не тільки виявлення втрат робочого часу, а й розробка заходів щодо скорочення таких втрат, організація більш ритмічної роботи підприємства, забезпечення техніки безпеки й охорони праці та покращення трудової дисципліни.

При складанні завдання по праці визначається чисельність робітників, число днів які вони повинні відпрацювати та тривалість робочого дня. Визначення тривалості робочого періоду в днях залежить від кількості вихідних і святкових днів, кількості днів відпустки, тимчасової непрацездатності, неявок на роботу тощо. Тривалість робочого дня робітника визначається нормативною величиною встановленого робочого тижня, часу простою протягом робочого дня, неповного робочого дня та інших скорочень робочого дня, передбачених законом.

Виходячи з вище наведеного, фонд робочого часу обчислюється за формулою:

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

де ФРЧ – фонд робочого часу;

Ч - середньоспискова чисельність робітників;

Д - кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т – середня тривалість робочого дня.

На підставі наведеної формули (4.1) можливо визначити вплив певних чинників на зміну фонду робочого часу. З цією метою у таблиці 4.4 за допомогою даних наведених у таблиці 4.3 та прийому елімінування (прийом різниць в рівнях показників) проведем аналіз використання робочого часу.

Таблиця 4.3

Вихідна інформація для аналізу використання робочого часу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення	Темп росту, %
1. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	111	129	18	116,216
2. Загальна кількість днів, відпрацьованих всіма робітниками, люд.-дні.	27750	30960	3210	111,567
3. Загальна кількість годин, відпрацьованих всіма робітниками, люд.-годин.	208320	248121	39801	119,105

Таблиця 4.4

## Аналіз використання робочого часу

Показники	Темп росту, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розра- хунок
			сума, тис. грн.	найменування чинників	
1.Середньоспикова чисельність робітників	116,216	+16,216	33781	збільшення середньоспикової чисельності робітників	$\frac{+16,216 \times 208320}{100}$
2.Загальне число люд.-днів відпрацьованих всіма робітниками	111,568	-4,648	-9683	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{-4,648 \times 208320}{100}$
3.Загальне число люд.-годин відпрацьованих всіма робітниками	119,106	+7,538	15703	збільшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{+7,538 \times 208320}{100}$
Загальне відхилення 248121 – 208320 = 39801			39801		

Результати аналізу, наведені у таблиці 4.4, показують, що фонд робочого часу збільшився на 39801 люд.-годину, дане збільшення було викликано збільшенням середньої тривалості робочого дня на 15703 люд.-годин та збільшенням середньоспикової чисельності робітників на 33781 люд.-годин. При цьому за рахунок зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником загальний фонд робочого часу зменшився на 9683 люд.-годин.

Таким чином, робочий час на підприємстві використовувався достатньо ефективно, але слід зазначити, що за аналізований період у середньому одним робітником було відпрацьовано 240 днів замість 250 днів.



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

Крім того, втрати робочого часу, що пов'язані з відхиленням від нормальних умов роботи та випуском забракованої 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 забракованої продукції на середньогодинну заробітну плату одного робітника.

Визначення сумарної величини всіх втрат робочого часу в людино-годинах у цілому по підприємству та середньогодинного випуску продукції дають змогу розрахувати обсяг недоодержаної продукції.

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

#### **4.4. Методика аналізу продуктивності праці**

Одним з важливіших якісних показників відображаючих 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 і т. інш.

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

Зворотною характеристикою продуктивності праці є трудомісткість - це кількість робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції.

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

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

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

друга група чинників – це чинники, що пов'язані зі зміною обсягу виробництва продукції у вартісній оцінці у зв'язку із зміною структури цієї продукції.

На першому етапі аналізу продуктивності праці необхідно дати оцінку рівня та динаміки продуктивності праці (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

## Аналіз рівня та динаміки продуктивності праці

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення (+, -)	Темп росту, %
1. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	31398,5	49767,2	+18368,7	158,502
2. Середньоспискова чисельність персоналу основної діяльності, осіб.	171	188	+17	109,942
3. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	111	129	+18	116,216
4. Загальна кількість днів, відпрацьованих всіма робітниками, люд.-дні.	27750	30960	+3210	111,568
5. Загальна кількість годин, відпрацьованих всіма робітниками, людгодин.	208320	248121	+39801	119,106
6. Середнє число днів відпрацьованих одним робітником, дні (ряд. 4 : ряд. 3)	250	240	-10	96,0
7. Середня тривалість робочого дня, години (ряд. 5 : ряд. 4)	7,507	8,0142	+0,5072	106,756
8. Середньорічний виробіток одного працюючого, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)	183,62	264,72	+81,1	144,167
9. Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 3)	282,87	385,79	+102,92	136,384
10. Середньоденний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 4)	1,1315	1,6075	+0,476	142,068
11. Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 5)	0,150722	0,200576	+0,049854	133,077

Як свідчать дані, наведені у таблиці 4.5, на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім роком відбувається збільшення середньорічного виробітку. Так середньорічний виробіток одного працюючого збільшився на 81,1 тис. грн або на 44,167%, середньорічний виробіток одного робітника збільшився на 102,92 тис. грн, або 36,384%, середньоденний виробіток одного робітника збільшився на 0,476 тис. грн, або 42,068% та середньогодинний виробіток одного робітника збільшився на 0,049854 тис. грн, або 33,077%. При цьому обсяг виробництва збільшився на 18368,7 тис.

грн, або 58,502%. Виходячи з цього, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві збільшення обсягу виробництва продукції обумовлено інтенсивними факторами – зростанням продуктивності праці.

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 працюючого. Так як між розглянутими вище середніми показниками існує взаємозв'язок, то його можливо відобразити за допомогою наступної формули:

$$V_{п.о.д.} = П_{в.р.} \times D_{р.} \times T \times V_{п.р.} \quad (4.2)$$

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

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

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

$T$  – середня тривалість робочого дня;

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

На підставі наведеної формули 4.2 можливо визначити вплив певних чинників на зміну виробітку продукції одного працівника основної діяльності. З цією метою у таблиці 4.6 за допомогою прийому елімінування (повний прийом ланцюгових підстановок) проведемо аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працюючого.

Таблиця 4.6

## Аналіз впливу чинників на продуктивність праці одного працюючого

Підстанова	Питома вага робітників у загальній чисельності працюючих	Середнє число днів відпрацьованих одним робітником	Середня тривалість робочого дня, годин	Середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн.	Середньорічний виробіток одного працюючого, тис. грн.	Вплив на відхилення від попереднього року	
						сума, тис. грн.	найменування чинника
база	0,649123	250	7,507	0,150722	183,62	-	-
I	0,68617	250	7,507	0,150722	194,09	+10,47	Збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працюючих
II	0,68617	240	7,507	0,150722	186,33	-7,76	Зменшення числа днів, відпрацьованих одним робітником
III	0,68617	240	8,0142	0,150722	198,92	+12,59	Збільшення тривалості робочого дня
IV	0,68617	240	8,0142	0,200576	264,72	+65,8	Збільшення середньогодинного виробітку одного робітника
Загальне відхилення: $264,72 - 183,62 = +81,1$						+81,1	

Під час проведення факторного аналізу продуктивності праці одного працюючого (табл. 4.6), було виявлено, що у звітному році порівняно з попереднім відбулось збільшення середньорічного виробітку одного працюючого на 81,1 тис. грн. Дане збільшення відбулось за рахунок збільшення середньогодинного виробітку одного робітника на 65,8 тис. грн, збільшення тривалості робочого дня на 12,59 тис. грн, збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працюючих на 10,47 тис. грн. При цьому за рахунок зменшення кількості днів відпрацьованих одним робітником середньорічний виробіток одного працюючого зменшився на 7,76 тис. грн.

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

#### **4.5. Методика аналізу використання фонду оплати праці**

Зі зростанням продуктивності праці утворюються реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібно використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її оплати. Тільки за таких умов утворюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення.

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

Склад витрат на оплату праці формується із великої кількості елементів. Тому при загальному аналізі доцільно вивчати найбільш суттєві елементи, які складають основу фонду оплати праці. При тематичному аналізі коло елементів може бути розширено.

Фонд оплати праці штатних працівників підприємства складається з фонду:

- основної заробітної плати – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (посадових обов’язків, виробітку, нормо годин);
- додаткової заробітної плати – це винагорода за працю понад установленної норми, за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці;
- інших заохочувальних та компенсаційних витрат – це виплати, які включають винагороди за підсумком роботи, премії, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, що не передбачені актами чинного законодавства.

Загальна оцінка фонду оплати праці та її використання починається з оцінки зміни його обсягу. Для цього передовсім необхідно розрахувати абсолютне відхилення фактично використаної заробітної плати з її розміром за попередній період або базовий загалом і за групами персоналу на підприємстві і відносне відхилення, яке обчислюється шляхом порівняння фактичного фонду заробітної плати з скоригованим за допомогою прийому перерахунку на індекс обсягу виробництва. При цьому необхідно враховувати, що коригується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції – це зарплата по категорії “робітники”. Оцінка використання коштів на оплату праці надана у таблиці 4.7.

Таблиця 4.7

#### Аналіз використання коштів на оплату праці

Категорії персонала	Фонд заробітної плати			відхилення	
	за попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	за звітний період	абсолютне	відносне
1. Працівники основної діяльності	2049,3	X	3346,3	+1297,0	X
з них:					
- робітники	1117,1	1770,6	2034,1	+917,0	+263,5
- службовці	532,8	X	690,8	+158,0	X
з них:					X

Продовження табл. 4.7

- керівники	214,3	X	287,9	+73,6	X
- спеціалісти	318,5	X	402,9	+84,4	X
2. Невиробничий персонал	157,9	X	204,4	+46,5	X
Усього	2207,2		3550,7	+1343,5	X

Як свідчать дані, наведені у таблиці 4.7, фонд заробітної плати за аналізований період збільшився на 1343,5 тис. грн. Дане збільшення було викликано зростанням заробітної плати працівників основної діяльності на 1297,0 тис. грн та невикористаного персоналу на 46,5 тис. грн. У свою чергу збільшення заробітної плати робітників основної діяльності було викликано збільшенням заробітної плати робітників на 917,0 тис. грн та службовців на 158,0 тис. грн. Крім того, заробітна плата службовців збільшилась за рахунок росту заробітної плати спеціалістів на 84,4 тис. грн та керівників на 73,6 тис. грн. Що стосується відносного відхилення по оплаті праці робітників, то воно вказує на те, що при даному обсязі виробництва заробітна плата робітників повинна була збільшитись на 263,5 тис. грн проти абсолютного відхилення яке складає 917,0 тис. грн.

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

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

- зміни продуктивності праці;
- зміни середньої заробітної плати.

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

Аналіз впливу чинників на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників надано у таблиці 4.8.



Таблиця 4.8

## Аналіз впливу чинників на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників

Показники	Середньоспискова чисельність робітників, люд.			Середня заробітна плата, грн.		Фонд оплати праці робітників, тис. грн.			Відносне відхилення		
	попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	звітний рік	попередній рік	звітний рік	попередній рік	фактично за звітний рік в оцінці минулого року	звітний рік	всього	у тому числі за рахунок	
										продуктивності праці	середньої заробітної плати
робітники	111	176	129	10063,96	15768,22	1117,1	1770,6	2034,1	+263,5	-472,35	+735,85

Таблиця 4.9

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

Категорії персоналу	Фонд оплати праці			Темп росту		Відхилення за рахунок зміни			
	попередній рік	звітний рік	абсолютне відхилення	середньої чисельності	фонду оплати праці	середньої чисельності		середньої заробітної плати	
						%	сума	%	сума
Керівники	214,3	287,9	+73,6	92,31	134,34	-7,69	-16,47	42,03	90,07
Спеціалісти	318,5	402,9	+84,4	96,15	126,49	-3,85	-12,23	30,34	96,63

Як свідчать дані, наведені у таблиці 3,8, відносно відхилення по фонду заробітної плати робітників у сумі 263,5 тис. грн. викликано збільшенням середньої заробітної плати, що призвело до додаткових витрат по оплаті праці у сумі 735,85 тис. грн., але за рахунок росту продуктивності праці робітників ці перевитрати були зменшені на 472,35 тис. грн.

Далі необхідно визначити за рахунок яких чинників відбулись зміни у фонді оплати праці по категоріям «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 у таблиці 4.9.

Згідно з розрахунковими даними, наведеними у таблиці 4.9, ми можемо зробити висновок, що фонд оплати праці “керівників” на підприємстві збільшився на 73,6 тис. грн за рахунок збільшення середньої заробітної плати на 90,07 тис. грн., при цьому за рахунок середньої чисельності персоналу фонд оплати праці “керівників” зменшився на 16,47 тис.грн. Що стосується категорії “спеціалісти”, то по ній також відбулось збільшення фонду оплати праці на 84,4 тис. грн за рахунок збільшення середньої заробітної плати на 96,63 тис. грн, але за рахунок зменшення чисельності персоналу по даній категорії фонд оплати праці зменшився на 12,23 тис. грн.

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

Після надання загальної оцінки використання фонду оплати праці та виявлення впливу чинників на зміну фонду оплати праці по категоріям 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 продукції та продуктивністю праці проведемо аналіз співвідношення продуктивності праці і середньої заробітної плати (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

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.	183,62	264,72	144,17
2. Середньорічна заробітна плата, тис.грн.	2049,3	3346,3	163,29
2.1. у тому разі, не враховуючи премії	1956,7	3154,8	161,23
3. Коефіцієнт випередження (ряд. 1 : ряд.2)	x	x	0,883
4. Коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції (ряд. 2.1. : ряд. 1)	x	x	1,118

Наведені у таблиці 4.10 дані, показують, що на аналізованому підприємстві коефіцієнт випередження складає 0,883, тобто темпи зростання оплати праці випереджають темпи зростання продуктивності праці, а коефіцієнт зміни заробітної плати на одиницю продукції складає 1,118, тобто на одиницю продукції у попередньому році приходилось 10,66 грн. заробітної плати (1956,7 : 183,62), а у звітному році вже 11,92 грн (3154,8 :

264,7). Таким чином, ми можемо зробити висновок, що у звітному році порівняно з попереднім відбулись перевитрати по фонду оплати праці за рахунок випередження темпів зростання оплати праці над темпами зростання продуктивності праці.

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

$$E (П) = \Phi ЗП_{\text{пп}} \times (K_{\text{ззп}} - 1) : K_{\text{ззп}} \quad (4.3)$$

де,  $\Phi ЗП_{\text{пп}}$  – фонд заробітної плати за попередній період;

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

У нашому випадку, на аналізованому підприємстві відбулись перевитрати по фонду оплати праці у сумі 216,29 тис. грн. [ 2049,3 x (1,118 – 1) : 1,118] за рахунок того, що темпи зростання середньої заробітної плати перевищують темпи зростання продуктивності праці.

З огляду на вищенаведене, слід звернути увагу на те, що постійне випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної неприпустимо вважати як догму. На окремих етапах розвитку можливі і протилежні співвідношення як результат соціальної політики. Головне, щоб останнє не стало тенденцією, а охоплювало невеликий проміжок часу, оскільки це рано чи пізно призведе до “політики проїдання” ресурсів.

Наступним етапом аналізу є методика виявлення впливу чинників ефективного використання трудових ресурсів на обсяг виробленої продукції.

#### **4.6. Методика аналізу впливу трудових чинників на обсяг виробленої продукції**

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

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

Виходячи з вище наведеного, для розрахунку таких відхилень використовується наступна формула:

$$O_v = Ч \times Д \times Т \times V_{п.р.}, \quad (4.4)$$

де  $O_v$  – обсяг виробництва продукції;

Ч – середньоспискова чисельність робітників;

Д – кількість днів, відпрацьованих одним робітником;

Т – середня тривалість робочого дня;

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

На підставі наведеної формули (4.4) можливо визначити вплив певних чинників на зміну обсягу виробленої продукції. З цією метою у таблиці 4.11 за допомогою прийому елімінування (прийом різниць в рівнях показників) проведемо аналіз впливу чинників праці на обсяг виробництва.

Виходячи з даних, наведених у таблиці 4.11, ми можемо зробити висновок що обсяг виробленої продукції на аналізованому підприємстві збільшився на 18368,7 тис. грн. за рахунок збільшення середньогодинного

Таблиця 4.11

## Аналіз впливу чинників праці на обсяг виробництва

Показники	Темп росту, %	Різниця в рівнях показників	Вплив на відхилення від завдання		Розра- хунок
			сума, тис. грн.	найменування чинників	
1.Середньоспиксова чисельність робітників	116,216	+16,216	+5091,6	збільшення середньоспиксової чисельності робітників	$\frac{+16,216 \times 31398,5}{100}$
2.Загальне число люд.-днів відпрацьованих всіма робітниками	111,568	-4,648	-1459,4	зменшення кількості днів, відпрацьованих одним робітником	$\frac{-4,648 \times 31398,5}{100}$
3.Загальне число люд.-годин відпрацьованих всіма робітниками	119,106	+7,538	+2366,82	збільшення середньої тривалості робочого дня	$\frac{+7,538 \times 31398,5}{100}$
4.Обсяг виробленої продукції	158,502	+39,396	+12369,75	Збільшення середньогодинного виробітку	$\frac{+39,396 \times 31398,5}{100}$
Загальне відхилення : 49767,2 – 31398,5 = 18368,7			+18368,77		

виробітку одного робітника на 12369,75 тис. грн, збільшення середньоспиксової чисельності робітників на 5091,6 тис. грн. та за рахунок скорочення внутризмінних втрат робочого часу на 2366,82 тис. грн. Але за рахунок збільшення цілодобових втрат робочого часу обсяг виробленої продукції зменшився на 1459,4 тис. грн.

Таким чином, ми можемо зробити висновок, що на аналізованому підприємстві існує резерв збільшення обсягу виробництва на 1459,4 тис. грн. при умові скорочення цілодобових втрат робочого часу. Окрім вищенаведених показників ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві в умовах ринкових відносин велике значення набуває показник рентабельності персоналу, тому наступним етапом аналізу є аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу.

#### 4.7. Методика аналізу рентабельності персоналу

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

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

Зокрема Савицька Г.В. [60,с.???) розглядає наступну структурно-логічну модель факторного аналізу рентабельності персоналу та продуктивністю праці, рис. 4.2.

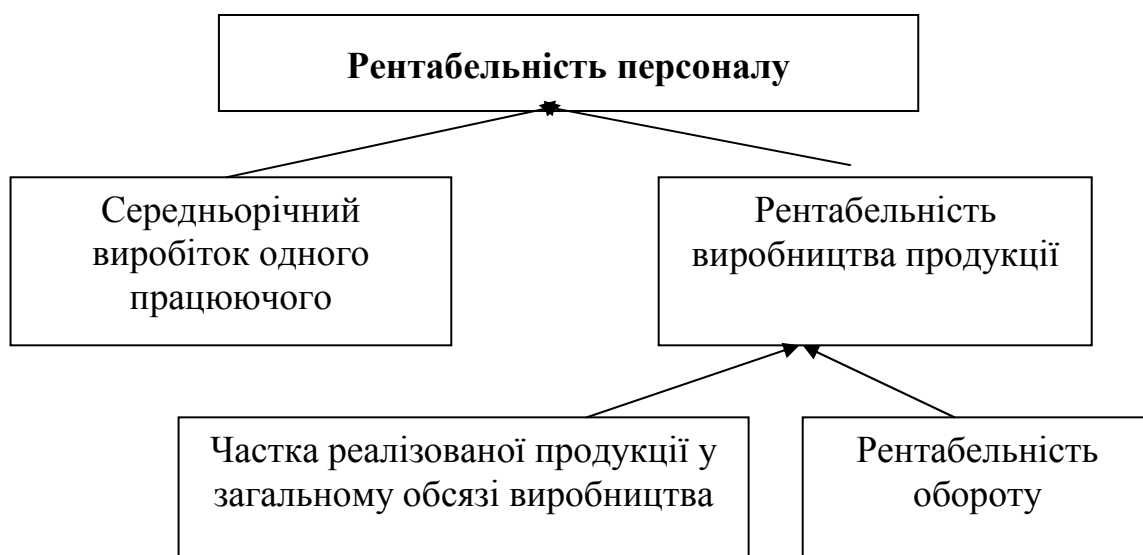


Рис. 4.2. Структурно-логічна модель взаємозв'язку рентабельності персоналу та продуктивності праці

За допомогою даної моделі можливо визначити, що на рентабельність персоналу впливають три чинника:

- середньорічний виробіток одного працюючого;
- частка реалізованої продукції у загальному обсязі виробництва;
- рентабельність обороту.

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

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

де,  $P_{п}$  – рентабельність персоналу;

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

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

$P_{о}$  – рентабельність обороту.

За допомогою даної формули (4.5) ми можемо визначити під впливом яких чинників відбуваються зміни у рентабельності персоналу, для цього необхідно скласти допоміжну таблицю 4.12.

Таблиця 4.12

Вихідна інформація для визначення впливу чинників  
на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Зміни
1. Прибуток від операційної діяльності, тис. грн	1363,2	1871,2	+508,0
2. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, осіб.	171	188	+17
3. Чистий дохід, тис. грн.	31335,7	44666,5	+13330,8
4. Обсяг виробленої продукції, тис. грн.	31398,5	49767,2	+18368,7
5. Частка чистого доходу у вартості виробленої продукції, % (ряд. 3 : ряд. 4)	99,79	89,75	-10,04
6. Прибуток на одного працівника, тис. грн. (ряд. 1 : ряд. 2)	7,97	9,95	+1,98
7. Рентабельність обороту, % (ряд. 1 : ряд. 3)	4,35	4,19	-0,16
8. Середньорічний виробіток продукції на одного працюючого у діючих цінах, тис. грн. (ряд. 4 : ряд. 2)	183,6	264,7	+81,1
9. Середньорічний виробіток продукції на одного працюючого у цінах попереднього періоду, тис. грн.	183,6	261,7	+78,1



Виходячи з даних таблиці 4.12 ми бачимо, що рентабельність персоналу, тобто прибуток на одного працівника у попередньому році складав 7,97 тис. грн, а у звітному році вже 9,95 тис. грн, тобто відбулось його збільшення на 1,98 тис. грн. За допомогою прийому елімінування (скороченого прийому ланцюгових підстав) ми можемо розрахувати під впливом яких чинників відбулись дані зміни табл. 4.13.

Як свідчать дані, наведені у таблиці 4.13, на аналізованому підприємстві рентабельність персоналу, тобто прибуток який приходиться одного працюючого збільшився на 1,98 тис. грн за рахунок збільшення середньорічного виробітку одного працюючого на 3,52 тис. грн, але за рахунок частки реалізованої продукції у загальному обсязі та рентабельності обороту він знизився на 1,16 тис. грн і 0,38 тис. грн.

Крім того за допомогою даних допоміжної таблиці 4.12 та розрахунків, наданих у попередніх параграфах табл. 4.6 можливо розрахувати як змінився прибуток на одного робітника за рахунок чинників які формують рівень середньорічного виробітку персоналу основної діяльності. Для цього необхідно по даним таблиці 4.5 вплив кожного з чинників на середньорічний виробіток одного працюючого помножити на частку реалізованої продукції у загальному обсязі виробництва за попередній рік та на рівень рентабельності обороту за попередній рік. При цьому надається можливим від'ємний результат впливу окремих чинників розцінювати як резерв підвищення ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві.

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

Таблиця 4.12

## Аналіз впливу чинників на рентабельність персоналу

Показники	За попередній рік	За звітний рік	Відхилення			
			усього	у тому разі за рахунок		
				середньорічного виробітку одного працюючого	частки реалізованої продукції у загальному обсязі виробництва	рентабельності обороту
1. Рентабельність персоналу, тис. грн.	7,97	9,95	+1,98			
2. Середньорічний виробіток одного працюючого, грн.	183,6	264,7	+81,1	$+81,1 \times 0,9979 \times 0,0435 = + 3,52$		
3. Частка реалізованої продукції у загальному обсязі виробництва	0,9979	0,8975	-0,1004		$-0,1004 \times 0,0435 \times 264,7 = - 1,16$	
4. Рентабельність обороту	0,0435	0,0419	-0,0016			$-0,0016 \times 264,7 \times 0,8975 = - 0,38$

Також резерви росту обсягу виробництва можливо мобілізувати за рахунок усунення недоукомплектованості підприємства трудовими ресурсами.

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

#### Контрольні запитання

- 4.1. Чому трудові ресурси вважають найбільш активним і вирішальним чинником виробництва?
- 4.2. За допомогою яких показників проводиться аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами?
- 4.3. Які показники використовують для характеристики руху трудових ресурсів на підприємстві?
- 4.4. За якими показниками аналізується використання робочого часу?
- 4.5. Чим характеризується рівень продуктивності праці?
- 4.6. Які чинники сприяють підвищенню продуктивності праці?
- 4.7. Із яких елементів складається фонд оплати праці?
- 4.8. Які чинники впливають на відносне відхилення по фонду оплати праці робітників та за допомогою яких прийомів можливо визначити їх вплив?
- 4.9. Які висновки можна зробити при оцінці співвідношення темпів росту продуктивності праці та середньої заробітної плати?
- 4.10. Які чинники праці впливають на обсяг виробництва продукції?
- 4.11. Які чинники впливають на зміну рентабельності персоналу?

#### *Тестові завдання*

- 4.1. Відносне відхилення по забезпеченості підприємства робітниками розраховується, як:
  - а) порівняння фактичної чисельності робітників тз чисельністю попереднього року;

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

4.2. 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.

4.3. 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.

4.4. 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.

4.5. 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.

## **5. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

- 5.1. Організація економічного аналізу основних засобів.
- 5.2. Методика аналізу наявності та структури основних засобів.
- 5.3. Методика аналізу руху та технічного стану основних засобів.
- 5.4. Методика аналізу ефективності використання основних засобів.

### **5.1. Організація економічного аналізу основних засобів**

Стан виробничого потенціалу - найважливіший чинник ефективності основної діяльності господарюючих суб'єктів, а внаслідок, і фінансової стійкості. Формування ринкових відносин, умови переходу до ринку спонукають трудові колективи до постійного пошуку резервів підвищення ефективності використання всіх чинників виробництва. Виявити і практично використовувати ці резерви можна тільки на основі аналітичних досліджень.

Стан і використання основних засобів - один з найважливіших аспектів аналітичної роботи, оскільки саме вони є матеріальним втіленням науково-технічного прогресу - головного чинника підвищення ефективності виробництва.

Об'єкти основних засобів складають основу будь-якого виробництва, в процесі якого створюється продукція, виконуються послуги і роботи. Основні засоби займають основну питому вагу в загальній сумі основного капіталу господарюючого суб'єкта. Від їх кількості, вартості, якісного стану, ефективності використання багато в чому залежать кінцеві результати діяльності господарюючого суб'єкта.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 „Основні засоби”, затверджені наказом Міністерства фінансів України № 92 від 27.02.2000 р., визначає основні засоби як „матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання

послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік)”.

Економічна література подає визначення основних засобів як „засобів праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незамінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, частинами в міру спрацювання”.

Основні засоби згідно з Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств – це матеріальні цінності, що призначаються платником податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей вартість яких поступово зменшується у зв’язку з фізичним або моральним зносом”

Ми підтримуємо думку вчених, що в аналізі основних засобів велике значення має визначення межі, дані якої не треба дрібнити дослідження цілого з тим, щоб не було втрачено його специфіки. У зв’язку з цим, межа аналізу ефективного використання основних засобів звичайно визначається його цілями й завданнями, а програма та зміст аналізу – особливостями досліджуваного об’єкта та його цільовою орієнтацією.

Цим аналіз ефективного використання основних засобів полягає в одержанні найбільш інформативних ключових параметрів, які дають об’єктивну та точну оцінку наявності й забезпеченості підприємства основними засобами ефективності їх використання; уможливають розробку управлінських рішень щодо виявлення резервів підвищення ефективності їх використання та розробку заходів для їх мобілізації.

Задачі економічного аналізу полягають в тому, щоб визначити, наскільки підприємство забезпечено основними засобами, виявити зміни в їх об’ємі, складі і структурі. Важливо також оцінити динаміку показників технічного полягання і темпів оновлення основних засобів і ступінь

використовування основних засобів на основі вивчення узагальнюючих показників (фондовіддачі і фондомісткості) і чинників, що впливають на них. Далі належить визначити повноту використання виробничого устаткування в часі (екстенсивне використання) і по технічних можливостях (інтенсивне використання), встановити вплив ефективності використання засобів праці на об'єм продукції. В закінченні необхідно виявити резерви і розробити конкретні заходи щодо подальшого підвищення ефективності використання основних засобів.

Вибір системи показників, що відображають полягання і ефективне використання основних виробничих засобів, знаходиться залежно від особливостей галузі.

Слід зазначити, що формування завдань є базовим структурним елементом методики аналізу ефективного використання основних засобів, загальна схема якої наведена на рис.5.1.

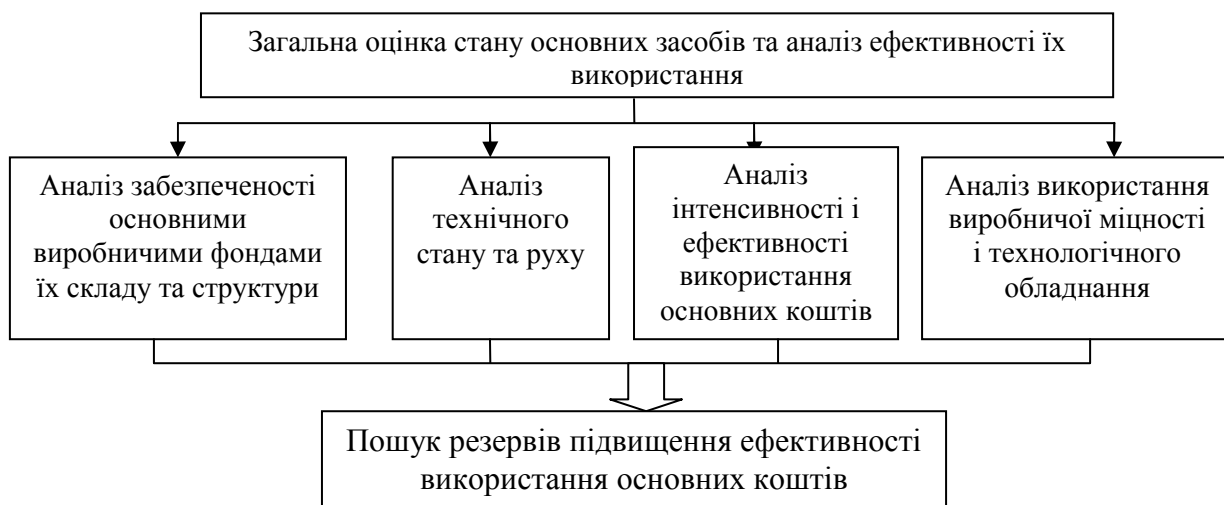


Рис. 5.1. Структурно-логічна схема методики аналізу основних засобів

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

- первинні документи (Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ОЗ-1), Акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих і модернізованих об'єктів основних засобів (ОЗ-2), Акт на списання основних засобів (ОЗ-3), Акт на списання

автотранспортних засобів (ОЗ-4), Акт про установку, пуск та демонтаж будівельної машини (ОЗ-5), Інвентарна картка обліку основних засобів (ОЗ-6), Опис інвентарних карток з обліку основних засобів (ОЗ-7), Картка обліку руху основних засобів (ОЗ-8), Інвентарний список основних засобів (за місцем їх знаходження, експлуатації) (ОЗ-9), Розрахунок амортизації основних засобів (ОЗ-14), 15, 16), Акт введення в господарський оборот об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-1), Інвентарна картка обліку об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-2), акт вибуття (ліквідації) об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-3), Інвентаризаційний опис об'єктів права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів (НА-4));

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

- облікові реєстри (Журнал 4, відомість 4.1);

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

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

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



Слід підкреслити, що повнота і достовірність результатів аналізу використання основних засобів залежать від ступеня достовірності бухгалтерського обліку, відрегульованості системи реєстрації операцій з об'єктами основних засобів, повноти заповнення облікових документів, точності віднесення об'єктів до облікових класифікаційних груп, достовірності інвентаризаційних описів, глибини розробки та ведення регістрів аналітичного обліку.

## **5.2. Методика аналізу наявності та структури основних засобів**

Аналіз основних засобів починається із 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 визначення тенденцій розвитку матеріально-технічної бази підприємства, оцінки його виробничого потенціалу. Існуючі підходи до класифікації основних засобів наведені на рис. 5.2.

Велике аналітичне значення мають показники структури основних засобів:

- розподіл на виробничі (основні засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню (будови, споруди, силові машини та обладнання, робочі машини та обладнання тощо), що діють у сфері матеріального виробництва та невиробничі, що не беруть безпосередньої або побічної участі у процесі виробництва й призначені в основному для обслуговування комунальних й культурно-побутових потреб населення;

- основні виробничі фонди основного виду діяльності й допоміжних виробництв;



Рис. 5.2. Класифікація основних засобів підприємства

- співвідношення активної (включаються машини, обладнання і транспортні засоби, тобто ті, які безпосередньо взаємодіють з предметами праці) й пасивної частини (формуєть основні засоби, які створюють умови для здійснення виробничого процесу, - будівлі, споруди, передавальні пристрої). При цьому, від їхнього оптимального поєднання багато в чому залежить фондovіддача, фондорентабельність і фінансовий стан підприємства.

Наявність та динаміку основних засобів можна простежити, склавши за формою 5 розділ II таблицю 5.1.

Таблиця 5.1

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

Групи основних засобів	Попередній рік				Звітний рік				Звітний рік у порівнянні з попереднім		
	Початок року		Кінець року		Початок року		Кінець року				
	Тис. грн	Лито-ма вага, %	Тис. грн	Лито-ма вага, %	Тис. грн	Лито-ма вага, %	Тис. грн	Лито-ма вага, %	Тис. грн	%	% пунктів
Земельні ділянки	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Будівлі, споруди та передавальні пристрої	538,5	25,8	511,6	18,8	511,6	18,8	485,6	12,9	-26	1,1	-5,9
Машини та обладнання	966,7	46,3	957,2	35,1	957,2	35,1	295,9	34,5	338,7	5,4	-0,6
Транспортні засоби	515,3	24,7	179,8	43,3	179,8	43,3	890,3	50,4	710,5	0,2	7,1
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Інші основні засоби	68,9	3,2	74,8	2,8	74,8	2,8	81,4	2,2	6,6	1,8	-0,6
Усього основних засобів	2089,4	100,0	2723,4	100,0	2723,4	100,0	2753,2	100,0	1029,8	37,8	–

Як свідчать дані таблиці, на кінець звітного року вартість основних засобів збільшилася на 1029,8 тис. грн або на 37,8 % (приріст на 634 тис. грн або 30,3 %). Найбільше збільшення характерне для транспортних засобів – на 60,2 %, що склало 760,5 тис. грн та машин і обладнання – на 35,4 % або 338,7 тис. грн. Вартість будівель, споруд та передавальних пристроїв зменшилася

на 26 тис. грн або на 57, % (зменшення за попередній рік склало відповідно 26,9 тис. грн або 5 %). Виробничі основні засоби інших галузей і невиробничі основні засоби на підприємстві відсутні, що обумовлено нещодавнім відділенням його у самостійний господарюючий суб'єкт.

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

За два останніх роки відстежуються стійкі тенденції у зміні структури: питома вага будівель, споруд та передавальних пристроїв зменшилася у попередньому році з 25,8 % до 18,8 %, а у звітному році – з 18,8 % до 12,9 %; питома вага машин та обладнання зменшилася з 35,1 % до 34,5 % (за попередній рік зменшення питомої ваги склало 11,2 процентних пунктів). Стійка тенденція до зростання характерна для транспортних засобів: приріст питомої ваги склав у попередньому році 18,6 процентних пунктів, у звітному році – 9,8 процентних пунктів.

При проведенні аналізу динаміки, складу та структури основних засобів необхідно:

- звернути увагу на те яка частка основних фондів здана або взята в оренду, яку земельну площу займає підприємство і наскільки доцільно її використовує;

- порівняти темпи зміни вартості основних засобів з динамікою фінансових результатів діяльності, зростання яких, безумовно, повинно бути вище (у відповідності з „золотим правилом економіки”);

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

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

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

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

Названі показники обчислюють як за звітний період, так і за більш короткий проміжок часу, а також за ряд років, що дозволить глибше оцінити зміну показників у динаміці, особливо при вивченні технічного стану основних засобів (табл.5.2).

Таблиця 5.2

#### Оцінка забезпечення підприємства основними засобами

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Темп росту, %
1. Середньорічна вартість основних фондів, основного виду діяльності, тис. грн	2406	3238	134,6
2. Середньорічна вартість активних фондів, тис. грн	962	1127	117,2
3. Середньооблікова чисельність персоналу основної діяльності, чол.	171	188	109,9
4. Середньооблікова чисельність робітників, чол.	111	129	116,2
5. Фондоозброєність праці одного працюючого, тис. грн	14,07	17,22	122,4
6. Технічна озброєність праці одного робітника, тис. грн	8,67	8,74	100,8

Зростання фондоозброєності праці одного працюючого і технічної озброєності праці одного робітника свідчить про забезпеченість як основними засобами основного виду діяльності. Так і активними фондами.

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

### 5.3. Методика аналізу руху та технічного стану основних засобів

Рух основних засобів в звітному періоді відображаються у формі № 5 (додаток до фінансової звітності, розділ 2). Згідно цій формі визначають зміну суми основних коштів в цілому, у тому числі окремих їх груп, на кінець року в порівнянні з їх наявністю на початок звітного року.

Вартість основних засобів за повною первинною вартістю визначається по балансовій схемі:

$$F_K = F_H + F_{\Pi} - F_B, \quad (5.3)$$

де  $F_K$  – вартість (наявність) основних засобів на кінець звітного періоду;  $F_H$  – вартість (наявність) основних засобів на початок звітного періоду;  $F_{\Pi}$  – вартість основних засобів, що поступили;  $F_B$  – вартість вибулих основних засобів.

Середня річна вартість основних засобів може бути визначена по середній хронологічній формулі. В деяких випадках середню річну вартість основних засобів розраховують як напівсуму залишків на початок і кінець звітного року. Метод розрахунку вибирається і фіксується в положенні про облікову політику керівництвом організації виходячи з цілей аналізу і вимог до міри достовірності показників.

Рівняння балансу основних засобів ускладниться, якщо врахувати зменшення залишкової вартості основних засобів, що відбувається протягом звітного року, унаслідок зносу. Таке рівняння називається балансовим рівнянням основних засобів за залишковою вартістю і виглядає таким чином:

$$F_{O.K} = F_{O.H} + F_{\Pi.O} - F_{B.O} - A_B \quad (5.4)$$

де  $F_{O.K}$  – залишкова вартість основних засобів на кінець періоду;  $F_{O.H}$  – залишкова вартість основних засобів на початок періоду;  $A_B$  –

амортизаційні відрахування, призначення на повне відновлення основних засобів.

Ми підтримуємо точку зору авторів, що при проведенні аналізу руху основних засобів, насамперед при обґрунтуванні управлінських рішень щодо їхнього придбання і реалізації необхідно враховувати вплив таких операцій на результати діяльності та фінансовий стан підприємства [68, с. 305]:

1). Надходження основних засобів може відбуватися за рахунок:

- безоплатного отримання (збільшується розмір власного капіталу підприємства за рахунок додаткового капіталу. Це призводить до зростання фінансової стійкості, а також до збільшення питомої ваги амортизаційних відрахувань і витрат на ремонт, що при низькій фондовіддачі безоплатно отриманих основних засобів може спричинити зменшення прибутку і рентабельності);

- придбання за грошові кошти (на вартість основних засобів, що надійшли, збільшуються необоротні активи підприємства. Скорочуються розміри більш ліквідних активів, погіршується платоспроможність);

- довгострокової оренди (збільшується сума необоротних активів і сума заборгованості орендодавцям. Періодично зменшуються грошові кошти на суму орендної плати й відсотків за оренду, на суму відсотків зменшується чистий прибуток);

- поточної оренди (витрати орендаря збільшуються на суму орендної плати, а також на суму витрат з капітального ремонту (якщо це обумовлено умовами договору оренди)).

2). Вибуття основних засобів відбувається за рахунок:

- безоплатної передачі (на величину витрат від безоплатної передачі основних засобів зменшується чистий прибуток або нерозподілений прибуток минулих років. Зменшується вартість основних засобів);

- внеску до статутного капіталу іншого підприємства (на вартість переданих основних засобів збільшуються інвестиції підприємства);

- продажу (формується фінансовий результат (прибуток чи збиток) від іншої реалізації, який збільшує (зменшує) прибуток підприємства. Зменшується розмір основних засобів, підвищується ліквідність балансу. Однак оцінка даної операції повинна в першу чергу відбуватися з точки зору виробничої потреби підприємства в об'єктах основних засобів, що реалізуються, можливості їх заміщення іншими);

- ліквідації (фінансовий результат визначається за кожним об'єктом, що ліквідується. При цьому підприємство, як правило, отримує збитки. Які можуть бути зменшені на суму матеріальних цінностей, отриманих від ліквідації).

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;

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

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

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

- коефіцієнт розширення = 1 – коефіцієнт заміни;

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



Таблиця 5.3

## Аналіз руху основних засобів (за первісною вартістю)

Показники	Усього основних засобів	в тому числі		
		Будинки, спо-руди та передавальні пристрої	Машини та обладнання	Транспортні засоби
Наявність на початок року, тис.грн				
минулий	4949,5	1380,9	2572,9	877,9
звітний	5937,3	1380,9	2757,7	1655,1
Надійшло за рік, тис. грн				
минулий	1089,6	–	197,0	866,8
звітний	2175,2	–	604,9	1522,0
Вибуло за рік, тис. грн				
минулий	101,8	–	12,2	89,6
звітний	323,7	–	266,2	323,7
Наявність на кінець року, тис. грн				
минулий	5937,3	1380,9	2757,7	1655,1
звітний	7788,8	1380,9	3362,6	2853,4
Коефіцієнт вводу, %				
минулий	18,35	–	7,14	52,37
звітний	27,93	–	17,99	53,34
Коефіцієнт вибуття, %				
минулий	2,06	–	0,47	10,21
звітний	5,45	–	9,65	19,56
Коефіцієнт заміни, %				
минулий	9,34	–	6,19	10,34
звітний	14,88	–	44,01	21,27
Коефіцієнт розширення, %				
минулий	90,66	–	93,81	89,66
звітний	85,12	–	55,99	78,73
Коефіцієнт приросту, %				
минулий	19,96	–	7,18	88,53
звітний	31,18	–	21,93	72,40

Дані таблиця 5.3 свідчать, що характерною ознакою руху основних засобів є значне випередження коефіцієнту вводу над вибуттям в цілому по основним засобам і окремим групам: так, у звітному році коефіцієнт вводу склав 27,93 %, а коефіцієнт вибуття 5,45 %, відповідно коефіцієнт заміни і розширення 14,88 % і 85,12 %. Також тенденція відстежується по машинам і обладнанню та транспортним засобам. По групі «Будівлі, споруди та передавальні пристрої» рух не відбувся. Таким чином, тенденції, що

склалася, у значній мірі впливають на майбутній стан виробничого потенціалу і конкурентоспроможності продукції підприємства.

За оцінкою експертів для того, щоб підприємство було на рівні сучасних вимог, воно повинно на протязі п'яти років повністю оновити обладнання, що рівнозначно 20 % нормі відрахувань на амортизацію.

Установимо достатність рівня вибуття основних фондів для підтримання середнього строку експлуатації на нормативному рівні.

Таблиця 5.4

Аналіз рівня вибуття основних виробничих засобів у звітному році

Види основних фондів	Нарахована амортизація. тис. грн	Середньо-річна первісна вартість, тис. грн	Норматив вибуття, %	Коефіцієнт вибуття, %	Відхилення від нормативу, процентні пункти
Основні виробничі засоби	912,9	6863	13,30	5,45	-7,85
у т. ч.					
-машини та обладнання	266,2	3060	8,70	9,65	0,95
-транспортні засоби	579	2254	25,69	19,56	-6,13

Результати розрахунків, що наведені у таблиці 5.4 показують, що досягли оптимального рівня вибуття лише транспортні засоби, але фактичний рівень вибуття нижчий за нормативний на 6,13 процентних пунктів. Перевищення коефіцієнта вибуття машин та обладнання над нормативом свідчить, що знос, який списується перевищує нарахований, що веде до зниження рівня їх зносу.

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 в їх первісній вартості і розраховується як:

$$K_{\text{зн}} = \frac{\text{Сума нарахованого зносу основних засобів за весь період їх експлуатації на початок (кінець) року}}{\text{Первісна вартість основних засобів за балансом на початок (кінець) року}} \quad (5.5)$$

- 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.

Зростання коефіцієнта зносу (і, відповідно, зниження коефіцієнта придатності) може бути зумовлене:

- методом нарахування амортизації, що застосовується;
- придбанням або отриманням від інших господарюючих суб'єктів основних засобів з рівнем зносу більше, ніж в середньому по підприємству;
- низькими темпами оновлення основних засобів;
- невиконанням завдання з введення в експлуатацію основних засобів та їх модернізації.

Потрібно врахувати, що коефіцієнт зносу не відображає фактичної зношеності основних засобів, а коефіцієнт придатності не дає точної оцінки їх поточної вартості. Це зумовлено наступними причинами:

- 1) на суму зносу основних засобів великий вплив здійснює метод нарахування амортизації, що застосовується на підприємстві;
- 2) вартісна оцінка основних засобів залежить від стану кон'юнктури попиту, а отже, може відрізнятись від оцінки, отриманої за допомогою коефіцієнту придатності;

3) на законсервоване обладнання нараховується амортизація на повне відновлення, однак фізично ці основні засоби не зношуються, а загальна сума зносу зростає.

Найбільший рівень зношуваності (табл.5.5) спостерігається у групі „Машини та обладнання”, по якій погіршення технічного стану у попередньому році (ріст коефіцієнту зносу з 62,43 % до 65,29 %) змінюється покращенням у звітному році (зменшення з 65,29 % до 61,46 %). По групі „Транспортні засоби” спостерігається протилежна тенденція: покращення їх технічного стану у попередньому році (зменшення рівня зношуваності з 41,30 % до 28,72 %), змінюється погіршення (відповідне зростання з 28,72 % до 33,75 %) у звітному році.

Таблиця 5.5

Аналіз технічного стану основних засобів

Показники	Усього вартість основних засобів	у тому числі			
		Будівлі, споруди та передавальні пристрої	Машини та обладнання	Транспортні засоби	Інші основні засоби
1. Первісна вартість на початок року, тис. грн					
- минулий	4949,5	1380,9	2572,9	877,9	117,8
- звітний	5937,3	1380,9	2757,7	1655,1	143,6
2. Первісна вартість на кінець року, тис. грн					
- минулий	5937,3	1380,9	2757,7	1655,1	143,6
- звітний	7788,8	1380,9	3362,6	2853,4	191,9
3. Сума зносу, тис. грн					
Минулий					
- на початок	2860,1	842,4	1606,2	362,6	48,9
- на кінець	3213,9	869,3	1800,5	475,3	68,8
Звітний					
- на початок	3213,9	869,3	1800,5	475,3	68,8
- на кінець	4035,6	895,3	2066,7	963,1	110,5

## Продовження таблиці 5.5

4. Коефіцієнт зносу, %					
Минулий					
- на початок	57,79	61,00	62,43	41,30	41,79
- на кінець	54,13	62,95	65,29	28,72	47,91
Звітний					
- на початок	54,13	62,95	65,29	28,72	47,91
- на кінець	51,81	64,83	61,46	33,75	57,58
5. Коефіцієнт придатності, %					
Минулий					
- на початок	42,21	39,00	37,57	58,70	58,21
- на кінець	45,87	37,05	34,71	71,28	52,09
Звітний					
- на початок	45,81	37,05	34,71	71,28	52,09
- на кінець	48,19	35,17	38,54	66,25	42,42

Основні засоби зношуються не тільки фізично, а й стають відсталими за своєю технічною характеристикою, економічною ефективністю, тобто підлягають моральному зносу.

Слід виділити наступні підходи до визначення коефіцієнтів морального зносу. Прокопенко І.Ф., Ганін В.І. пропонують коефіцієнт морального зносу розрахувати за такими формулами [ 54, с.161]:

$$K_{М.з.} = \frac{\frac{O_H - O_C}{\Phi_H - \Phi_C}}{O_C}; \quad (4.6)$$

$$K_{М.з.} = \frac{\frac{P_H - P_C}{\Phi_H - \Phi_C}}{P_C}; \quad (5.7)$$

де  $O_H, O_C$  – обсяг випуску продукції на новому і старому устаткуванні, грн;  $\Phi_H, \Phi_C$  – середньорічна вартість нового і старого устаткування, грн;  $P_H, P_C$  – прибуток від реалізації продукції, виробленої на новому і старому устаткуванні, грн.

Чумаченко М.Г. в [69, с. 477] для характеристики морального зносу розглядає віковий склад основних засобів за тривалість використання (за строками служби). Аналіз вікового складу устаткування можна зробити за допомогою табл.5.6.

Середній вік устаткування встановлюється за формулою:

$$V_C = \sum i_C \times Ч, \quad (5.8)$$

де  $i_C$  – середина інтервалу, років; Ч – число одиниць устаткування кожної інтервальної групи в частках одиниці по підсумку.

Середини інтервалів визначаються за формулою:

$$i_C = \frac{M_B + M_H}{2}, \quad (5.9)$$

де  $M_B$  – верхня границя інтервалу, років;  $M_H$  – нижня границя інтервалу, років.

Тоді по кожній інтервальній групі одержимо:

$$I_{ГР} = \frac{0+5}{2} = 2,5; \quad II_{ГР} = \frac{5+10}{2} = 7,5; \quad III_{ГР} = \frac{10+20}{2} = 15; \quad IV_{ГР} = \frac{20+30}{2} = 25 \quad (5.10)$$

Таблиця 5.6

#### Аналіз вікового складу устаткування

Найменування	Встановлено устаткування на кінець періоду у роках роботи				Усього	Питома вага, %
	до 5	від 5 до 10	від 10 до 20	понад 20		
Металорізальне	2	1	4	7	14	42,42
Підйомно-транспортне	2	1	-	2	5	15,15
Ливарне	1	-	-	2	3	9,10
Інше	1	3	2	5	11	33,33
Разом	6	5	6	16	33	100
Число одиниць кожної інтервальної групи у відсотках до підсумку	18,18	15,15	18,18	48,49	100	

Отже, враховуючи, що за оцінками експертів, оптимальним віком для обладнання є 7 років, середній вік устаткування підприємства 16,4 року свідчить про встановлене застаріле устаткування. Так, обладнання, що експлуатується понад 20 років, становить 48,49 %, у тому числі металорізальне – 43,75 %, підйомно-транспортне і ливарне – 12,5 %, інше – 31,25 %.

Мошенський С.З., Олійник О.В. в [49,с.309] для характеристики технічного стану окремих робочих машин, обладнання пропонують групування за технічною придатністю: придатне обладнання; обладнання, яке вимагає капітального ремонту; непридатне обладнання, яке необхідно списати. Таке групування дає змогу робити висновки щодо віку устаткування як у розрізі окремих їх видів, так і в цілому по підприємству, перевірити забезпеченість підприємства устаткуванням і повноту його використання. Якщо на підприємстві переважає застаріле, зношене фізично і морально устаткування, це негативно відображається на всіх кількісних та якісних показниках його діяльності, знижує потенційні можливості зростання фондоддачі й, зрештою, результативні показники діяльності.

#### **5.4. Методика аналізу ефективності використання основних засобів**

Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів, у першу чергу, використовується показник фондоддачі. Загальноприйнятою методикою розрахунку її рівня є відношення обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості засобів. Цієї методики дотримується Попович П.Я. [53, с. 196-197], Мошенський С.З., Олійник О.В. [49, с. 3111-312].

На рівень фондоддачі впливають різні фактори, пов'язані як зі зміною обсягу продукції, так і з ефективністю використання основних виробничих фондів, особливо їх активної частини.

Спочатку при аналізі фондоддачі вивчають вплив на неї окремих факторів, а потім визначають вплив фондоддачі на обсяг випуску.

Важливе економічне значення має визначення віддачі активної частини основних фондів, у результаті чого виявляється вплив на фондоддачу змін у структурі основних фондів, визначаються резерви, пов'язані з використанням не встановленого устаткування.

Вплив структури основних фондів на фондоддачу обумовлений тим, що різні категорії основних фондів беруть не однакову участь у виробничому

процесі. При розрахунку фондівдачі у загальній сумі основних фондів виділяються машини й устаткування як найбільш впливовий чинник.

Усі фактори, пов'язані з впровадженням у виробництво нового високопродуктивного обладнання і технологічних процесів, з удосконаленням устаткування і діючих технологічних процесів, модернізацією, характеризують технічний рівень основних фондів і є найважливішими резервами росту фондівдачі. Таким чином, фондівдача відбиває фактичну ефективність основних фондів, обумовлену двома показниками: їх технічним рівнем і ступенем використання.

Показник фондівдачі необхідно розглядати як за всім обсягом основних фондів, так і за їхньою активною частиною.

За вихідну базу у розрахунку фондівдачі береться продукція у вартісному чи натуральному вираженні. На обсяг продукції у вартісному вираженні впливають не лише фактори, пов'язані з ефективним використанням основних засобів, але і фактори зовнішнього характеру, наприклад, зміна цін, тарифів, а також побічні, пов'язані зі структурними зрушеннями в складі продукції. Оцінка продукції в натуральному вираженні дозволяє нейтралізувати вплив багатьох перерахованих факторів, однак в умовах багатоменклатурного виробництва її застосування обмежене.

Чумаченко М.Г. в [69, с. 441] наводить наступну структурно-логічну схему факторів, що впливають на фондівдачу ( рис. 5.3.).





Рис. 5.3. Структурно-логічна схема факторів, що впливають на фондівдачу

Згідно схеми до факторів першого рівня відносять зміну питомої ваги активної частини основних фондів і зміну фондівдачі активної частини фондів. Але серед економістів нема єдиної думки щодо підходів до формування факторів другого і наступних рівнів. Відповідно різняться і методики аналізу фондівдачі. Узагальнюючи методики, викладені в працях вітчизняних і зарубіжних фахівців, слід виділити загальні підходи:

- вплив окремих факторів на фондівдачу 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. Нижче розглянемо найбільш поширені підходи методики факторного аналізу фондівдачі.

Проведемо факторний аналіз фондівдачі основних виробничих засобів (табл. 5.7.), скориставшись найбільш поширеною моделлю.

$$\Phi_B = \frac{AF}{OF} \times \frac{P}{AF} \quad (5.11)$$

де  $\Phi_B$  – фондівдача основних виробничих засобів;  $AF$  – середньорічна вартість активної частини основних засобів (віднесені машини та обладнання);  $OF$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів;  $P$  – обсяг виробництва продукції.

Таблиця 5.7

Аналіз впливу факторів на зміну фондівдачі

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+, -)	у т. ч. за рахунок	
				питомої ваги АФ	фондівдачі АФ
Фондівдача основних виробничих фондів, грн	13,050	15,370	2,32		
Питома вага активних фондів, %	39,983	34,805	-5,178	-1,69 (-5,178 x 32,639 / 100)	
Фондівдача активних фондів, грн	32,639	44,159	11,52		+ 4,01 (11,52 x 34,805 / 100)

Фондівдача основних виробничих фондів зростає у звітному році у порівнянні з минулим роком на 2,32 грн, у т. ч. за рахунок збільшення фондівдачі активних фондів на 4,01 грн. Але зменшення питомої ваги активних фондів обумовило зменшення фондівдачі основних виробничих фондів на 1,69 грн.

Для того, щоб визначити, як зміниться обсяг виробництва продукції необхідно до розглянутих вище факторів додати ще один – середньорічну вартість основних виробничих фондів ( табл. 5.8).

Таблиця 5.8

Аналіз впливу факторів засобів праці на обсяг виробництва

Показники	Мину- лий рік	Звіт- ний рік	Відхи- лення (+, -)	у т. ч. за рахунок		
				Середньо річної вартості ОВФ	Пито- мої ваги АФ	Фондо віддачі АФ
Обсяг виробництва продукції, тис. грн	31398,5	49767,2	18368,7			
Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	2406	3238	832	10857,6		
Питома вага активних фондів, %	39,983	34,805	-5,178		-5472,4	
Фондовіддача активних фондів, грн	32,639	44,159	11,52			12983,5

Обсяг виробництва продукції збільшився на 18368,7 тис. грн, у т. ч. за рахунок збільшення середньорічної вартості основних виробничих фондів на 10857,6 тис. грн і за рахунок збільшення фондовіддачі активних фондів на 12983,5 тис. грн. Але зменшення питомої ваги активних фондів призвело до зменшення обсягу виробництва на 5472,4 тис. грн.

Отже, вдосконалення структури основних виробничих фондів дозволить збільшити обсяг виробництва на 1680 тис. грн, що є резервом для підприємства.

Фондовіддачі активної частини фондів (технологічного обладнання) залежить від його структури, часу роботи та середньогодинного виробітку  
Для аналізу застосована факторна модель:

$$\Phi B_a = \frac{K \cdot Ч_{\text{од. о.}} \cdot ВГ}{ОВФ_a} \quad (5.12)$$

де  $\Phi B_a$  – фондovіддача активної частини;  $K$  – середньорічна кількість верстатів;  $\text{Ч}_{\text{од. о.}}$  – час, відпрацьований одиницею обладнання (у годинах);  $\text{ВГ}$  – виробіток продукції за 1 машино-годину;  $\text{ОВ}\Phi_a$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів активної частини.

Факторну модель фондovіддачі можна розширити, якщо час роботи одиниці обладнання подати у вигляді кількості відпрацьованих днів, коефіцієнта змінності та середньої тривалості зміни. Середньорічну вартість технологічного обладнання можна подати як добуток кількості та середньої вартості його одиниці в порівняльних цінах, після чого кінцева факторна модель набере такого вигляду:

$$\Phi B_a = \frac{K \cdot D \cdot K_{\text{зм}} \cdot T \cdot \text{ВГ}}{K \cdot O} = \frac{D \cdot K_{\text{зм}} \cdot T \cdot \text{ВГ}}{O}, \quad (5.13)$$

де  $\Phi B_a$  – фондovіддача активної частини;  $K$  – середньорічна кількість верстатів;  $D$  – час роботи одиниці обладнання в днях;  $K_{\text{зм}}$  – коефіцієнт змінності роботи обладнання;  $T$  – середня тривалість зміни;  $\text{ВГ}$  – виробіток продукції за 1 машино-годину;  $O$  – середня вартість одиниці обладнання.

Проведемо практичний розрахунок фондovіддачі за даними таблиці 5.9.

Таблиця 5.9

Вихідна інформація для аналізу фондovіддачі

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (+)
1. Обсяг випуску продукції, тис. грн	31398,5	49767,2	18368,7
2. Середньорічна вартість, тис. грн:			
а) основних виробничих фондів	2406	3238	832
б) активної частини	962	1127	165
в) одного верстата	33,174	34,152	0,98
3. Питома вага активної частини фондів	0,39983	0,34805	0,05178
4. Фондовіддача, грн:			
а) основних виробничих фондів	13,050	15,370	2,32
б) активної частини	32,639	44,159	11,52

Продовження таблиці 5.9

6.Середньорічна кількість верстатів	29	33	4
7.Відпрацьовано за звітний період усіма верстатами, тис. год.	57,739	55,582	-2,157
у тому числі одиницею обладнання:			
а) годин	1991	1684,3	-306,7
б) змін	211,7	231	19,3
в) днів	225,4	227,0	1,6
8.Коефіцієнт змінності роботи обладнання	1,21	1,06	-0,15
9.Середня тривалість зміни, год.	7,3	7,0	-0,3
10.Випуск продукції за 1 верстато-годину, грн	543,8	895,38	351,6

Використавши повний прийом ланцюгової підстановки, можемо розрахувати вплив факторів на приріст фондівдачі обладнання:

$$\Phi B_0^a = \frac{D_0 \cdot K_{zm_0} \cdot T_0 \cdot B\Gamma_0}{O} \quad (5.14)$$

Щоб визначити перший умовний показник фондівдачі, необхідно замість базової величини взяти фактичну середньорічну вартість одиниці обладнання, яка за однакових цін може змінитись тільки за рахунок зміни структури цього обладнання:

$$\Phi B_{ум1}^a = \frac{D_0 \cdot K_{zm_0} \cdot T_0 \cdot B\Gamma_0}{O_1} = \frac{225,4 \cdot 1,21 \cdot 7,3 \cdot 543,8}{34,152} = \frac{1082,683}{34,152} = 31,702 \text{ грн}$$

За рахунок зміни структури обладнання рівень фондівдачі зменшився на 0,937 грн (31,702 – 32,639).

На наступному етапі потрібно визначити, якою була фондівдача за фактичної структури обладнання і фактичної кількості відпрацьованих днів, але за базової величини інших факторів:

$$\Phi B_{\text{ум}2}^a = \frac{D_1 \cdot K_{\text{зм}0} \cdot T_0 \cdot B\Gamma_0}{O_1} = \frac{227 \cdot 1,21 \cdot 7,3 \cdot 543,8}{34,152} = \frac{1090,368}{34,152} = 31,927 \text{ грн}$$

Отже, фондovіддача буде вищою на 0,225 грн (31,927 – 31,702).

Для визначення третього умовного показника фондovіддачі розрахунок проводять, виходячи з фактичної структури, фактичної кількості відпрацьованих днів, фактичного коефіцієнта змінності, але з використанням базового рівня інших факторів:

$$\Phi B_{\text{ум}3}^a = \frac{D_1 \cdot K_{\text{зм}1} \cdot T_0 \cdot B\Gamma_0}{O_1} = \frac{227 \cdot 1,06 \cdot 7,3 \cdot 543,8}{34,152} = \frac{955,199}{34,152} = 27,969 \text{ грн}$$

За рахунок зниження коефіцієнта змінності роботи обладнання його фондovіддача знизилась на 3,958 грн (27,969 – 31,927).

Для розрахунку четвертого умовного показника фондovіддачі базовим залишають тільки рівень середньогодинного виробітку:

$$\Phi B_{\text{ум}4}^a = \frac{D_1 \cdot K_{\text{зм}1} \cdot T_1 \cdot B\Gamma_0}{O_1} = \frac{227 \cdot 1,06 \cdot 7 \cdot 543,8}{34,152} = \frac{915,944}{34,152} = 26,820 \text{ грн}$$

Оскільки фактична тривалість зміни нижча за планову на год., фондovіддача зменшилась на 1,149 грн (26,820 – 27,969).

На наступному етапі з урахуванням фактичного виробітку обладнання фондovіддача становитиме:

$$\Phi B_1^a = \frac{D_1 \cdot K_{\text{зм}1} \cdot T_1 \cdot B\Gamma_1}{O_1} = \frac{227 \cdot 1,06 \cdot 7 \cdot 895,38}{34,152} = \frac{1508,124}{34,152} = 44,159 \text{ грн}$$

За рахунок зростання середньогодинного виробітку фондovіддача буде на 17,339 грн більше (44,159 – 26,820).

Отже, зростання фондівдачі активної частини основних фондів у звітному році у порівнянні з попереднім на 11,52 грн відбулося за рахунок: скорочення цілоденних простоїв на 0,225 грн, зростання середньогодинного виробітку на 44,159 грн. Але погіршення структури обладнання, зниження коефіцієнта змінності роботи обладнання і зростання внутрішньозмінних простоїв знизили фондівдачу відповідно на 0,937 грн, на 3,958 грн і на 1,149 грн.

Мних Є.В. окрім розглянутих вище факторів у факторну модель фондівдачі вводить коефіцієнт матеріальних витрат [47,с247] :

$$\Phi_B = K_{MB} \times Pr_{YC} \times K_{3M} \times \frac{1}{C_{YC}} \times PB \quad (5.15)$$

де  $K_{MB}$  – коефіцієнт матеріальних витрат;  $Pr_{YC}$  – продуктивність устаткування;  $K_{3M}$  – коефіцієнт змінності роботи устаткування;  $C_{YC}$  – вартість одиниці устаткування;  $PB$  – питома вага машин і устаткування в загальній вартості фондів.

В останні роки все більш поширеним стає використання чистого доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), прибутку при аналізі фондівдачі.

До узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів відносять:

- фондівдачу як відношення виручки від реалізації продукції до середньорічної вартості основних засобів основного виду діяльності;
- рентабельність основних засобів визначають шляхом ділення прибутку на середньорічну вартість основних засобів основного виду діяльності.

Зокрема Савицька Г.В. [60,с.181] розглядає наступну структурно-логічну модель факторного аналізу рентабельності фондів і фондівдачі (рис.5.4).

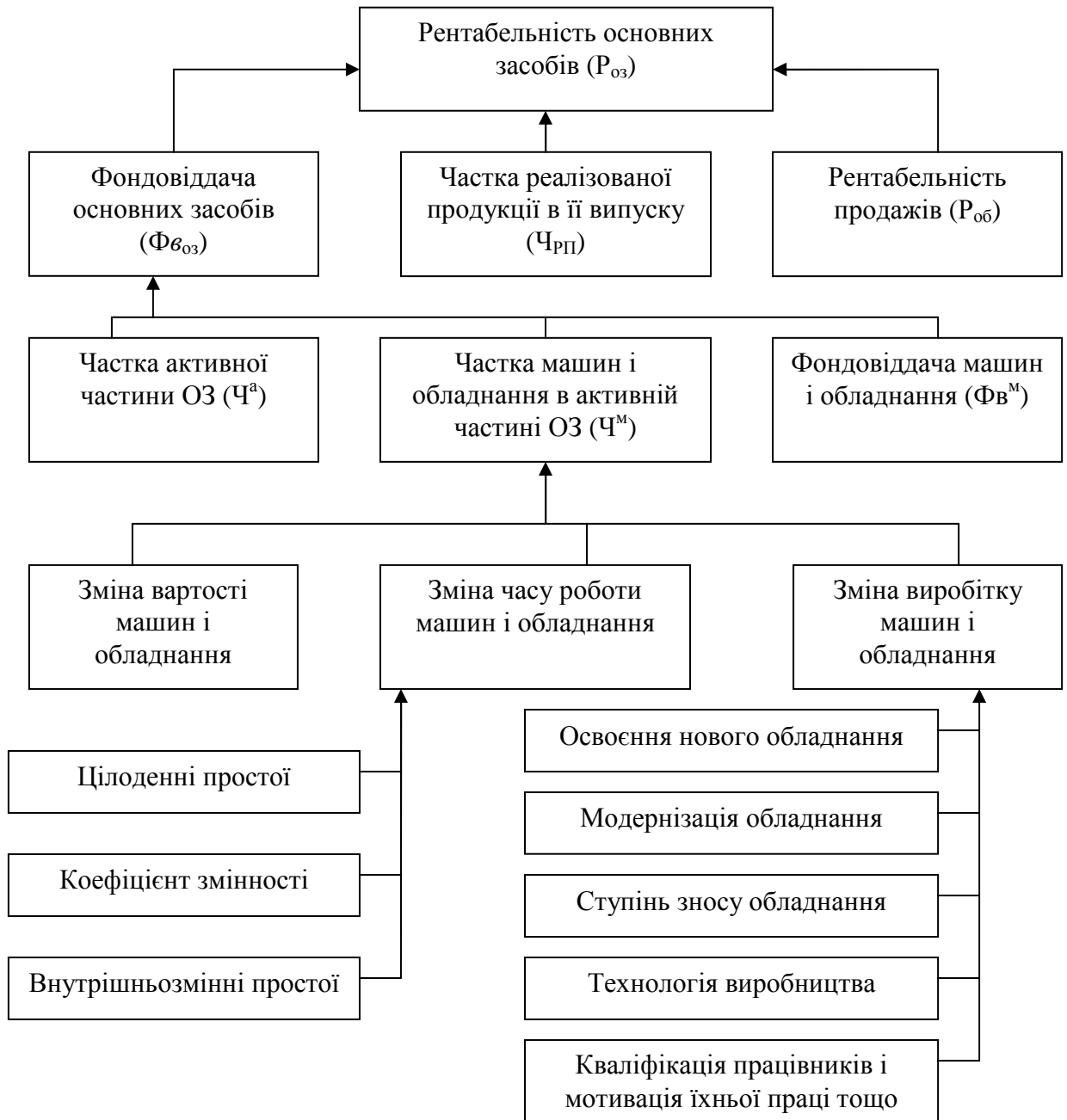


Рис. 5.4. Структурно-логічна модель факторного аналізу рентабельності фондів і фондівіддачі

Розглянемо вплив факторів першого рівня на рентабельність основних засобів ( табл. 5.10):

- фондівіддачі основних виробничих засобів;
- частки реалізованої продукції в загальному випуску;
- рентабельності продажів.



Таблиця 5.10

## Вихідна інформація для аналізу рентабельності

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення ( ± )
1. Чистий прибуток, тис. грн	896,5	1364,9	468,4
2. Обсяг випуску продукції в поточних цінах, тис. грн	31398,5	49761,2	18368,7
3. Обсяг продажів, тис. грн	31335,7	44666,5	13330,8
4. Частка продажів у загальному випуску продукції, % (3 : 2)	0,9980	0,8975	-0,1005
5. Середньорічна вартість, основних засобів виробництва (ОЗ), тис. грн	2406	3238	832
6. Рентабельність ОЗ (Р <sub>оз</sub> ), % (1 : 5)	37,26	42,15	4,89
7. Рентабельність продажів (Р <sub>об</sub> ), % (1 : 3)	2,86	3,06	0,2
8. Фондовіддача ОЗ (Фв), грн (2 : 5)	13,05	15,37	2,32

Визначимо вплив факторів на зміну рентабельності основних засобів за допомогою скороченого прийому ланцюгових підстановок ( табл.5.11).

Таблиця 5.11

## Аналіз впливу факторів на зміну рентабельності основних засобів

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення ( ± )	у тому числі за рахунок		
				Фондовіддача ОЗ	Частка реалізованої продукції	Рентабельність продажів
Рентабельність основних засобів, %	37,26	42,15	4,89			
Фондовіддача основних виробничих засобів, грн	13,05	15,37	2,32	6,62		
Частка реалізованої продукції в загальному випуску	0,9980	0,8975	-0,1005		-4,42	
Рентабельність продажів, %	2,86	3,06	0,2			2,69

Зростання рентабельності основних засобів у звітному році у порівнянні з минулим пов'язане насамперед із збільшенням фондівдачі основних виробничих засобів (+ 6,62 %) і рентабельності продажів (+ 2,69 %). Але зменшення частки, реалізованої продукції у загальному випуску призвело до зменшення рентабельності основних засобів на 4,42 %.

Показники фондівдачі і рентабельності основних засобів дозволяють оцінити дві сторони економічної ефективності їх використання – кількісну і 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 виникають труднощі, адже окремі підприємства при достатньо високих показниках фондівдачі 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.5.12). Його визначають шляхом витягнення кореня квадратного з добутку показників фондівдачі (ФВ) і рентабельності (ФР) за формулою:

$$ФЕ = \sqrt{ФВ \times ФР} \quad (5.16)$$

Таблиця 5.12

Розрахунок узагальнюючих показників  
ефективності використання основних засобів

Показники	Минулий рік	Звітний рік	Відхилення (±)	Темп росту, %
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	31335,7	44666,5	13330,8	142,5
2. Чистий прибуток, тис. грн	896,5	1364,9	468,4	152,2

Продовження таблиці 5.12

3. Середньорічна вартість основних фондів основного виду діяльності, тис. грн	2406	3238	832	134,6
4. Фондовіддача, грн (1 :3)	13,02	13,79	0,77	105,9
5. Рентабельність основних фондів, % (2 : 3)	37,26	42,15	4,89	113,1
6. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів, грн ( $\sqrt{4x5 / 100}$ )	2,20	2,41	0,21	109,5

Таким чином, за аналізований період фондовіддача основних засобів збільшилася на 0,77 грн або на 5,9 %, а рентабельність основних засобів зросла на 4,89 процентних пунктів. У тому разі лише значення інтегрального показника дозволяє зробити оцінку економічної ефективності використання основних засобів: у звітному році спостерігається зростання рівня використання основних засобів на 9,5 %.

#### Контрольні запитання.

- 5.1. Якими джерелами інформації необхідно користуватися при аналізі забезпеченості та використання основних фондів?
- 5.2. Як проводиться аналіз динаміки та структури основних засобів?
- 5.3. Як пов'язана структура основних засобів з виробничою потужністю?
- 5.4. За допомогою яких показників надається характеристика стану та руху основних засобів?
- 5.5. Які показники характеризують забезпеченість підприємства основними засобами та як вони розраховуються?
- 5.6. Через які показники можливо оцінити вплив науково-технічного прогресу на обсяг виробництва?

- 5.7. Як розраховується фондівдача та які чинники впливають на її зміну?
- 5.8. Назвіть порядок розрахунку впливу основних фондів на обсяг виробництва продукції?
- 5.9. Які особливості виявлення резервів росту обсягу виробництва продукції по лінії основних засобів в умовах перевиконання чи недовиконання плану?
- 5.10. Які етапи застосовуються в загальній методиці аналізу основних засобів?
- 5.11. Які основні завдання треба вирішити при проведенні аналізу основних засобів?
- 5.12. Навести основні факторні моделі фондівдачі основних засобів.
- 5.13. Які прийоми використовуються у факторному аналізі фондівдачі основних засобів?

### *Тестові завдання*

- 5.1. Які показники характеризують ступінь зносу основних засобів?
- а) коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності;
  - б) фондоозброєність та технічна озброєність праці;
  - в) фондівдача активних фондів.
- 5.2. Який показник характеризує ефективність використання основних засобів?
- а) коефіцієнт придатності;
  - б) коефіцієнт вибуття;
  - в) фондівдача;
  - г) коефіцієнт зносу.
- 5.3. Який чинник належить до екстенсивного?
- а) фондівдача;
  - б) питома вага активних засобів;
  - в) середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності.

5.4. Яку інформацію слід використовувати для аналізу використання основних засобів:

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

5.5. Яка форма зв'язку характеризує залежність між обсягами виробництва та реалізації продукції та ефективністю використання основних засобів?

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

5.6. Які чинники впливають на фондовіддачу основних засобів основного виду діяльності?

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

5.7. Який показник обчислюється як відношення суми нарахованого зносу до первісної вартості основних засобів?

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

## **6. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ**

6.1. Організація економічного аналізу матеріальних ресурсів.

6.2. Методика аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами.

6.3. Методика аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів.

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

### **6.1. Організація економічного аналізу матеріальних ресурсів**

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

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

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

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

Інтенсивний спосіб задовольняння потреби у матеріальних ресурсах передбачає більш економне використання матеріалів в процесі виробництва,

що забезпечує скорочення матеріальних витрат на одиницю продукції та зменшення собівартості продукції.

Завдання наведені у структурно-логічній схемі методики аналізу матеріальних ресурсів (рис. 6.1).

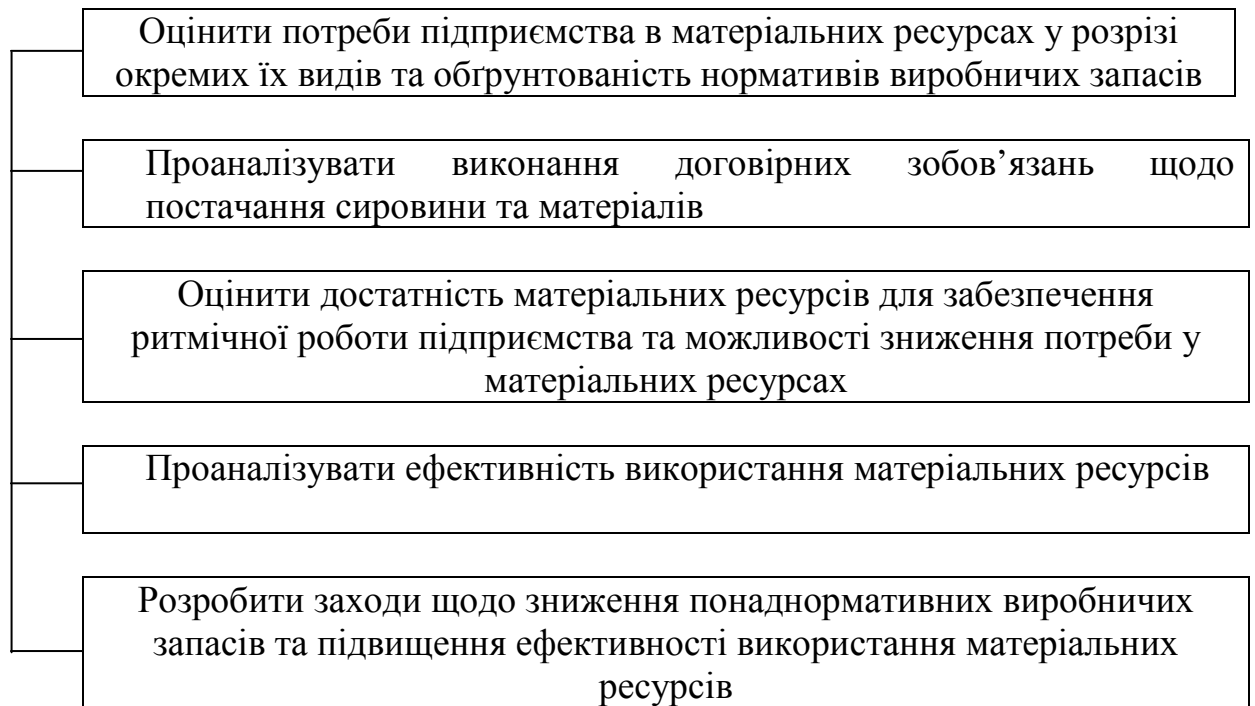


Рис. 6.1. Структурно-логічна схема методики аналізу матеріальних ресурсів

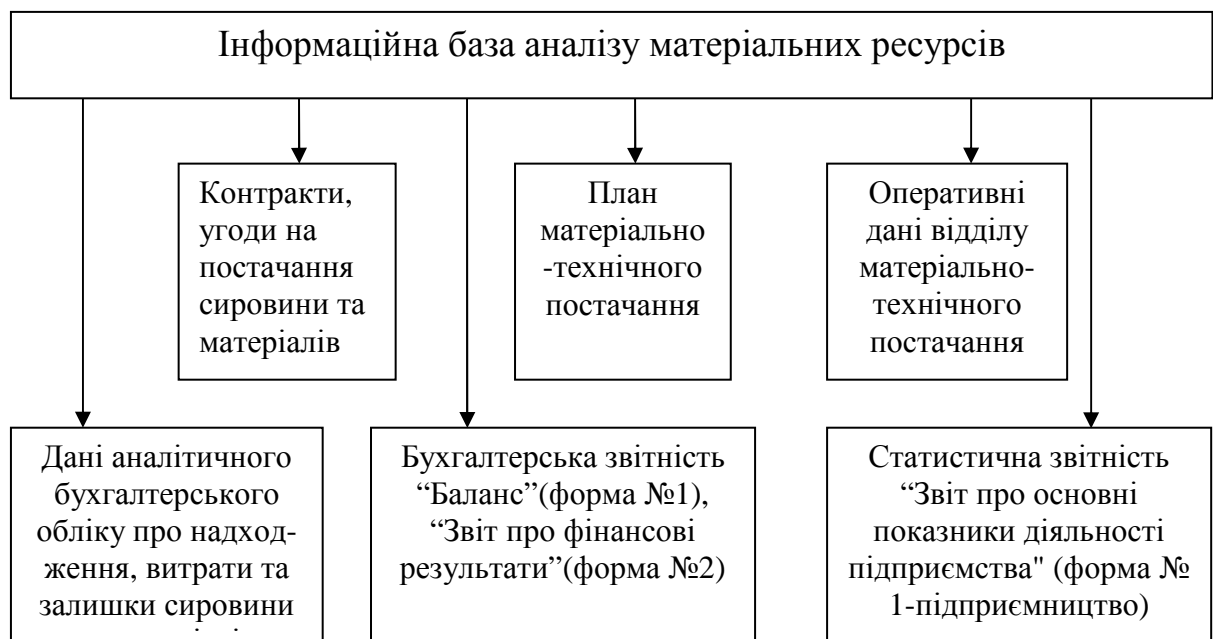


Рис. 6.2. Джерела інформаційної бази аналізу матеріальних ресурсів

## 6.2. Методика аналізу забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами

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

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

Забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами залежить від договірних відносин з постачальниками. Визначають планову потребу у матеріальних ресурсах на основі норм витрат матеріалів для кожного виду продукції із урахуванням плану випуску продукції. Процес планування потреби у матеріальних ресурсах здійснюється у такій послідовності (рис. 6.3).

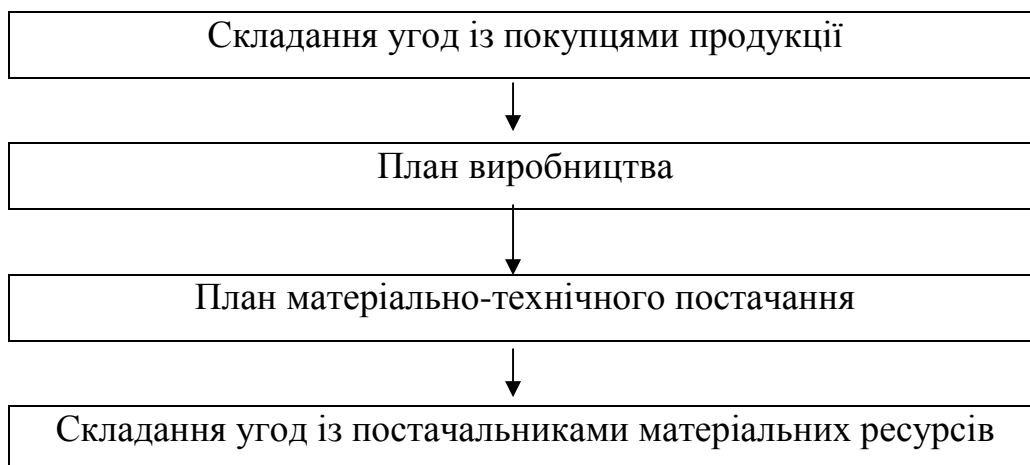


Рис. 6.3. Процес планування потреби у матеріальних ресурсах

Основна потреба у матеріальних ресурсах визначається для виробництва продукції (по нормам на кожний вид продукції), а додаткова пов'язана із утриманням та ремонтом будівель, споруд, обладнання



(ремонтно-експлуатаційні потреби), або із необхідністю поповнення запасів матеріалів.

Планову потребу визначають працівники відділу матеріально-технічного постачання, а також відстежується фактичне надходження матеріалів.

Якщо підприємство виконує державні замовлення, то виробництво такої продукції має бути забезпечено виділеними державою матеріальними ресурсами. Для іншої частини продукції, що виробляється згідно угод із покупцями, необхідно скласти угоди із постачальниками матеріалів. У цих угодах визначають терміни поставок, їх обсяг, якість матеріалів, комплектність поставок та інші умови.

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

При оцінці забезпеченості підприємства матеріалами використовують відносні показники:

**Коефіцієнт виконання плану постачання** = фактично надійшло матеріалів і-го виду/планова потреба у матеріалах і-го виду;

**Забезпеченість матеріалами і-го виду (в днях)** = Фактична наявність матеріалу і-го виду/ Середньодобова потреба у матеріалах і-го виду.

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

оперативно (щодня), щоб у випадку відхилень ухвалювати оперативне управлінське рішення.

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

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

Аналіз забезпеченості підприємства окремими видами матеріальних ресурсів (табл. 6.1.) свідчить про нестачу матеріалу виду А-3 (на 160 кв.м.), що може призвести до порушення ритмічності виробництва, або вплинути на якість продукції. Встановлено, що має місце надлишок матеріалів видів А-1 (на 6 тис.шт.) та А-2 (на 1,5 тонн), який може призвести до додаткових втрат на утримання матеріальних запасів або до їх псування. Необхідно встановити причини недопостачання матеріалу виду А-3, а також розробити заходи щодо оптимізації запасів матеріалів видів А-1 та А-2.

Таблиця 6.1

Аналіз забезпеченості потреби підприємства у матеріальних ресурсах

№ п/п	Вид матеріалу	Од. вимі-ру	Плано-ва потреба	Інтервал постачан-ня (дні)	Фак-тично надій-шло	Добова потреба	Забезпе-ченість (у днях)	Забезпече-ність (у нат. вим.)
1	2	3	4	5	6	7=4:5	8=6:7	9=6-4
1	А-1	тис.шт.	114	5	120	22,8	5,3	+6
2	А-2	тонн	3,5	7	5	0,5	10	+1,5
3	А-3	кв. м	960	10	800	96,0	8,3	-160

Важливою умовою забезпеченості безперервності виробництва є наявність матеріальних запасів (страховий запас). Нормативна величина запасу матеріальних ресурсів відрізняється для підприємств різних галузей економіки і залежить від тих функцій, які виконують матеріальні запаси.

Матеріальні запаси виконують декілька важливих функцій, що забезпечують гнучкість в управлінні підприємством - функцію накопичення; функцію захисту від зміни цін та інфляції; функцію управління запасами із зміною величини замовлення.

Функція накопичення матеріальних ресурсів - це накопичення та розподіл матеріальних ресурсів. Коли постачання або попит на будь-який ресурс нерегулярні, то підтримання достатнього рівня запасів забезпечує нормальний хід виробництва та ритмічний випуск продукції, якщо два взаємопов'язаних процесу не синхронізовані, то запаси накопичують окремо для кожного процесу, що дозволяє кожному оперувати власним заділом із власною швидкістю споживання.

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

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

Важливою умовою підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів є ефективна організація використання їх важливої складової - виробничих запасів. Виробничі запаси – це предмети праці, що підготовлені до запуску у виробничий процес. 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.

Основні напрямки скорочення виробничих запасів – це їх раціональне використання, ліквідація понаднормативних запасів матеріалів, удосконалення нормування, покращення організації постачання, в тому числі шляхом встановлення чітких договірних умов постачання і забезпечення їх виконання, оптимального вибору постачальників, налагодженої роботи транспорту. Важлива роль належить покращенню роботи складського господарства.

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

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

Значно впливає на обсяг продукції якість використаних матеріальних ресурсів. Зміна якості матеріальних ресурсів впливає на вихід продукції. Зниження якості спожитих матеріальних ресурсів призводить до поломки обладнання, порушенню норм витрат матеріалів, збільшенню собівартості, зниженню якості готової продукції. Тому при аналізі забезпеченості матеріальними ресурсами слід перевірити якість матеріалів, що надійшли у звітному періоді з'ясувати причини надходження матеріалів низької якості. Аналіз якості здійснюється вибірковою перевіркою, за результатами якої складаються акти прийняття матеріалів, що не відповідають вимогам і це є основою для висування претензій постачальникам. Розробляють заходи для одержання матеріалів потрібної якості.

### **6.3. Методика аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів**

Для виміру ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему показників (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

#### Система показників для виміру ефективності використання матеріальних ресурсів

№	Показники	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст
<b>Узагальнюючі показники</b>			
1.	Прибуток на 1 грн. матеріальних витрат	Визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до суми матеріальних витрат	Характеризує ефективність використання матеріальних витрат за прибутком
2.	Матеріаловіддача	Визначається відношенням вартості товарної (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат	Характеризує віддачу матеріальних витрат – вартість виробленої або реалізованої продукції з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів
3.	Матеріаломісткість	Визначається відношенням суми матеріальних витрат до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень матеріальних витрат, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції

Продовження табл.6.2.			
4.	Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої (реалізованої) продукції і матеріальних витрат	Визначається відношенням індексу товарної (реалізованої) продукції до індексу матеріальних витрат	Характеризує динаміку матеріаловіддачі
5.	Питома вага матеріальних витрат у операційних витратах	Визначається відношенням вартості матеріальних витрат до операційних витрат	Характеризує структуру операційних витрат
<b>Часткові показники</b>			
6.	Паливомісткість	Визначається відношенням вартості вживаного палива до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на паливо, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції
7.	Енергомісткість	Визначається відношенням спожитої енергії до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на електроенергію, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції
8.	Металомісткість	Визначається відношенням суми спожитого металу до вартості товарної (реалізованої) продукції	Характеризує рівень витрат на метал, що припадає на 1 гривню виробленої або реалізованої продукції

Проаналізуємо динаміку рівня використання матеріальних ресурсів підприємства у табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Аналіз показників ефективності використання матеріальних ресурсів

№ п\п	Показники	Од. виміру	Попередній рік	Звітний рік	Зміна (+,-)
1.	Прибуток на 1грн. матеріальних витрат	грн.	0,079	0,066	-0,013
2.	Матеріаловіддача	грн.	2,2585 (2,252)	2,0955 (1,88)	-0,163 (-0,372)
3.	Матеріаломісткість	грн.	0,4428 (0,444)	0,4773 (0,532)	+0,0345 (+0,088)
4.	Коефіцієнт співвідношення	-	-	0,93(0,83)	-
5.	Питома вага матеріальних витрат в операційних витратах	%	78,5	77,2	-1,3

Як свідчить аналіз, спостерігається негативна тенденція у зміні показників. Так, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зменшився на 0,013 грн. і склав у звітному році 0,066 грн. Матеріаловіддача дорівнює 2,0955 грн. у звітному році, тобто погіршилась на 0,163 грн., відповідно зросла матеріаломісткість на 0,0345 грн. і дорівнює у звітному році 0,4773 грн. Визначена негативна динаміка потребує вивчення впливу факторів на зміну матеріальних витрат (норми використаних матеріалів та ціни матеріалів).

Методику вищезначеного факторного аналізу наведено у розділі 7.

#### **6.4. Методика оцінки впливу факторів предметів праці на зміну обсягів виробництва та реалізації продукції підприємства**

Оцінити вплив факторів можна із різним ступенем деталізації. Факторами першого рівня є зміна вартості матеріальних витрат та матеріаловіддачі (матеріаломісткості). Зростання матеріальних витрат призводить до збільшення випуску продукції, підвищення матеріаловіддачі (зниження матеріаломісткості), також призводить до збільшення випуску продукції і навпаки.

Факторна модель аналізу:

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

Для розрахунку впливу факторів можна застосовувати прийом ланцюгових підстановок (елімінування, абсолютних або відносних різниць), індексний, інтегральний.

Проведемо розрахунки прийомом абсолютних різниць.

1). Вплив зміни абсолютної суми витрат:

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

$$\Delta \text{ТП}_{\text{МВ}} = (23750 - 13902,2) \times 2,2585 = +22241,26 \text{ тис. грн.}$$

2). Вплив зміни матеріаловіддачі:

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

$$\Delta \text{ТП}_{\text{мвід}} = (2,0955 - 2,2585) \times 23750 = -3871,25 \text{ тис.грн.}$$

Баланс впливу факторів:

$$49767,2 - 31398,5 = 18368,7 \text{ тис.грн.}$$

$$22241,26 + (-3871,25) = 18370,01 \text{ тис.грн.}$$

Результати факторного аналізу свідчать про негативний вплив зниження матеріаловіддачі на товарну продукцію (недоотримано продукції на суму 3871,25 тис. грн). Приріст продукції стався за рахунок екстенсивного фактору (збільшення використаних матеріальних ресурсів дало змогу отримати додатковий приріст товарної продукції на суму 22241,26 тис.грн.). Визначено резерв збільшення товарної продукції на суму 3871,25 тис. грн., який можна використати завдяки реалізації заходів, що підвищують матеріаловіддачу. До них відносять: підвищення технічного рівня виробництва за рахунок впровадження нових виробничих технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, зміни конструкцій та технологічних характеристик виробів, покращення організації та обслуговування виробництва, покращення матеріально-технічного постачання та ін.

#### Контрольні запитання

- 6.1. Які основні завдання аналізу матеріально-технічного забезпечення та використання матеріальних ресурсів на підприємстві?
- 6.2. Які причини можуть призвести до утворення понадпланових (понаднормативних) запасів залишків товарно-матеріальних цінностей на підприємстві?
- 6.3. За якими основними напрямками здійснюється аналіз якості матеріально-технічного забезпечення на підприємстві?
- 6.4. Які існують види оцінки потреби у матеріальних ресурсах?
- 6.5. Як оцінити рівень забезпеченості виробництва (в днях) для окремих видів матеріальних ресурсів?



- 6.6. Назвіть показники, що застосовуються при аналізі ефективності використання матеріальних ресурсів у виробництві.
- 6.7. Яка факторна модель дозволяє оцінити вплив вартості матеріальних ресурсів на обсяг виробництва продукції?
- 6.8. Які причини можуть призвести до понаднормативних витрат матеріалів на підприємстві?
- 6.9. За якою методикою оцінюють вплив матеріаловіддачі на зміну обсягу випуску (реалізації) продукції?
- 6.10. Назвіть основні групи факторів, що є носіями резервів економії матеріальних ресурсів.
- 6.11. Наведіть приклади заходів, за допомогою яких на підприємстві можна підвищити ефективність використання матеріальних ресурсів.

### ***Тестові завдання***

- 6.1. Матеріаломісткість продукції визначають як відношення:
- а) обсягу виробленої (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат;
  - б) суми витрат сировини до суми матеріальних витрат;
  - в) загальної суми матеріальних витрат до вартості виробленої (реалізованої) продукції;
  - г) витрат матеріалів до собівартості виробленої продукції.
- 6.2. Матеріаловіддачу визначають як відношення:
- а) витрат матеріалів та сировини до обсягу виробленої продукції;
  - б) обсягу виробленої (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат;
  - в) загальної суми матеріальних витрат до вартості виробленої (реалізованої) продукції;
  - г) обсягу виробленої продукції до суми витрат сировини.
- 6.3. Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризується:
- а) визначенням норм виробничих запасів;
  - б) витрачанням матеріалів на виготовлення окремих виробів;
  - в) зростанням матеріаловіддачі;

г) збільшенням матеріаломісткості продукції.

6.4. Які причини призводять до створення понаднормативних запасів матеріальних ресурсів на підприємстві?

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.

6.5. Якщо вартість витрачених матеріальних ресурсів за період зросла на 2,1%, а вартість продукції зросла на 2,9 %, то частка екстенсивного фактора у прирості продукції складає:

а) 45,5%;

б) 72,4%;

в) 58,3%.

## **7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИТРАТ**

- 7.1. Організація економічного аналізу витрат підприємства.
- 7.2. Методика аналізу витрат звичайної діяльності підприємства.
- 7.3. Методика аналізу операційних витрат основної діяльності.
  - 7.3.1. Методика аналізу витрат на 1 гривню продукції.
  - 7.3.2. Методика аналізу витрат за економічними елементами.
  - 7.3.3. Методика аналізу операційних витрат основної діяльності за статтями калькуляції.
  - 7.3.4. Методика аналізу прямих матеріальних витрат.
  - 7.3.5. Методика аналізу прямих витрат на оплату праці.
  - 7.3.6. Методика аналізу непрямих витрат.
- 7.4. Методика визначення шляхів оптимізації операційних витрат.

### **7.1. Організація економічного аналізу витрат підприємства**

Умови ринкової економіки, конкурентна боротьба підприємств потребує постійного аналізу витрат з метою їх оптимізації. В умовах формування ринкових відносин виникає проблема не стільки у визначенні суми витрат, їх розподілу, скільки в управлінні ними в умовах конкуренції і визнання доцільності та досягнення необхідної їх прибутковості [47,с.283].

Сучасні умови господарювання, які ґрунтуються на дії законів ринку, тобто законів попиту і пропозиції та конкурентної боротьби, примушують українські підприємства швидко адаптуватися до змін ринкового середовища та уникати необґрунтованого ризику, приймаючи управлінські рішення щодо використання всіх наявних виробничих ресурсів.

Тому економічному аналізу виробничо-господарської діяльності надається важлива роль в управлінні процесом ресурсозбереження.

Ціль економічного аналізу витрат – всебічна оцінка ефективності використання ресурсів і обґрунтування управлінських рішень щодо

оптимізації рівня витрат, який забезпечує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг).

Важливе значення в процесі управління витратами має організація та методичні підходи до аналізу. В основі методики економічного аналізу витрат покладена ідея реалізації системного, комплексного підходу до аналізу собівартості продукції. Вимагання комплексності міститься в тому, що аналіз повинен „акумулявати” інформацію, висновки, що одержані при вивченні різних сторін процесу виробничого ресурсоспоживання, і здійснюється у взаємозв'язку із аналізом інших найважливіших сфер і показників ефективності виробничо-господарської діяльності підприємств. Системність аналізу, в свою чергу, забезпечується сполученням різних напрямів дослідження усіх діючих показників собівартості в статичній, динамічній, структурній розрізі, з обліком впливу основних техніко-економічних факторів, економічних умов формування собівартості і її місця в загальній системі показників.

Основними завданнями аналізу собівартості продукції є:

1. Об'єктивна оцінка досягнутого рівня ефективності витрат з метою забезпечення конкурентоздатності продукції.

2. Аналіз впливу техніко-економічних факторів на зміну фактичної й планованої собівартості продукції в порівнянні з базисним періодом.

3. Визначення резервів зниження витрат і підвищення рентабельності продукції на основі розробки й реалізації управлінських рішень по усуненню нераціональних витрат.

4. Аналітичне обґрунтування бізнес-плану на основі проведення попереднього економічного аналізу в частині, що стосується собівартості й рентабельності продукції.

Основними джерелами інформації для економічного аналізу собівартості продукції виступають:

1. Дані бухгалтерського обліку:

– первинні документи;

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

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

3. Фінансова звітність, зокрема форми №1 „Баланс”, №2 „Звіт про фінансові результати”, №5 „Примітки до річної фінансової звітності”, №6 Додаток до Приміток річної фінансової звітності „Інформація за сегментами”.

4. Статистична звітність, зокрема форми № 1-ПВ „Звіт з праці”, № 1П-НПП (річна) „Звіт про виробництво промислової продукції”.

5. Бізнес-план підприємства.

6. Правова, податкова й фінансова інформація.

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

Організація аналізу витрат потребує, щоб планування обліку витрат на виробництво й калькулювання собівартості продукції проводилось із дотриманням наступних принципів:

- погодженість фактичних об'єктів обліку витрат і калькулювання собівартості з попередньо встановленими об'єктами калькулювання, передбаченими в бізнес-плані й у наказі по обліковій політиці;
- відповідність групування витрат у бізнес-плані й у бухгалтерському обліку по центрах відповідальності;
- віднесення витрат на собівартість продукції в міру здійснення господарських операцій, а не в міру оплати за сировину, матеріали,

паливно-енергетичні ресурси, зроблені послуги та інші види витрат (для стандартної форми обліку);

- визначення складу витрат, які відносяться на собівартість продукції прямим і непрямим методами;
- організація й планування обліку витрат по діючих нормах і нормативах з визначенням впливу їхніх змін і відхилень на подорожчання (здешевлення) продукції;
- розвиток методології планування, обліку, калькулювання й економічного аналізу собівартості продукції відповідно законодавчим актам, нормативним й методичним документам України;
- узгодження методології й принципів формування звітності про собівартість продукції з Міжнародними стандартами фінансової звітності.

Виходячи з мети, основних завдань та інформаційної бази можна виділити основні етапи організації економічного аналізу витрат підприємства (рис.7.1).

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

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

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

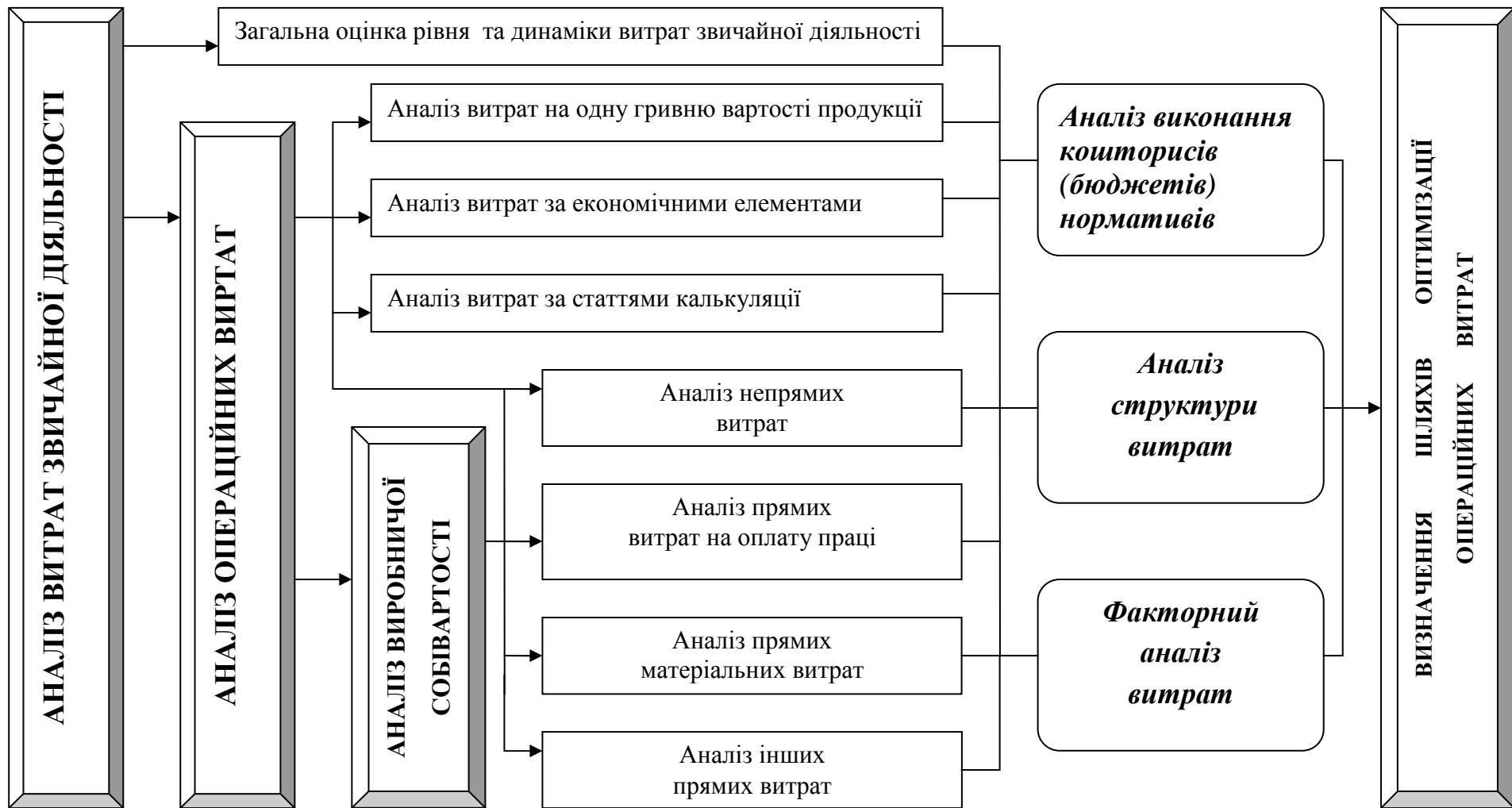


Рис.7.1. Структурно-логічна схема методики аналізу витрат підприємства

Важливим елементом організації оперативного економічного аналізу витрат є вибір методу дослідження. При проведенні економічного аналізу витрат підприємства доцільно використовувати індуктивний метод дослідження від часткового до загального. Це пояснюється тим, що на практиці визначити такий узагальнюючий показник, як собівартість продукції, неможливо, але окремі причини його зміни, порівняно з встановленою величиною, виявити можливо. Маються на увазі матеріальні та трудові витрати, які можна визначити оперативно і відповідно розрахувати відхилення від технологічних нормативів.

Одним з найважливіших елементів організації оперативного економічного аналізу витрат на виробництво є вибір відповідних форм документів аналітичних таблиць, причому вони повинні використовуватись, перш за все, як реєстри ведення оперативного бухгалтерського обліку. Умовою повного інформаційного забезпечення оперативного економічного аналізу витрат виробництва є застосування автоматизованих систем управління виробництвом. Інформаційне забезпечення економічного аналізу передбачає створення автоматизованого банку даних.

База даних повинна являти собою позбавлену надмірності систему взаємопов'язаних даних, яка допускає простий і оперативний пошук інформації за запитом користувачів. У склад базових масивів включаються масиви постійної нормативно-довідкової, планово-облікової інформації, показники, які багаторазово використовуються при розв'язанні задач економічного аналізу витрат на виробництво. При цьому обов'язково повинні враховуватися організаційно - технологічні особливості натурально - речових і економічних процесів кожного підприємства.

Оперативний аналіз витрат необхідно розглядати як цілісну систему, яка охоплює всі місця виникнення витрат і центри відповідальності. Розкриваючи відхилення за кожним параметром, а також причини їх виникнення та винуватців. Оперативний аналіз надає управлінській системі необхідні дані про



діяльність кожного структурного підрозділу підприємства для прийняття обґрунтованих рішень.

Отже, оперативний економічний аналіз витрат виробництва являє собою частину загальної інформаційної системи, яка перетворює первинні дані у продукт для управління.

Організація економічного аналізу витрат потребує наявності серед сукупності задач аналізу витрат, як важливої її складової частини, порівняльного аналізу. При проведенні одночасних аналітичних досліджень для одержання узагальненої інформації схема аналізу повинна бути раціонально уніфікованою.

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

1.Класифікація витрат по їхній економічній ролі в процесі виробництва, складу, способу включення в собівартість, стосовно обсягу виробництва й інших ознак.

2.Установлення взаємозв'язку між ефективністю витрат кожного з ресурсів, використовуваних при виготовленні продукції, й зміною величини цих витрат під впливом техніко-економічних факторів.

3.Обґрунтування системи показників, що відображають ефективність витрат виробничих ресурсів на виготовлення продукції й одержання прибутку.

4.Побудова схем взаємозв'язку між узагальнюючими показниками собівартості й частковими показниками, що відображають ефективність витрат окремих видів ресурсів, використаних на виготовлення продукції.

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

Сучасне підприємство являє собою складну динамічну систему, у якій безупинно відбуваються зміни, які впливають на формування рівня витрат на виробництво. Якісні управлінські рішення вимагають створення достовірної інформації на основі обґрунтованої класифікації витрат, що дозволяє

простежити процес їхнього формування й зв'язок з поставленими цілями. Крім того, специфіка діяльності підприємства, особливості технології й організації виробництва, асортимент виробленої продукції й завдання, які постають перед менеджерами підприємства для ефективного керування витратами, вимагають індивідуального підбору тих класифікаційних ознак, які максимально допоможуть їх згрупувати для рішення поставлених завдань і досягнення необхідних результатів.

Кожна кваліфікаційна ознака націлена на вирішення відповідних потреб управління. Так, наприклад, класифікація витрат за видами діяльності згідно Плану рахунків бухгалтерського обліку сприяє складанню звіту про фінансові результати (табл.7.2).

Таблиця 7.2

Класифікація витрат за видами діяльності

<i>Вид діяльності</i>		<i>Групи витрат</i>	
<b>Звичайна діяльність</b>	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	Податок на прибуток від звичайної діяльності		
	Податок на прибуток від надзвичайної діяльності		
<b>Надзвичайна діяльність</b>	Втрати від стихійного лиха		
	Втрати від техногенних катастроф і аварій		
	Інші надзвичайні витрати		

Система обліку в Україні, яка побудована відповідно до міжнародних стандартів обліку, дає можливість аналізувати витрати як за елементами, так і за видами діяльності. Відмінності структури витрат за елементами від

структури витрат за видами діяльності (на нашому прикладі) наведені у табл.7.3.

Таблиця 7.3

Відмінності структури витрат за різними ознаками класифікації

Елементи витрат	Сума, тис.грн	Витрати за видами діяльності	Сума, тис.грн
Матеріальні витрати	32903,7	Собівартість реалізованої продукції	38728,3
Витрати на оплату праці	5176,5	Адміністративні витрати	1804,4
Відрахування на соціальні заходи	1965,4	Витрати на збут	2568,8
Амортизація	1051,7	Інші операційні витрати	-
Інші операційні витрати	2004,2		
Разом	43101,5	Разом	43101,5

Питання організації аналізу собівартості продукції для досягнення поставлених завдань потребують проводити аналіз на різних етапах життєвого циклу продукції. Слід також пам'ятати, що для забезпечення достовірності результатів аналізу показники, які використовуються, необхідно привести у порівняльний вид.

## 7.2. Методика аналізу витрат звичайної діяльності

*Витрати звичайної діяльності* – це витрати підприємства, пов'язані з будь-якою його основною діяльністю, а також з операціями, що її забезпечують або виникають унаслідок її проведення.

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

Структура витрат залежить від особливостей технологічного та організаційного рівня підприємства, якості сировини, кваліфікації робітників і

відповідного рівня оплати їх праці тощо. Оптимальна структура витрат сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства, тому так необхідно проводити аналіз динаміки показників ресурсоспоживання на основі структуризації витрат.

Наведемо приклад аналізу структури витрат звичайної діяльності (табл.7.4). Аналіз структури витрат звичайної діяльності підприємства свідчить, що найбільшу частку в структурі становлять витрати операційної діяльності, зокрема собівартість реалізованої продукції (питома вага якої, у загальній сумі витрат звичайної діяльності, збільшилася на 0,42 відсоткових пунктів.

Таблиця 7.4

Аналіз структури витрат звичайної діяльності

Показники	ф.№2	Попередній рік	Звітний рік
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн	р.040	27065,3	38728,3
- питома вага, %		89,01	89,43
- відхилення структури від попереднього року, %		х	0,42
Адміністративні витрати, тис.грн	р.070	1174,7	1804,4
- питома вага, %		3,86	4,17
- відхилення структури від попереднього року, %		х	0,31
Витрати на збут, тис.грн	р.080	1998,6	2568,8
- питома вага, %		6,57	5,93
- відхилення структури від попереднього року, %		х	-2,4
Інші операційні витрати, тис.грн	р.090	-	-
- питома вага, %		-	-
- відхилення структури від попереднього року, %		-	-
Фінансові витрати	р.140	-	-
Втрати від участі в капіталі	р.150	-	-
Інші витрати, тис.грн	р.160	167,9	203,4
- питома вага, %		0,55	0,47
- відхилення структури від попереднього року, %		х	-0,08
Витрати звичайної діяльності, разом		30406,5	43304,9

Слід зауважити, що проблема управління витратами не стільки у зменшенні рівня того чи іншого виду витрат, а у досягненні оптимального їх

рівня, який забезпечує максимальну доцільність та прибутковість. Зрозуміло, що головним напрямком подальшого аналізу є аналіз витрат операційної діяльності.

### 7.3. Методика аналізу операційних витрат

#### 7.3.1. Методика аналізу витрат на 1 гривню продукції

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

Узагальнюючим показником ефективності витрат операційної діяльності, який можна отримати аналізуючи фінансову звітність підприємств є рівень операційних витрат на 1 грн. реалізованої продукції. У деяких авторів цей показник має назву „коефіцієнт витрат виробництва” [17, с.26] або „граничний рівень витрат” [47,с.296]. Використання цього показника для аналізу витрат операційної діяльності зумовлене його універсальністю: його можна визначати для підприємств усіх галузей і на всіх рівнях управління, застосовувати для порівняної (продукція, яка вже вироблялась на підприємстві) та непорівняної продукції (яка лише передбачається вироблятися).

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

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

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

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

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

$C$  – собівартість реалізованої продукції, грн.;

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

$\Delta C$  - приріст собівартості у звітному періоді в порівнянні з базисним періодом, грн.;

$I_{чд}$  - індекс росту реалізованої продукції у звітному періоду порівнянні з базисним рівнем;

$I_c$  - індекс росту собівартості продукції у звітному періоду порівнянні з базисним рівнем.

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

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

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

де  $PB$  – витрати на 1 грн. реалізованої продукції;

$Вод$  – операційні витрати основної діяльності;

$ЧД$  – обсяг реалізації (чистий дохід);

$C_i$  – собівартість одиниці продукції  $i$ -найменування;

$K_i$  – кількість реалізованої продукції  $i$  – найменування;

$Ci$  – ціна одиниці продукції;

$n$  – кількість видів продукції.

За даними форми №2 проаналізуємо зміну відносних витрат операційної діяльності (табл.7.5).

Таблиця 7.5

Аналіз зміни операційних витрат на 1 гривню реалізованої продукції

Показники	Поперед- ній рік	Звітний рік	Відхи- лення,%
1.Чистий дохід, тис.грн ( р.035)	31335,7	44666,5	42,5
2.Витрати операційної діяльності, тис.грн (р.040+р.070+р.080+р.090)	30238,6	43101,5	42,5
3.Витрати на одну гривню реалізованої продукції, коп.	96,5	96,5	-

Дані аналізу засвідчують, що витрати на одну гривню реалізованої продукції залишаються приблизно на одному рівні – близько 96,5 коп. За результатами оцінки динаміки витрат на одну гривню продукції доцільно також провести міжгосподарські порівняння, порівняння з іншими підприємствами галузі для визначення власних конкурентних можливостей.

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

Організація економічного аналізу витрат передбачає забезпечення виконання завдань через посилення дії факторів, які позитивно впливають на показники і усунення факторів, що негативно впливають на них, для чого їх необхідно попередньо класифікувати. Скористаємося структурно-логічною схемою, щоб краще зрозуміти які чинники впливають на зміну показника витрат на одну гривню вартості продукції (рис.7.2).

Розглянемо функціональну залежність факторів першого рівня:

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

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

1. Рівень витрат при всіх базисних показниках:

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

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

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

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

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

4. Рівень витрат при всіх фактичних показниках:

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

Зміна рівня витрат на одну гривню продукції за рахунок змін:

- обсягу і структури реалізації:  $\Delta PB_{стр} = PB_1 - PB_o$
- рівня витрат на виріб:  $\Delta PB_{рв} = PB_2 - PB_1$
- цін на продукцію:  $\Delta PB_{ц} = PB_\phi - PB_2$

Загальний вплив факторів:  $\Delta PB = \Delta PB_{стр} + \Delta PB_{рв} + \Delta PB_{ц} = PB_\phi - PB_o$



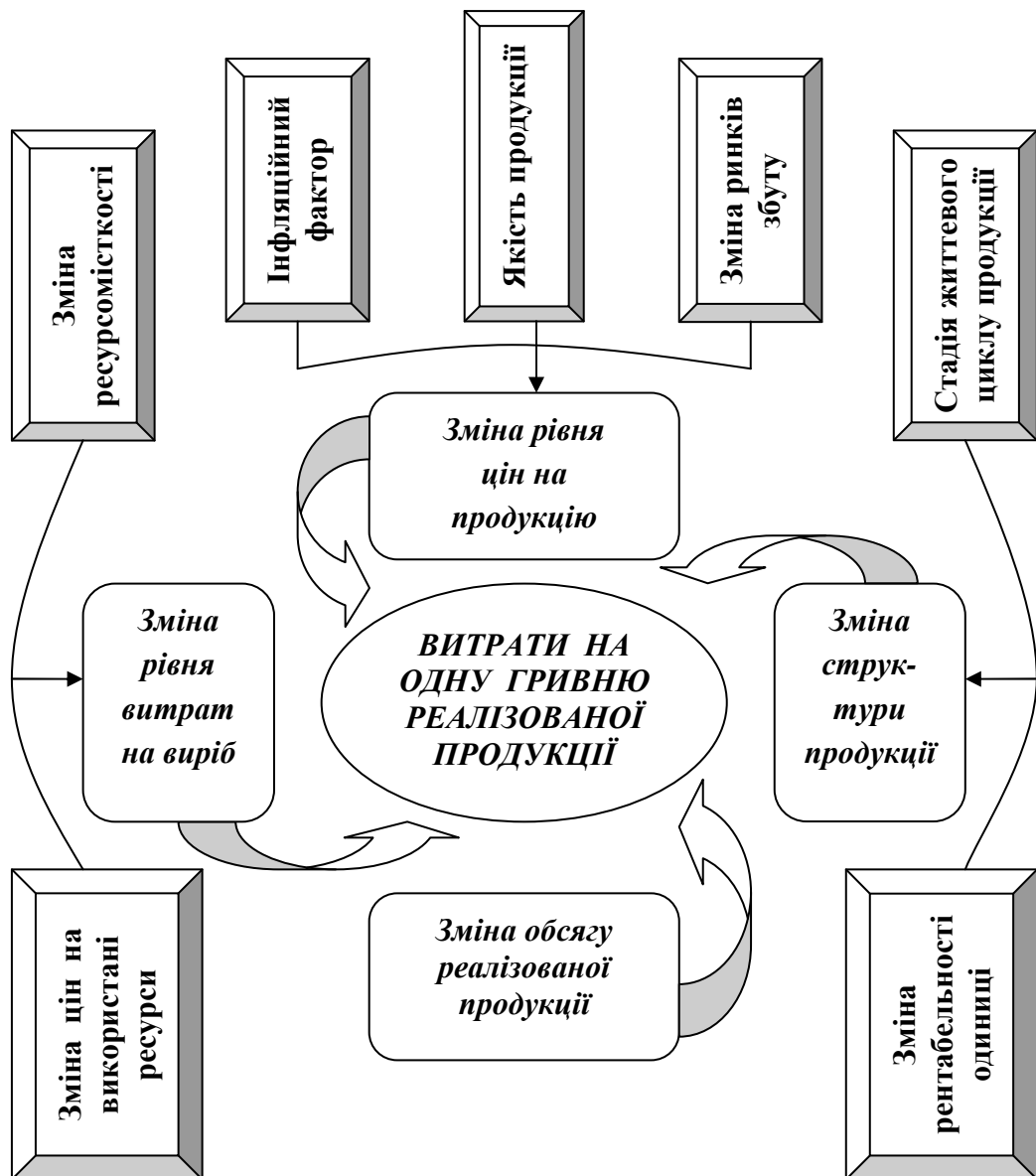


Рис.7.2. Структурно-логічна схема факторного аналізу витрат на одну гривню вартості продукції

Вимірювання факторів другого порядку дозволяє виділити фактори, які залежать або не залежать від результатів діяльності суб'єкта господарювання. Наприклад, зміна цін і тарифів на сировину, матеріали, комплектуючі, транспортування, послуги тощо не залежать від результатів діяльності. Більш детальний аналіз витрат можна провести шляхом дослідження витрат за калькуляційними статтями у розрізі центрів формування витрат і центрів

відповідальності за наявності відповідної інформаційної бази (організації відповідної системи обліку для потреб управління).

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

Елементи витрат – це однорідні за своїм економічним змістом витрати. До них відносять сировину і матеріали, паливо та енергію, заробітну плату та відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати, тобто це витрати, які пов'язані з основною діяльністю підприємства за певний період часу, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді, чи ні. Витрати за економічними елементами визначаються кошторисом виробництва.

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

Схема, що наведена на рис.7.3 дає найкраще уявлення про структуру витрат. У кожному блоці виділені моменти, що вказують на взаємозв'язок обліку з фінансовою звітністю й нормами НП(С)БО 16 «Витрати».

Так, у дужках наведені номери рахунків (відповідно до Плану рахунків), що відповідають тим або іншим статтям витрат. Також наведені номери рядків форми №2, куди заносяться відповідні статті витрат. Крім того, наведена основна кореспонденція рахунків.

Розглянемо докладно різницю між постатейним розподілом витрат й їхнім структуруванням в розрізі елементів.

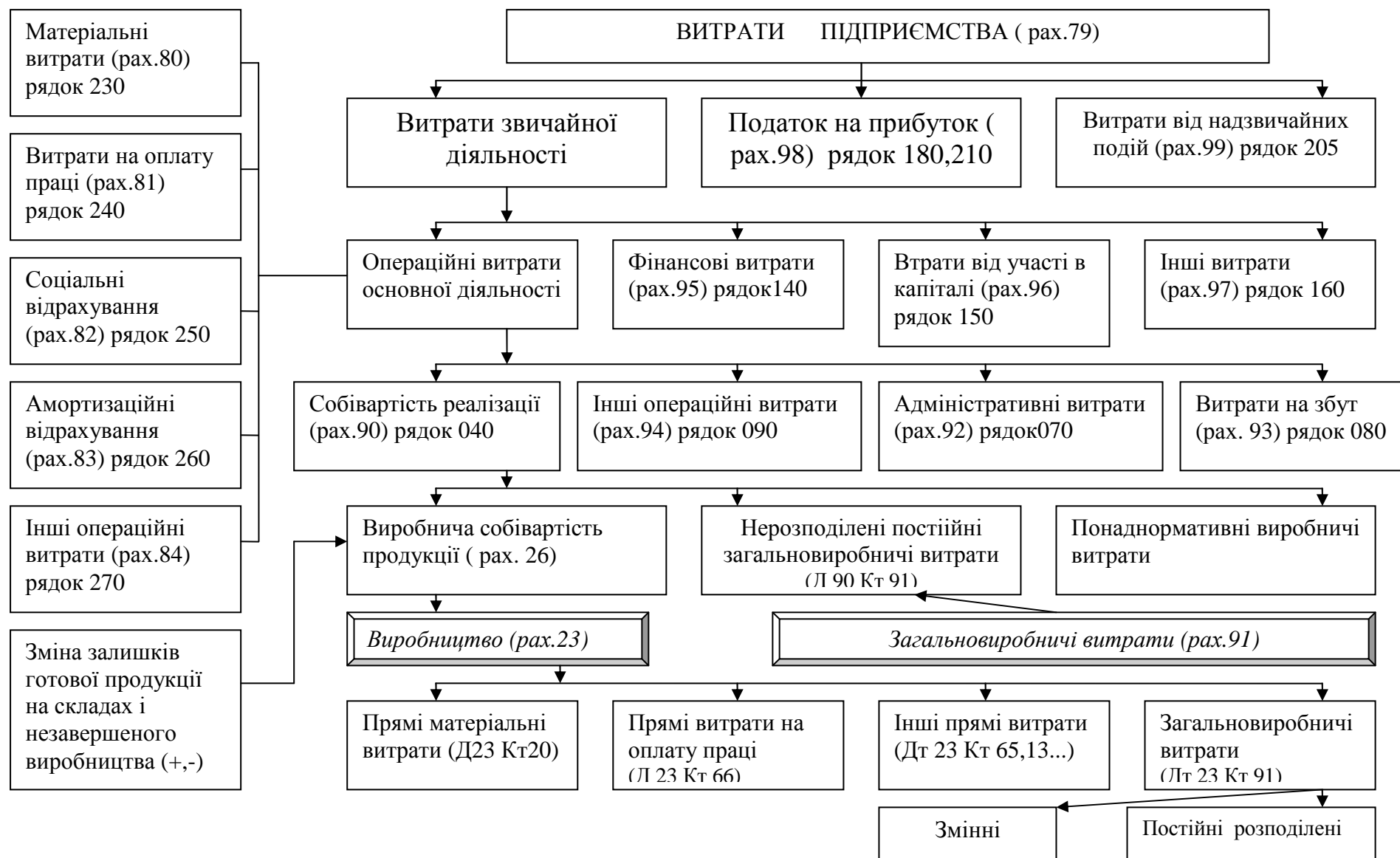


Рис.7.3. Структурно-логічна схема структури витрат

По елементах (ліва частина таблиці) розподіляються тільки операційні витрати основної діяльності. Так, у витратах від фінансової й інвестиційної діяльності немає ні матеріальних складових, ні витрат на оплату праці. Однак «Інші витрати» (не «інші операційні» і не «інші прямі») і «Надзвичайні витрати» можуть такі містити. Так, наприклад, при продажі основних засобів їхня вартість не попадає в елемент «матеріальні витрати» (рядок 230 форми №2), тому що собівартість такої реалізації відноситься до категорії «Інших витрат» (відповідно до пункту 29 П(С)БО 16), а значить не є частиною операційної діяльності.

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

Щоб відчутти різницю, звернемося до приклада. Підприємство виплатило зарплату робітнику, начальнику цеху й головному бухгалтеру. Всі ці виплати підуть по різних статтях:

- зарібок робітника ввійде в прямі виробничі витрати по статті витрат на оплату праці та відповідно включиться у виробничу собівартість (рядок 040 форми №2);
- оклад начальника цеху виявиться в складі загальновиробничих витрат (рядок 090 форми №2);
- зарібтна плата бухгалтера буде віднесена до адміністративних витрат (рядок 070 форми №2).

Але оскільки всі зазначені статті є складовими операційної діяльності, тому всі ці виплати «зберуться» разом в елементі «Витрати на оплату праці» (рядок 240 розділу II «Елементи операційних витрат» форми №2).

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

### 7.3.2. Методика аналізу витрат за економічними елементами

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

Методика аналізу витрат за економічними елементами має деякі особливості. Спочатку визначається питома вага кожного виду витрат у всіх витратах, а потім порівнюється фактична питома вага з плановою, що дозволяє робити висновки щодо зміни структури витрат, встановлювати їх причини і давати якісну оцінку впливу цих причин на витрати виробництва.

Зіставляти абсолютні величини витрат за елементами з плановими не можна тому, що вони не є порівнювальними, оскільки в плані (кошторисі) надаються всі витрати на запланований обсяг продукції, а перерахунок фактичного обсягу виробництва продукції на планові норми та ціни не здійснюється тому, що не вся продукція має товарний вигляд (на підприємстві є залишки незавершеного виробництва).

Для наочності використовується аналітична таблиця, у якій перераховуються елементи витрат і відображається їх абсолютна величина та питома вага (табл.7.6).

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

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

де *OB* – операційні витрати, тис.грн.;

*MB* – матеріальні витрати, тис.грн.;

*BOП* – витрати на оплату праці, тис.грн.;

*CB* – соціальні відрахування, тис.грн.;

*AB* – амортизаційні відрахування, тис.грн.;

*IB* – інші витрати, тис.грн.

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції  
за економічними елементами витрат

Елементи витрат	Попередній рік		Звітний рік		Відхилення		
	∑, тис.грн	Питома вага, %	∑, тис.грн	Питома вага, %	∑, тис.грн	%	Питокої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7
1. Матеріальні витрати (за відрахуванням вартості зворотних відходів)	23750	78,54	32903,7	76,34	9153,7	38,5	-2,2
2. Витрати на оплату праці	3875,3	12,8	5176,5	12,01	1301,2	33,6	-0,79
3. Відрахування на соціальні заходи	1474	4,9	1965,4	4,56	482,4	32,7	-0,34
4. Амортизація	424,6	1,4	1051,7	2,44	627,1	147,7	1,04
5. Інші операційні витрати	714,7	2,36	2004,2	4,65	1289,5	180,4	2,29
Р а з о м	30238,6	100	43101,5	100	12862,9	42,5	-

Групування за економічними елементами дозволяє зробити висновок, що виробництво є матеріаломістким, тому при визначенні основних напрямків пошуку резервів зниження витрат будуть саме матеріальні статті витрат. Загальна сума операційних витрат збільшилася у порівнянні з попереднім роком на 12862,9 тис.грн, або на 42,5%. Спостерігається збільшення частки амортизаційних витрат на 1,04 відсоткових пунктів, що характеризує зміни технічного рівня виробництва та частки інших операційних витрат на 2,29 відсоткових пунктів, що потребує детального аналізу.

Фактичні дані про витрати за економічними елементами використовуються для планування собівартості на майбутнє, для визначення розміру нормованих обігових засобів та прибутку. Цей аналіз дає змогу вивчити структуру витрат за окремими підприємствами та галузями

промисловості, розкрити галузеві закономірності формування витрат, зміни валового національного доходу і тенденцію змін за кілька звітних періодів.

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

Особливо доцільним буде порівняння результатів аналізу динаміки структури витрат підприємства з відповідними показниками підприємств, що випускають аналогічну продукцію з метою визначення конкурентних позицій підприємства.

### **7.3.3. Методика аналізу операційних витрат основної діяльності за статтями калькуляції**

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

Статті витрат формують виробничу собівартість окремих виробів і продукції загалом.

При визначенні виробничої собівартості враховуються (див. рис.7.4):

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

Методика аналізу операційних витрат за статтями калькуляції передбачає такі етапи:

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

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

- оцінка структурних зрушень.

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

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

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



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

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

Згідно основних етапів аналізу витрат (див. рис.7.1), аналіз виробничої собівартості продукції передбачає проведення аналізу:

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

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

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

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

*Непрямі витрати* – це такі витрати, які пов'язані з роботою підприємства чи його підрозділів загалом або з виробництвом декількох видів продукції і їх неможливо безпосередньо віднести на собівартість певного виду продукції (послуг). Вони утворюють комплексні статті

калькулювання, які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі і розподіляються між видами продукції спеціальними методами.

#### **7.3.4. Методика аналізу прямих матеріальних витрат**

Ефективність прийняття управлінських рішень в значній мірі залежить від організації економічного аналізу матеріальних витрат.

В сучасних умовах спостерігається тенденція до збільшення собівартості продукції, в першу чергу, за рахунок збільшення цін на сировину та основні матеріали, адже зміна норм витрат сировини і матеріалів може значно змінити споживчі властивості вироблюваної продукції. Фактор цін носить, в основному, зовнішній характер.

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

Згідно структурно-логічній схемі факторного аналізу прямих матеріальних витрат (рис.7.4), факторами першого порядку, які впливають на зміну суми матеріальних витрат є:

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

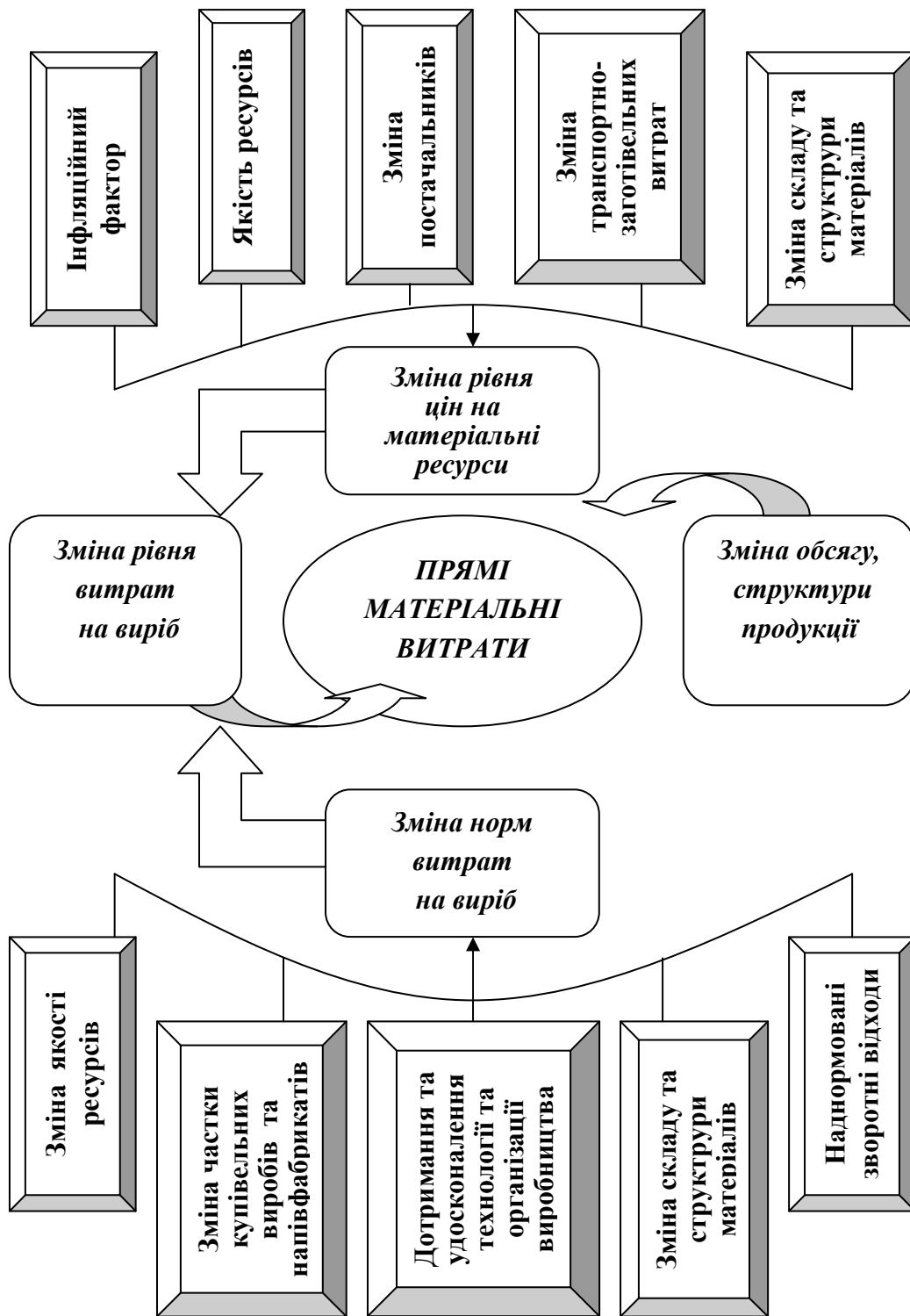


Рис.7.4. Структурно-логічна схема факторного аналізу прямих матеріальних витрат

Розглянемо методику аналізу впливу цих чинників за допомогою прийому ланцюгових підстановок (табл.7.7).

Таблиця 7.7

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

Стаття	План	Фактично вироблена товарна продукція		Відхилення			
				всього	у т. ч. за рахунок змін		
					обсягу продукції	структури продукції	рівня витрат за окремими виробами
А	1	2	3	4	5	6	7
Сировина та матеріали за відрахуванням відходів	8800	12320	11869	3069	5148	-1628	-451
Купівельні вироби та напівфабрикати	11360	10760	13880	2520	6645,6	-7245,6	3120
Паливо та енергія на технологічні цілі	3590	5320	7154,7	3564,7	2100	-370	1834,7
Разом	23750	28400	32903,7	9153,7	13893,6	-9243,6	4503,7

Визначення впливу зміни обсягу продукції:

графа 1 x темп приросту обсягу продукції / 100% = 8800 \* 58,5 % / 100% = 5148 (тис.грн.).

Вплив зміни структури визначається як різниця між графами 2 та 1, яка зменшена на розмір впливу зміни обсягу виробництва = 12320 – 8800 – ( 5148) = -1628 (тис.грн.).

Зміна рівня витрат визначається як різниця між графами 3 та 2 = 11869 – 12320 = -451 (тис.грн.).

Відхилення всього визначається як різниця між графами 3 та 1, або як сума граф 5 , 6, 7 = (11869 -8800) =3069= 5148+(-1628)+(-451)

За результатами аналізу, по статті “сировина та матеріали” отримано перевитрати в сумі 3069 тис.грн. Збільшення обсягу товарної продукції вимагало додаткових витрат матеріалів на 5148 тис.грн., але внаслідок зміни структури виробленої продукції в сторону зменшення частки більш матеріаломістких виробів витрати матеріалів зменшилися на 1628 тис. грн. Разом з цим, на більш раціональне використання матеріалів вказує зниження рівня витрат на вироблену продукцію на 451 тис. грн.

По статті „купівельні вироби та напівфабрикати”, навпаки, отримані перевитрати у сумі 2520 тис. грн. відбулися внаслідок перевищення рівня витрат – на 3120 тис. грн. Збільшення обсягу виробництва покликала закономірні перевитрати – на 6645,6 тис.грн. В цілому перевитрати було частково компенсовано за рахунок зміни структури виробленої продукції ( в сторону зменшення частки продукції, яка потребує для свого вироблення купівельних виробів та напівфабрикатів) – на 7245,6 тис. грн.

Перевитрати по статті „паливо та енергія на технологічні цілі” було покликано перевитратами за рахунок двох чинників, при цьому найбільшою мірою за рахунок перевищення рівня витрат, що є негативним моментом у виробничій діяльності підприємства.

Під час аналізу витрат на матеріали, незважаючи досягнута економія, чи отримані перевитрати, слід розглядати зміни у витратах матеріалів по окремим їх видам та по видах продукції (в розрізі асортименту). Із загального переліку використаних матеріалів необхідно вибрати ті види матеріалів, які мають найширше застосування та є найдорожчими .

У процесі подальшого аналізу досліджують вплив факторів другого порядку на зміну рівня матеріальних витрат у собівартості одиниці продукції. Рівень матеріальних витрат у собівартості одиниці продукції залежить від: зміни норм витрат і цін придбання одиниці кожного виду матеріальних ресурсів (див. рис.7.5).

Відповідно до методики аналізу, за допомогою прийому абсолютних різниць (табл. 7.8):

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

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

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

Таблиця 7.8

Аналіз впливу чинників на відхилення собівартості одиниці продукції

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

Витрати цементу на виготовлення одиниці продукції збільшилися на 42 грн., у тому числі за рахунок перевищення норм витрат – на 20 грн., а також внаслідок росту цін на придбання цього виду матеріалу – на 22 грн. Для визначення зміни загальної суми матеріальних витрат на цемент необхідно суму відхилень на одиницю продукції помножити на фактичну кількість виготовлених виробів.

Для використання отриманого резерву зниження витрат виявляються та усуваються причини перевитрат.

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

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

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

Наприклад, для виробництва 1 тонни бетону, за нормами необхідно використати 1400 кг цементу (марки М-1). Дані лабораторного аналізу вказують на зменшення частки сухої маси речовини на 10%. Тоді, за планом, перерахованим на фактичну якість буде необхідно 1540 (1400\*110%) кг цементу. Визначимо чинники, які обумовили зміну у витратах матеріалу (цементу) за допомогою прийому ланцюгових підстановок (табл.7.9).

Таблиця 7.9

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

Назва матеріалу	За нормою витрат	За нормами перерахованими на фактичну якість	факт	Відхилення		
				Всього	в т. ч. за рахунок	
					якості матеріалу	норм витрат
А	1	2	3	4	5	6
цемент(кг)	1400	1540	1600	200	140	60

Перевитрати цементу в обсязі 200 кг були пов'язані з погіршенням якості цементу, перевитрати склали 140 кг, а також з недотриманням норм витрат – 60 кг. Для визначення зміни загальної суми матеріальних витрат на цемент необхідно суму відхилень на одиницю продукції помножити на фактичну кількість виготовлених виробів.

Під час аналізу матеріальних витрат необхідно звернути увагу на зміну собівартості продукції у зв'язку з погіршенням структури взаємозамінних ресурсів (табл.7.10).

Розрахунок впливу на собівартість продукції  
взаємозамінних ресурсів

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

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

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

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

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

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

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

Зміну чинника структури можливо визначити, якщо розрахувати різницю між середньою плановою ціною при фактичній структурі та середньою плановою ціною при запланованій структурі, помноженій на фактичну кількість використаної електроенергії. Середня планова ціна при фактичній структурі =  $(625-25) /100 = 54,545$  (грн.), тоді

$(54,545 -57)* 1100 = -27$  (тис.грн.)

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



На зміну матеріальних витрат значною мірою впливає наявність понадпланових зворотних відходів. Тому необхідно визначити на яку суму змінилась собівартість продукції, якщо фактичний розмір зворотних відходів відхилився від планового.

Щоб визначити вплив та резерви можливого зниження собівартості за умови усування понадпланових зворотних відходів, треба визначити різницю у вартості зворотних відходів за початковою ціною сировини і ціною можливого її використання (табл. 7.11).

Таблиця 7.11

Аналіз понадпланових зворотних відходів

№	Показники	Сума
1.	Понадпланові зворотні відходи по ціні можливого використання, тис.грн.	40
2.	Відношення вартості відходів по ціні вихідної сировини до їх вартості по ціні можливого використання, тис.грн.	2,8
3.	Вартість понадпланових відходів по ціні сировини, тис.грн. ( ряд.1 * ряд.2)	112
4.	Резерв зниження собівартості за умови усування понадпланових зворотних відходів, тис.грн.	72

Аналізуючи собівартість за статтями матеріальних витрат, треба розглянути не тільки відхилення фактичних витрат від встановлених норм, але й вартісні чинники, наприклад, зміни цін та транспортно-заготівельні витрати.

Для визначення впливу відхилення фактичної собівартості продукції від планової за рахунок транспортно-заготівельних витрат використовуються дані бухгалтерського обліку про обсяг та розподілення цих витрат, та зведеної калькуляції собівартості продукції (табл. 7.12).

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

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

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

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

### 7.3.5. Методика аналізу прямих витрат на оплату праці

У більшості галузей промисловості витрати на оплату праці мають другу за значенням частку в виробничій собівартості продукції

(див.табл.7.6). Проте загальновідомий принцип випереджуючого зростання середньої продуктивності праці щодо приросту середньої заробітної плати, що забезпечує правильні співвідношення між грошовими доходами та товарною масою, зниження собівартості продукції, зростання накопичень, оказує суттєвий вплив на рівень темпів розвитку суспільного виробництва. Тому аналізу витрат на оплату праці слід завжди приділяти першочергову увагу.

Оплату праці аналізують у двох напрямках:

1)аналіз фонду оплати праці як елемента витрат на виробництво на підставі спеціальної статистичної форми (1-ПВ „Звіт з праці”);

2)аналіз оплати праці за окремими статтями калькуляції.

Відхилення у витратах на оплату праці за даними ф № 1-ПВ та „Зведеної калькуляції собівартості продукції” відображають перевитрати, або економію на оплату праці робітників, які зайняті в основній діяльності. Невідповідність між відхиленням по статті „ Заробітна плата” в собівартості продукції та показниками про використання фонду оплати праці робітників може бути покликано не тільки перевитратами (чи економією) , а й змінами у структурі продукції та змінами залишків незавершеного виробництва. Слід також мати на увазі, що у ф.№1 –ПВ відображено фонд заробітної плати всіх робітників основної діяльності, а у статті калькуляції – тільки основних робітників. Тому це відхилення не відповідає тому, яке може бути встановлено під час аналізу використання фонду заробітної плати. Коли за даними калькуляції та ф. № 1-ПВ визначають (хоча й у різних сумах) відхилення однакового напрямку ( перевитрати чи економію), тоді, ігноруючи сумові розбіжності, ці відхилення тлумачать одними і теж самими причинами. Коли відхилення різні – слід використовувати дані ф.№ 1-ПВ та результати її аналізу.

Структурно-логічна схема факторного аналізу прямих витрат на оплату праці наведена на рис.7.5. Організація аналізу та методика визначення

впливу чинників аналогічна організації та методиці аналізу прямих матеріальних витрат.

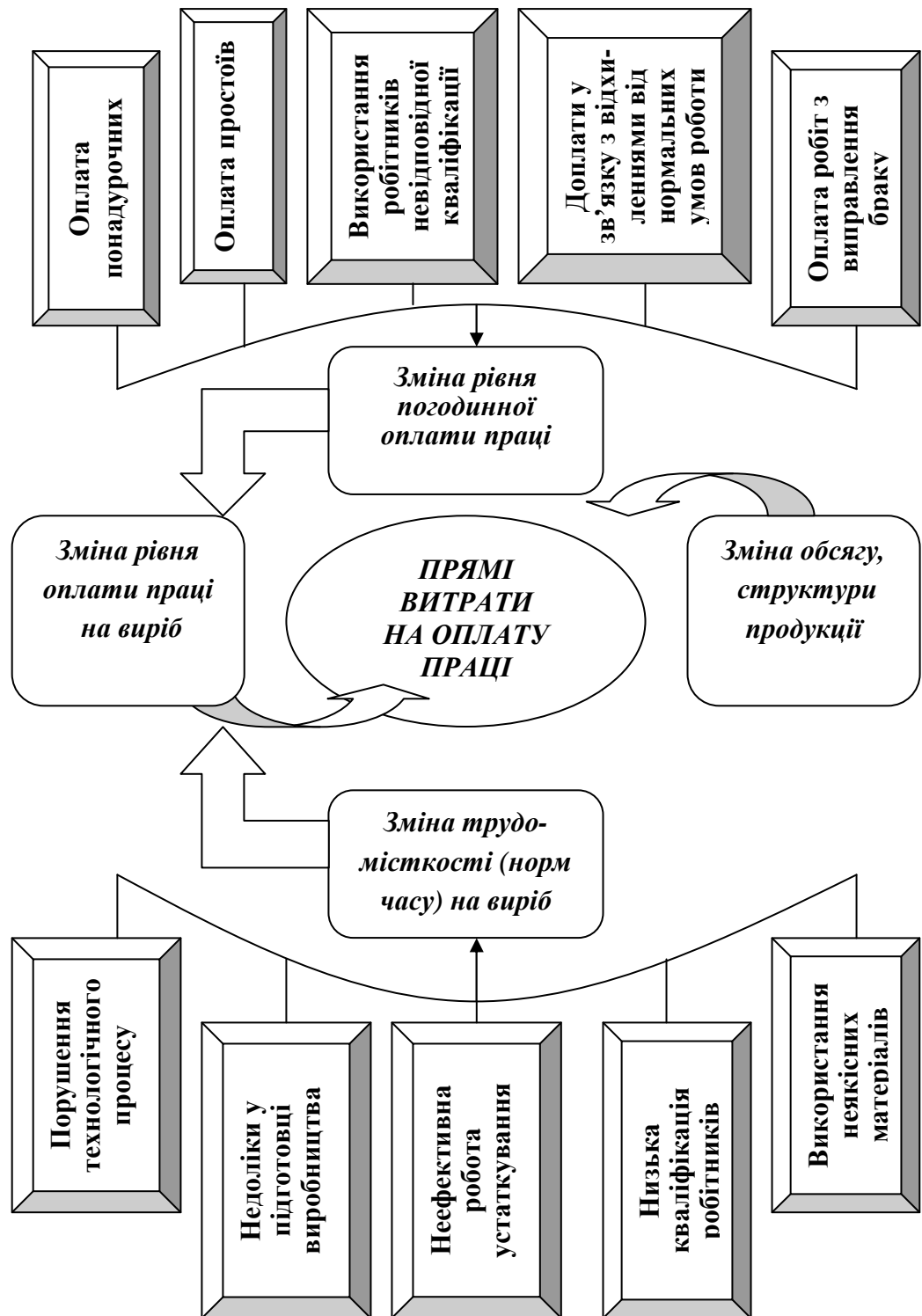


Рис.7.5. Структурно-логічна схема факторного аналізу прямих витрат на оплату праці

З інших комплексних витрат, які включають до виробничої собівартості продукції виділяють як самостійні: втрати від браку, витрати на підготовку і освоєння нової продукції, нової технології, техніки; витрати на гарантійний ремонт, гарантійне обслуговування продукції, науково-дослідні роботи.

Для визначення відхилень виробничої собівартості продукції за цими статтями витрат використовуються дані аналітичного обліку наведених статей калькуляції, що дозволяє обчислити суму, напрямок змін, їх причини, винних у перевитратах, а також визначити резерви зниження операційних витрат основної діяльності.

### **7.3.6. Методика аналізу непрямих витрат**

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

- у відповідності з показниками виробничої діяльності підприємства (виробничою собівартістю продукції);
- відповідно до періодів діяльності.

До непрямих витрат, як частки виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), належать змінні загальновиробничі витрати та постійні розподілені загальновиробничі витрати ( див.рис.7.3).

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

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

Ці витрати носять комплексний характер, об'єднують в своєму складі різні, за зв'язком із обсягом виробництва, витрати, мають особливості

включення у собівартість товарної продукції та собівартість окремих видів продукції.

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

У складі загально-виробничих витрат значну питому вагу мають витрати на утримання та експлуатацію обладнання, які за економічним змістом є основними, а за зв'язком з обсягом виробництва є умовно – змінними.

Для аналізу умовно - постійних та умовно - змінних витрат застосовується різна методика. За умовно – постійними витратами визначається лише абсолютне відхилення, як різниця між фактичними витратами і плановими. Зміну умовно – змінних витрат характеризує відносне відхилення, яке розраховується в два етапи:

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

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

Для розрахунків використовуються дані кошторису.

Обсяг розподілених загально-виробничих витрат в собівартості одиниці продукції прямо залежить не лише від кошторису та його виконання, а й від застосованої методики їх розподілу:

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

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

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

Під час аналізу непрямих витрат визначають також динаміку і напрямок зміни витрат на одну гривню продукції, виконання кошторису з кожного виду витрат.

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

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

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

та винахідництво” тощо. Більш детальні причини можуть бути встановлені під час розгляду первинної документації.

До витрат періоду окрім адміністративних відносяться „Витрати на збут” та „Інші операційні витрати”.

„Витрати на збут” відображають витрати пов’язані з реалізацією продукції та носять умовно – змінний характер. Аналіз проводиться за методикою аналізу умовно – змінних статей загальновиробничих витрат. Але з тою різни цією, що витрати на збут пов’язані не з обсягом виробництва, а з обсягом реалізації продукції. Тому ці витрати за кожною статтею коригуються на відсоток виконання плану реалізації за плановою виробничою собівартістю продукції. Для визначення цього відсотку використовуються дані ф. №2 „Звіт про фінансові результати” та розрахунки планової та фактичної собівартості на фактично реалізовану продукцію виробничої собівартості. Під час визначення невикористаних резервів зниження операційних витрат за рахунок витрат на збут, слід пам’ятати, що збільшення витрат на маркетингові дослідження, вивчення ринків збуту, рекламу і навіть на ергономічну та естетичну упаковку продукції зазвичай окупаються збільшенням обсягу продаж.

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

#### **7.4. Методика визначення шляхів оптимізації операційних витрат**

Одним з напрямків оптимізації витрат підприємства є підрахунок резервів зниження операційних витрат за результатами проведеного аналізу та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.



За методикою підрахування резервів зниження операційних витрат основної діяльності вони поділяються на дві групи:

1. Резерви зниження витрат, які були виявлені в процесі аналізу статей операційних витрат.

2. Економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції.

Непродуктивні витрати та невиправдані перевитрати, які було виявлено за статтями витрат, при підрахунку повинні забезпечити уникнення подвійного рахування однакових резервів. Треба виключати економію витрат, яку було одержано внаслідок невиконання конкретних заходів, ураховувати їх негативний вплив на ефективність виробництва продукції. Також треба забезпечити порівнянність показників за часом, у просторі, максимальну єдність методики оцінки та розрахунку обсягу виробництва.

Резерви скорочення витрат визначаються за рахунок конкретних інноваційних заходів:

- Впровадження нових технологій;
- Поліпшення організації виробництва та праці;
- Застосування ресурсозберігаючої техніки;
- Використання маловідходних технологій тощо.

Ці заходи сприяють усуненню непродуктивних витрат і втрат, ліквідації браку, кращому обслуговуванню обладнання, посиленню контролю за зберіганням ресурсів, зменшенню частки управлінських видатків тощо.

Загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів проявляється у зниженні прямих витрат. Так, економія матеріальних витрат розраховується як добуток різниці між матеріаломісткістю кожного виду продукції до і після проведення заходів і обсягу цієї продукції, який планується отримати за рахунок відповідних заходів:

$$E_m = \sum (M_1 - M_0) \times K_{пл} , \quad (7.9)$$

де  $E_m$  – сума економії матеріальних витрат, грн.;

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

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

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) матеріальних витрат за рахунок впровадження всіх організаційно-технічних заходів протягом року (табл.7.13).

Таблиця 7.13

Загальні показники використання матеріалів

Показники	Попередній рік	Звітний рік
А	1	2
1.Матеріальні витрати, тис.грн.	23750	32903,7
2.Чистий дохід, тис.грн.	31335,7	44666,5
3.Матеріаломісткість,коп.	75,79	73,67
4.Економія(-), перевитрати(+) матеріальних витрат, тис.грн. ряд.4=(ряд.3гр.2- ряд.3гр.1)*ряд.2гр.2	X	-946,9

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:

$$E_T = \sum (T_1 - T_0) \times K_{nl} , \quad (7.10)$$

де  $E_T$  – сума економії витрат на оплату праці, грн.;

$T_0$  ,  $T_1$  – трудомісткість окремих видів продукції, відповідно до і після проведення інноваційних заходів, грн.;

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

Розрахуємо суму економії (-), перевитрат (+) витрат на оплату праці за рахунок впровадження підприємством всіх запланованих організаційно-технічних заходів протягом року (табл.7.14).

Таблиця 7.14

Загальні показники використання коштів на оплату праці

Показники	Попередній рік	Звітний рік
А	1	2
1.Витрати на оплату праці, тис.грн.	3875,3	5176,5
2.Чистий дохід, тис.грн.	31335,7	44666,5
3.Трудомісткість,коп.	12,37	11,59
4.Економія(-), перевитрати(+) витрат на оплату праці, тис.грн. ряд.4=(ряд.3гр.2- ряд.3гр.1)*ряд.2гр.2	X	-348,4

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

$$E_A = \sum (OZ_i \times A_i) \quad (7.11)$$

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

Добре відомо, що збільшення обсягу виробництва, за інших рівних умов, приводить до зниження собівартості продукції через так звані умовно-постійні витрати на управління виробництвом. Іноді говорять, що

підприємство одержує економію, зумовлену зростанням масштабів виробництва. Джерелами економії, зумовленої змінами масштабів виробництва, є певні фактори. В міру зростання масштабу виробництва впроваджуються нові технології, методи внутрішньої організації виробництва та праці для того, щоб використати переваги великого виробництва.

Економія умовно-постійних витрат за умови мобілізації резерву збільшення обсягу виробництва продукції розраховується як добуток резерву збільшення обсягу виробництва продукції і питомої ваги умовно-постійних витрат в загальній сумі операційних витрат.

В результаті узагальнення виявлених резервів необхідно розробити управлінські рішення щодо впровадження відповідних заходів, які будуть сприяти мобілізації виявлених резервів. Так, наприклад, для підприємств, пов'язаних із виробництвом будівельних матеріалів (підприємств харчової галузі, переробки сировини та ін.) важливим чинником здешевлення виробництва продукції є раціональне використання відходів – їх регенерація, відновлення, збір, виготовлення побічної продукції тощо. Оптимізація витрат підприємства буде сприяти покращенню якості обслуговування виробництва, підвищенню темпів оновлення техніки, підвищенню ролі мотиваційних систем тощо.

#### Контрольні питання

- 7.1. Необхідність, задачі аналізу та інформаційні джерела аналізу операційних витрат основної діяльності.
- 7.2. Загальна схема формування операційних витрат підприємства та їх аналізу.
- 7.3. Охарактеризувати основні статті калькуляції операційної собівартості товарної продукції.
- 7.4. Як групуються операційні витрати на виробництво за економічними елементами ?

- 7.5. Методика аналізу операційних витрат основної діяльності по показнику “ операційні витрати на 1 грн. реалізованої продукції”.
- 7.6. Які чинники впливають на зміну витрат на 1 грн. та як розраховується цей вплив ?
- 7.7. Аналіз прямих матеріальних витрат( вплив факторів першого порядку).
- 7.8. Як розрахувати резерв зниження виробничої собівартості за рахунок усунування понадпланових зворотних відходів ?
- 7.9. Які основні напрями аналізу фонду оплати праці?
- 7.10. Які чинники другого порядку впливають на зміну рівня витрат на оплату праці?
- 7.11. Як оцінити динаміку непрямих витрат?
- 7.12. На які групи підрозділяються загальновиробничі витрати? Методика їх аналізу.

### ***Тестові завдання***

- 7.1. Аналіз операційних витрат слугує для:
- а) складання регламентованої законодавством фінансової звітності підприємства;
  - б) адекватного управління внутрішніми процесами на підприємстві;
  - в) визначення суми прибутку що підлягає розподілу в даному періоді;
  - г) забезпечення інформацією таких користувачів як власники , кредитори, державні органи.
- 7.2. При поелементному аналізі операційних витрат основної діяльності використовують:
- а) відносні величини ефективності;
  - б) відносні величини структури;
  - в) відносні величини економії витрат.
- 7.3. До складу виробничої собівартості не належать:
- а) витрати від браку;

- б) загальновиробничі витрати;
- в) витрати на збут;
- г) витрати на освоєння та підготовку виробництва.

7.4.Що може викликати зміну цін на одиницю матеріалів?

- а) зміна рівня витрат матеріалів на одиницю продукції;
- б) зміна кількості відходів внаслідок відхилення від технології виробництва;
- в) зміна структури взаємозаміни матеріалів у загальному обсязі їх витрат;
- г) зміна якості матеріалів.

7.5.3 якою метою розраховуються витрати на управління та обслуговування виробництвом на 1 грн. продукції?

- а) визначити резерви зниження собівартості за рахунок цих витрат;
- б) встановити вплив відхилень за окремими статтями цих витрат;
- в) оцінити динаміку цих витрат;
- г) усі відповіді правильні.

7.6. У чому полягає основна різниця між аналізом собівартості по статтях і за елементами витрат?

- а) постатейний аналіз проводиться з метою оцінки виконання планового завдання собівартості, а по елементний – з метою пошуку резервів її зниження;
- б) статті собівартості являють собою напрямки витрат, у той час як елементи – витрати певних видів ресурсів за економічним змістом, тому постатейний аналіз дає можливість більш чітко і повно виявляти резерви;
- в) по елементний аналіз собівартості обмежується показниками витрат у цілому по підприємству, а постатейний деталізує аналіз до рівня окремих видів виробів, структурних підрозділів;
- г) по елементний аналіз досліджує співвідношення живої та уречевленої праці, постатейний – розкриває цільове призначення і зв'язок витрат з технологічним процесом.

## **8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ**

- 8.1. Організація економічного аналізу фінансових результатів.
- 8.2. Методика аналізу динаміки та складу фінансових результатів підприємства.
- 8.3. Методика аналізу фінансових результатів від основної операційної діяльності.
- 8.4. Методика аналізу кількісного рівня дослідження фінансових результатів.
- 8.5. Методика аналізу рівня рентабельності підприємства.

### **8.1. Організація економічного аналізу фінансових результатів**

Функціонування підприємства, незалежно від видів його діяльності і форм власності, визначається його здатністю приносити достатній дохід і прибуток. Прибуток – це кінцевий результат діяльності підприємства, що характеризує абсолютну ефективність його роботи. Прибуток є частиною доданої вартості, яку безпосередньо одержують підприємства після реалізації продукції, робіт і послуг як винагорода за вкладений капітал і ризики підприємницької діяльності. Кількісно вона є різницею між сукупними доходами (після сплати податку на додану вартість, акцизного податку і інших відрахувань з виручки до бюджетних і позабюджетних фондів) і сукупними витратами звітного періоду.

Фінансові результати підприємства залежать від виробничої, постачальницької, маркетингової, збутової, інвестиційної і фінансової діяльності.

Діяльність підприємств може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, і залежить від факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища. Аналіз фінансових результатів 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. Ці показники розраховуються залежно від мети оцінки відносної прибутковості. (рис. 8.1).

Показники фінансових результатів характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства по всіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вони складають основу економічного розвитку підприємства і зміцнення його фінансових відносин зі всіма учасниками комерційної справи.

Різних користувачів фінансової звітності цікавлять тільки певні якості фінансових результатів. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавлять величина одержаного прибутку та його структура, чинники, що впливають на його величину. Податкові інспекції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про всі доданки бази оподаткування по податку на прибуток. Потенційних інвесторів цікавлять питання якості прибутку, тобто стійкості і надійності отримання прибутку в найближчій і досяжній перспективі, для вибору і обґрунтування стратегії інвестицій, направленої на мінімізацію втрат і фінансових ризиків від вкладень в активи даного підприємства.

При проведенні аналізу фінансових результатів діяльності підприємства велике значення має правильність розуміння економічної суті прибули і структурних її елементів, що формують цей показник (таблиця 8.1)



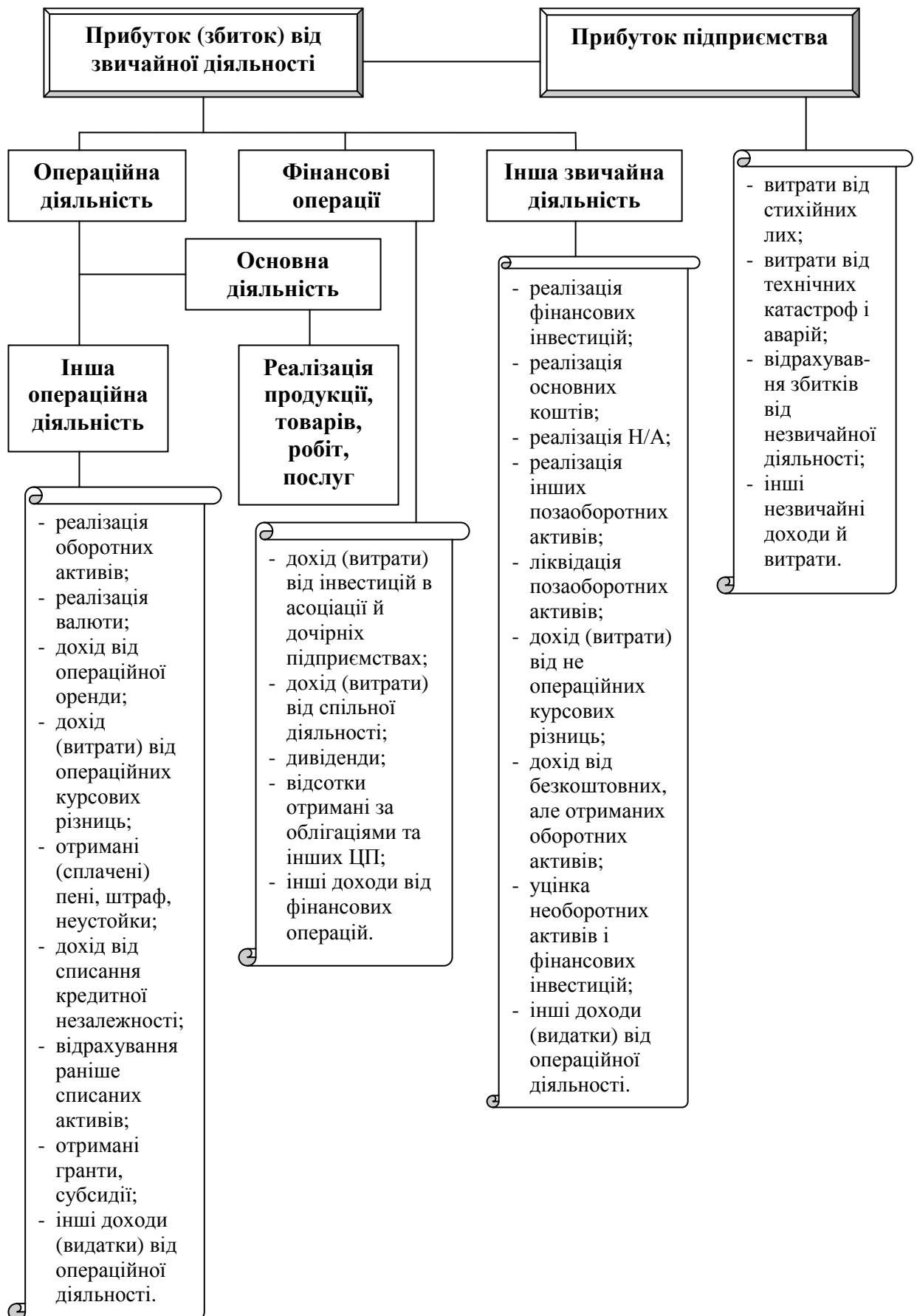


Рис. 8.1. Структура прибутку підприємства відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати» розрізняють декілька видів прибутку (збитку):

- валовий прибуток (маржинальний дохід) –це різниця між виручкою від реалізації (нетто) і собівартістю реалізованої продукції;
- фінансові результати від основної операційної діяльності – це різниця між валовим доходом і адміністративними витратами і витратам на збут;
- фінансові результати від операційної діяльності – це фінансові результати від основної операційної діяльності плюс інші операційне доходи і мінус інші операційні витрати;

Таблиця 8.1

Класифікація прибутку

Ознака	Вигляд
По видах господарської діяльності	Прибуток від основної операційної діяльності; прибуток від інвестиційної діяльності; прибуток від фінансової діяльності.
По складу елементів, що включаються	Маржинальний (валової) прибуток; загальний фінансовий результат звітного періоду; прибуток до оподаткування; чистий прибуток.
Залежно від характеру діяльності підприємства	Прибуток від звичайної діяльності; прибуток надзвичайних ситуацій
По характеру оподаткування	Оподаткування і неоподатковуваний податком прибуток відповідно до податкового законодавства
По ступеню обліку інфляційного чинника	Номінальний прибуток і реальний прибуток, скоректований на темп інфляції в звітному періоді.
По економічному змісту	Бухгалтерський прибуток і економічний прибуток
По характеру використання	Капіталізований прибуток і споживаний прибуток

- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування – це фінансові результати від операційної діяльності плюс доходи від інвестиційної і фінансової діяльності мінус витрати від інвестиційної і фінансової діяльності;

- чистий прибуток (збиток) – це фінансові результати від звичайної діяльності після оподаткування плюс доходи від надзвичайних подій мінус витрати від надзвичайних подій.

Структурно-логічна схема формування прибутку представлена на рисунку 8.2.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів є:

- аналіз і оцінка рівня і динаміки фінансових результатів;
- факторний аналіз прибутку від основної операційної діяльності;
- аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу продажів і прибутку;
- аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягу реалізації і рівня витрат;
- аналіз рівня рентабельності підприємства.

Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів представлена на рисунку 8.3.

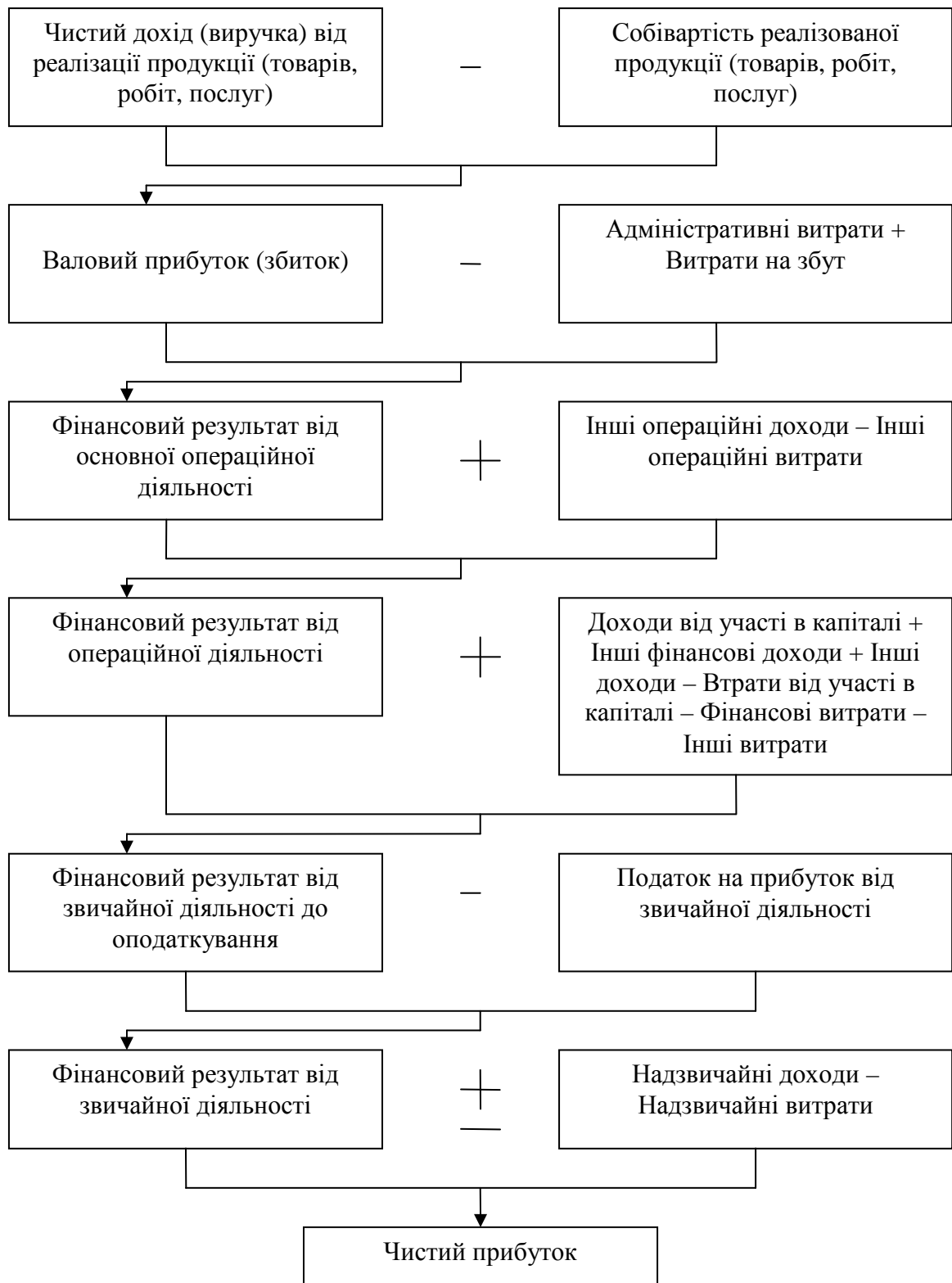


Рис. 8.2. Модель формування показників прибутку

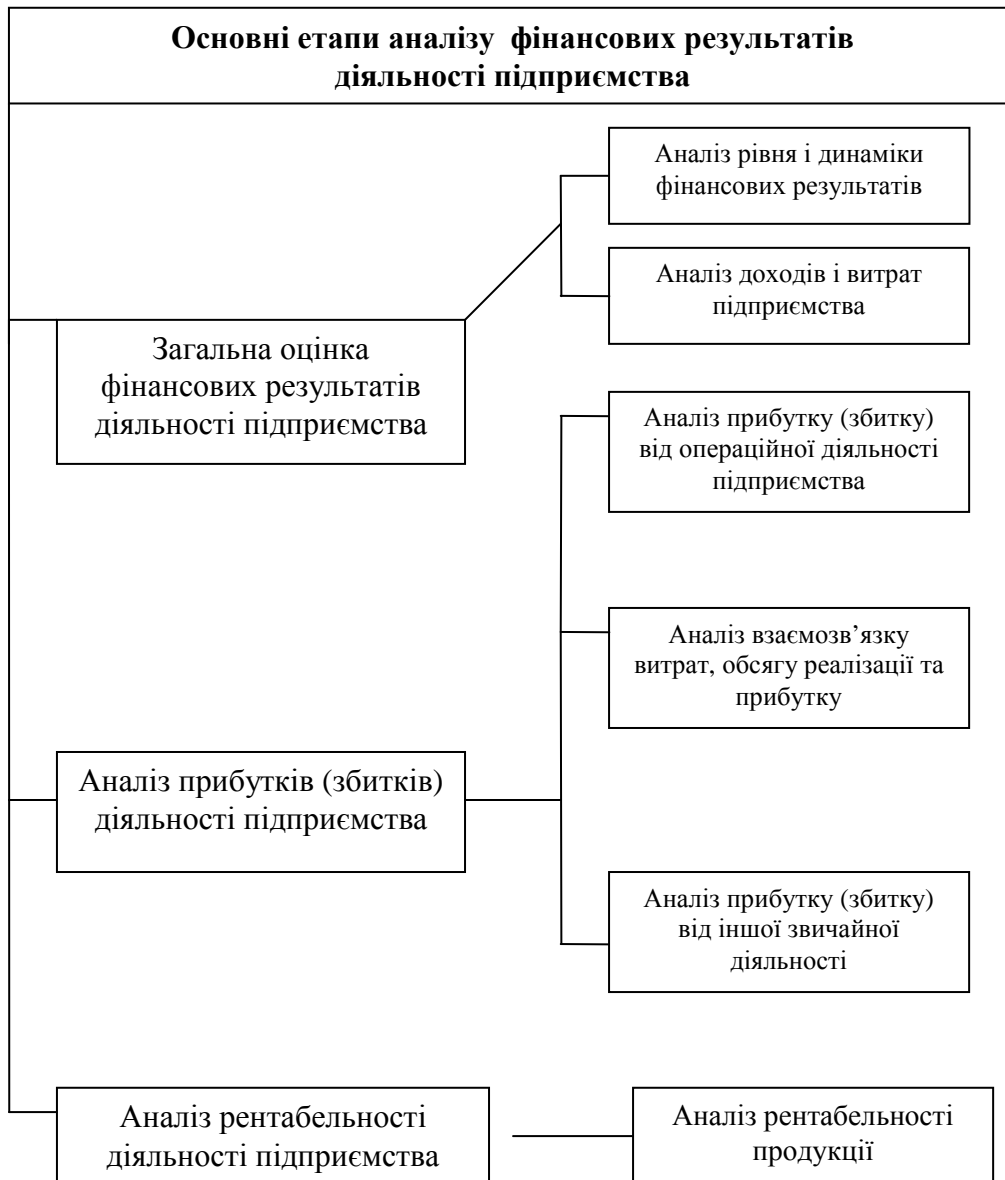


Рис. 8.3. Структурно-логічна схема методики аналізу фінансових результатів

Основними джерелами інформації в аналізі фінансових результатів є фінансова звітність підприємства форми № 1 «Баланс», №2 «Звіт про фінансові результати», дані аналітичного бухгалтерського обліку, дані внутрішньої управлінської звітності, а також дані бізнес – плану підприємства.

## **8.2 Методика аналізу динаміки та складу фінансових результатів підприємства.**

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

При аналізі фінансових результатів використовують горизонтальний і вертикальний прийоми. Горизонтальний або трендовий аналіз прибутку базується на вивченні показників в часі. В процесі використання даного прийому аналізу розраховуються темпи зростання окремих видів прибутку, визначаються загальні тенденції зміни.

Вертикальний або структурний аналіз прибутку заснований на структурному розкладанні агрегованих показників його формування, розподілу і використання. В процесі використання даного прийому враховується питома вага окремих структурних складових агрегованого показника прибутку. Користуючись вертикальним прийомом аналізу, проведемо розрахунки в таблиці 8.2.

Горизонтальний аналіз динаміки одержаного підприємством прибутку в таблиці 8.2 показав, що прибуток від основної операційної діяльності збільшився в звітному році в порівнянні з попереднім на 42,6%. Так, якщо минулого року підприємство від основної операційної діяльності одержало 1097,1 тисячі гривень прибутку, то в звітному році він зріс на 467,9 тисячі

гривень і склав 1565 тисяч гривень. За аналізований період підприємство одержувало позитивний результат від іншої операційної діяльності.

Таблиця 8.2

Аналіз динаміки отриманого прибутку підприємства

Показники	Попередній рік, тис. грн.	Звітний рік, тис. грн.	Відхилення	
			(+, -) тис. грн.	у %
1. Прибуток від основної операційної діяльності (050 – 070 - 080)	1097,1	1565	+467,9	+42,6
2. Результат від інших операцій, які пов'язані з операційною діяльністю:	+266,1	+306,2	+40,1	+15
2.1. Інші операційні доходи (060);	+266,1	+306,2	+40,1	+15
2.2. Інші операційні витрати (090)	-	-	-	-
3. Фінансовий результат від операційної діяльності (100 або 105) = 1 + 2	1363,2	1871,2	+508	+37,3
4. Результат від фінансової діяльності:	-	-	-	-
4.1. Доход від участі в капіталі (110);	-	-	-	-
4.2. Втрати від участі в капіталі (150);	-	-	-	-
4.3. Інші фінансові доходи (120);	-	-	-	-
4.4. Інші витрати (160);	167,9	203,4	+35,5	+21
4.5. Інші доходи (130);	-	-	-	-
4.6. Фінансові витрати (140)	-	-	-	-
5. Фінансові результати від звичайної діяльності (170 або 175) = 3 + 4	1195,3	1667,8	+472,5	+39
6. Результат від надзвичайних подій	-	-	-	-
7. Загальна сума отриманого прибутку	896,5	1364,9	+468,4	+52,2

У попередньому періоді інші операційні доходи склали 266,1 тис. грн., в звітному - 306,2 тис. грн. Таким чином, інші операційні доходи збільшилися на 40,1 тис. грн. або на 15%. За аналізований період на підприємстві інших операційних витрат не було, тому фінансовий результат від операційної діяльності складався з суми прибутку від основної операційної діяльності і інших операційних доходів. Прибуток від операційної діяльності на підприємстві зріс з 1363,2 тис. грн. минулого року до 1871,2 тис. грн. в звітному році, його приріст склав 37,3%.

На підприємстві за аналізований період здійснювалися інші витрати, які зросли з 167,9 тис. грн. до 203,4 тис. грн., або на 21%. З урахуванням того, що на підприємстві не було доходів від інвестиційної і фінансової діяльності, а також інших доходів, одержана сума інших витрат привела до зниження величини прибутку від звичайної діяльності. Так, в попередньому періоді прибуток склав 1195,3 тис. грн., а в звітному 1667,8 тис. грн. Після сплати податку прибуток від звичайної діяльності на підприємстві склав відповідно 896,5 тис. грн. і 1364,9 тис. грн. Приріст чистого прибутку склав 52,2%.

Таким чином, на підприємстві зростання прибутку від операційної діяльності відбувся за рахунок збільшення доходів від іншої операційної діяльності. Негативним чинником з'явилося зростання інших витрат, що привело до зниження величини прибутку від звичайної діяльності. Отже, підприємству необхідно проаналізувати склад інших витрат з метою їх мінімізації, що дозволить збільшити суму прибутку в перспективі.

Вертикальний (структурний) аналіз в таблиці 8.3 свідчить про те, що за аналізований період на підприємстві питома вага виробничих витрат складала більше 80% у виручці від реалізації. Причому спостерігається тенденція до деякого зростання собівартості в структурі виручки, що з одного боку пояснюється наявністю об'єктивних чинників, таких як зростання цін на сировину, матеріали, паливо, енергію. З іншого боку підприємству в умовах жорсткої конкуренції необхідно стежити за оптимізацією своїх витрат, пов'язаних з виробництвом.

Негативним моментом є зростання частки адміністративних витрат з 3,7 в минулому періоді до 4,1 в звітному періоді. Витрати на збут підприємству вдалося скоротити з 6,4% до 5,7% у виручці від реалізації. У звітному році частка чистого доходу перевищує рівень всіх витрат лише на 3,5% - така питома вага прибули від основної операційної діяльності.

Не дивлячись на абсолютне зростання операційних доходів, їх питома вага у величині чистого доходу знижується з 0,8% до 0,7%, при цьому частка прибутку від операційної діяльності склала відповідно 4,3% і 4,2%.



Допущення зростання фінансових витрат негативно позначилося на величині частки прибутку від звичайної діяльності, яка скоротилася з 3,85 до 3,7%.

Отже, як горизонтальний так і вертикальний аналіз прибутку на підприємстві показав, що зростання собівартості в частині керованих витрат, збільшення адміністративних і фінансових витрат є негативними факторами впливу на фінансові результати.

Таблиця 8.3

Структурно-динамічний аналіз основних елементів формування фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Структура елементів формування чистого прибутку, %		Зміна структури пунктів
	попередній рік	звітний рік	попередній	звітний	
1. Чистий дохід	31335,7	44666,5	100	100	-
2. Собівартість реалізованої продукції	27065,3	38728,3	86,4	86,7	+0,3
3. Валовий прибуток	4270,4	5938,2	13,6	13,3	-0,3
4. Адміністративні витрати	1174,7	1804,4	3,7	4,1	+0,4
5. Витрати на збут	1998,6	2568,8	6,4	5,7	-0,7
6. Прибуток від основної операційної діяльності	1097,1	1565	3,5	3,5	-
7. Операційні доходи	266,1	306,2	0,8	0,7	-0,1
8. Операційні витрати	-	-	-	-	-
9. Прибуток від операц. діяльності	1363,2	1871,2	4,3	4,2	-0,1
10. Фінансові доходи	-	-	-	-	-
11. Фінансові витрати	167,9	203,4	0,5	0,45	-0,05
12. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1195,3	1667,8	3,8	3,7	-0,1
13. Чистий прибуток	896,5	1364,9	2,9	3,0	+0,1

### 8.3. Методика аналізу фінансових результатів від основної операційної діяльності

Величина чистого прибутку залежить від методів її регулювання:

- зміна вартості меж віднесення майна до основних засобів, що спричиняє за собою зміну суми поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними способами нарахування зносу по основних засобах;

- застосування різних методів оцінки нематеріальних активів і способів нарахування амортизації по ним;

- метод вибору оцінки спожитих виробничих запасів;
- зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких веде до зростання собівартості виробництва звітного періоду.

Прибуток від основної операційної діяльності є основним фінансовим результатом формування чистого прибутку підприємства. Тому окремим етапом аналізу є розрахунок впливу чинників зміни величини прибутку від основної операційної діяльності.

Зниження темпів зростання прибутку від основної операційної діяльності свідчить про відносне зростання витрат і навпаки.

Розмір прибутку від основної операційної діяльності залежить від (рис.8.4.):

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

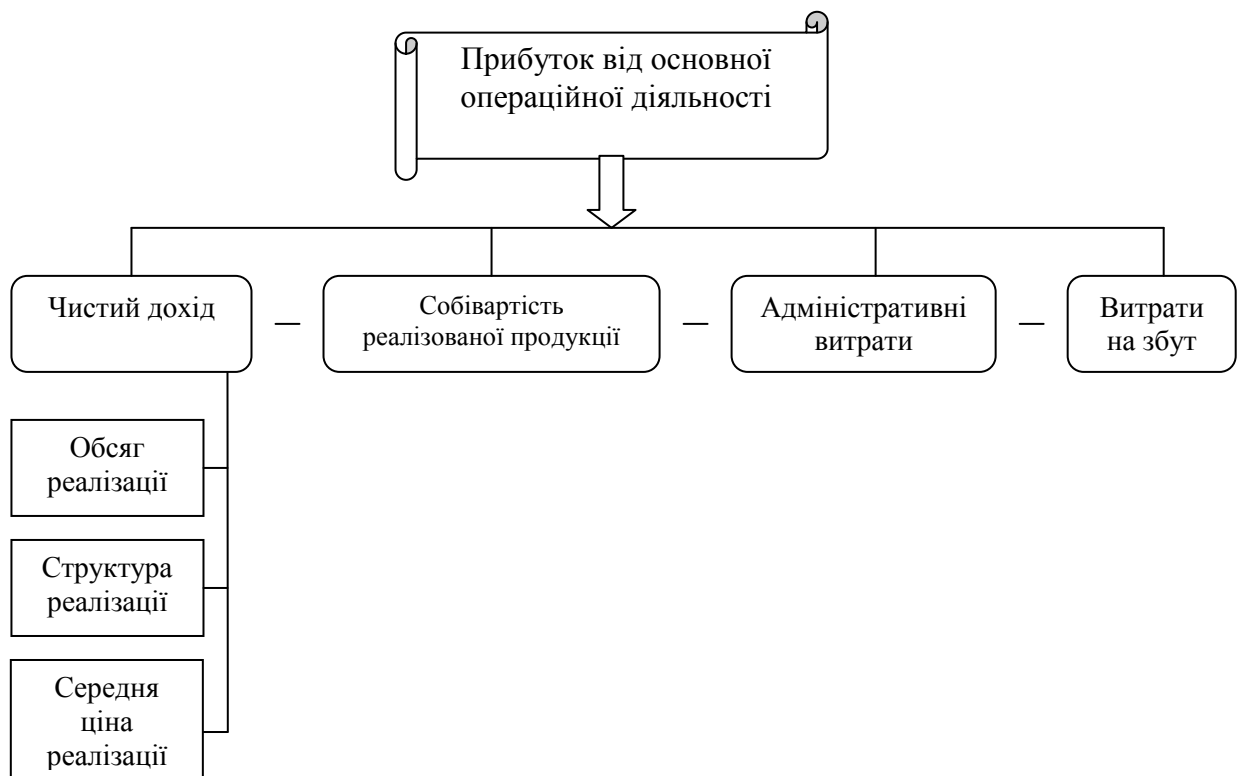


Рис. 8.4. Структурно-логічна схема впливу факторів на прибуток від основної операційної діяльності

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

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

Собівартість продукції і прибуток знаходяться в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до зростання прибутку, і навпаки.

Зміна рівня 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.

Розрахунок впливу чинників на величину прибутку від основної операційної діяльності можна визначити способом ланцюгових підстановок. Для цього знаходять величину прибутку при фактичному обсязі продажів і базовій величині решти чинників. З цією метою розраховують індекс обсягу реалізації продукції, а потім базову суму прибутку коректують на його рівень.

Індекс обсягу продажів розраховують зіставленням фактичного обсягу реалізації з базовим в натуральному (якщо продукція однорідна), умовно-натуральному або вартісному виразі (якщо продукція неоднорідна по своєму складу), для чого бажано використовувати базовий рівень собівартості

окремих виробів, оскільки собівартість менше ніж виручка схильна до впливу структурних зрушень.

За наслідками факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної операційної діяльності визнається високим, якщо її збільшення обумовлене зростанням обсягу продажів і зниженням собівартості продукції, низьким – при зростанні цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу реалізації і зниження витрат на гривню продукції.

Таблиця 8.4

Аналіз прибутку від основної операційної діяльності

Показники	Попередній рік (базис)	Згідно з базисом на фактичну реалізацію	Фактичний рік	Найменування чинників	Вплив на прибуток	
					Розрахунок	Сума
А	1	2	3	4	5	6
1. Виручка від реалізації (без ПДВ)	31335,7	42380,4	44666,3	1. Зміна цін	1.3.-1.2.	+2285,9
2. Виробнича собівартість реалізованої продукції	27065,3	336840,3	38728,3	2. Зміна виробничої собівартості	2.3.-2.2.	-1888
3.Адміністративні витрати	1174,7	1174,7	1804,4	3. Зміна адміністративних витрат	3.3.-3.2.	-629,7
4. Витрати на збут	1998,6	1998,6	2568,8	4. Зміна витрат на збут	4.3.-4.2.	-570,2
5. Прибуток від основної операційної діяльності	1097,1	2366,8	1565	5. Зміна обсягу реалізації	6.2.-5.1.	+396,2
6. Прибуток при фактичному обсягу реалізації	X	1493,3	X	6. Зміна складу продукції	5.2.-6.2.	+873,5
Загальне відхилення прибутку від основної операційної діяльності (факт – план)						+467,9

Аналіз даних таблиці 8.4 показав, що за рахунок зростання середньо реалізаційних цін на продукцію, підприємство збільшило прибуток на 2285,9 тисяч гривень. За рахунок зростання собівартості прибуток від основної операційної діяльності за аналізований період знизився на 1888 тисяч гривень. Збільшення адміністративних витрат і витрат на збут привело до зниження прибутку на 1199,9 тисяч гривень.

Зростання обсягу реалізації на підприємстві привело в звітному році в порівнянні з базисним роком до збільшення прибутку на 356,2 тисячі гривень, а позитивні структурні зрушення привели до зростання прибутку на 873,5 тисяч гривень. Отже, позитивний вплив змін в структурі реалізованої продукції, збільшення обсягу і середньої ціни реалізації, привів до зростання прибутку від основної операційної діяльності. Проте якість прибутку від основної операційної діяльності на підприємстві за аналізований період не може бути визнана абсолютною, оскільки відбулося зростання собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут. Причому, темпи зростання витрат випереджали темпи зростання обсягу продажів.

Отже, підприємству в першу чергу необхідно проаналізувати, з метою оптимізації, структуру постійних і умовно-постійних витрат. Для подальшого зростання прибутку підприємству необхідно збільшувати частку рентабельної продукції в загальному обсязі реалізації.

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

Світова облікова практика накопичила певний досвід усунення спотворюючого впливу інфляції на дані фінансової звітності. Існують два основні підходи до обліку впливу зміни цін.

Перший підхід відомий як «оцінка об'єктів бухгалтерського обліку в грошових одиницях однакової купівельної здатності», другої – як «переоцінка об'єктів бухгалтерського обліку в поточну вартість».

У основі першої методики закладена ідея Г.Свінка про трактування капіталу як вкладених у фірму грошових коштів (пасив), в основі другої – ідея У.Патона, що трактує капітал як сукупність певних матеріальних і нематеріальних цінностей (актив).

Сенс першої методики обліку впливу зміни цін полягає в періодичному щоквартальному або щорічному перерахунку по загальному індексу цін активів і зобов'язань підприємства, визначуваного з урахуванням зміни купівельної спроможності грошової одиниці.

Сенс другої методики полягає в перерахунку всіх статей активу, виходячи з продажних цін. Перевищення активу над пасивом відноситься на статтю «нерозподілений прибуток».

Існує ще один метод обліку інфляції, який полягає в переоцінці активів по курсу стабільнішої валюти.

Для зниження дії інфляції на фінансові результати, необхідно своєчасно контролювати рівень рентабельності, що закладається в розрахункову ціну виробу.

#### **8.4. Методика аналізу кількісного рівня дослідження фінансових результатів**

Отримання прибутку від ділової активності в умовах ринку є обов'язковою умовою функціонування підприємства. Його життєздатність багато в чому залежить від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача авансованих засобів, наскільки досягнутий рівень прибутковості створює економічні стимули подальшого зростання виробництва.

Основними чинниками, що визначають динаміку прибутку, є зміна обсягу, собівартості, структури і асортименту продукції, рівня цін.

Відомо, що виробничі витрати діляться на змінні, постійні і умовно постійні. До змінних витрат відноситься собівартість виробничої і реалізованої продукції, величина якої змінюється залежно від зміни обсягу

реалізації. До постійних витрат відносяться адміністративні витрати і витрати на збут. Їх величина не міняється залежно від зміни обсягу продажів.

Залежно від ділення витрат на змінні і 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.8.5.)

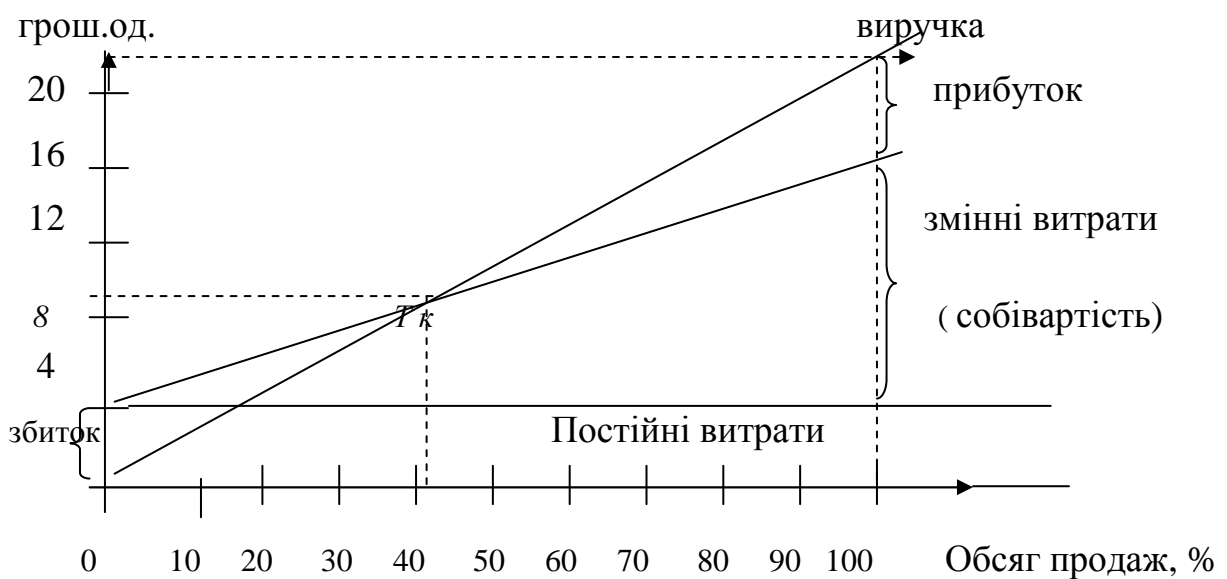


Рис.8.5. Взаємозв'язок рівня продаж, витрат та прибутку.

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 обсяг 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” ( $T_k$ ).

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 в 75 % можливого виробництва і продажу прибуток складе 1/2 планового прибутку, визначений графіком у 4 млн. умовних одиниць. За умови рівності розміру постійних витрат і планового прибутку критична точка обсягу продажу (Тк) буде знаходитися на позначці в 50 % максимального обсягу продукції. Якщо постійні витрати згідно з планом передбачаються в меншому розмірі, ніж прибуток, то сума буде нижче 50 %, зміститься вліво. Графік показує, що на прибуток безпосередньо впливає обсяг продажу і собівартість в тій її частині, яка відноситься до постійних витрат. Перемінні витрати, які змінюються пропорційно обсягу виробництва у виручці від реалізації, зростають пропорційно росту самої виручки. З цієї причини, що їх частка в ціні за одиницю продукції не змінюється, зв'язок прибутку з обсягом продажу і собівартістю проданого є таким, що прибуток буде залежати не тільки від обсягу реалізації, але і від частки постійних витрат, яка буде віднесена на одиницю проданого. Приймаючи рішення про розширення виробництва, роблять відповідні розрахунки планів постійних витрат, а оптимальним визнається той план, де частка постійних витрат буде найменшою.

Умови для побудови графіка (рис.8.6) такі:

обсяг продажу в натуральних одиницях -	1000
виручка від реалізації, грош. од. -	20
перемінні витрати, грош. од.-	8
постійні витрати, грош. од. -	4
прибуток, грош. од. -	8



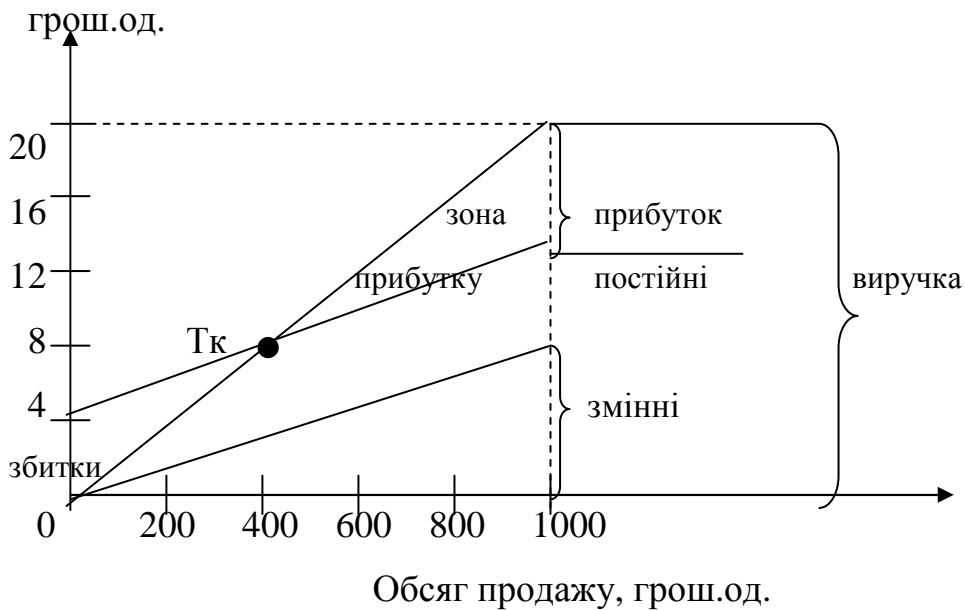


Рис. 8.6. Розрахунок точки критичного обсягу продажу.

На графіку (рис.8.6) видно, що максимальний прибуток більше величини постійних витрат, і тому точка критичного обсягу продажів зрушена вліво. Зона збитку займає всього лише третю частину (максимального) обсягу продажів. Подальші розрахунки підтверджують даний вислів.

Для зручності виведення формул розрахунку аналітичним шляхом точки критичного обсягу продажів будуть використані наступні позначення:

$T_k$  - критична точка обсягу продажу.

$D_m$  - доход маржинальний.

$D_u$  - питома вага маржинального доходу щодо виручки від реалізації.

$D_c$  - ставка маржинального доходу в ціні за одиницю продукції.

$C$  - ціна одиниці продукції.

$H$  - постійні витрати.

$P_n$  - перемінні витрати.

$\Pi$  - прибуток від реалізації.

$V$  - виручка від продажу.

$K$  - кількість проданого в натуральних одиницях.

Маржинальний дохід розраховується як:

$$Д_m = В - Р_p \quad (8.1)$$

$$Д_m = П + Н \quad (8.2)$$

На графіки видно, що критична точка обсягу продажу відноситься до постійних витрат як виручка від продажу до маржинального доходу.

$$Т_k : Н = В : Д_m \quad (8.3)$$

Тоді критична точка обсягу продажу буде знаходитися як:

$$Т_k = \frac{В \times Н}{Д_m} \quad (8.4)$$

Питома вага маржинального доходу визначається як сума  $Д_m$  поділена на виручку від реалізації:

$$Д_y = \frac{\sum_i Д_m}{В} \quad (8.5), \text{ тоді}$$

$$П = Д_y \times В - Н \quad (8.6)$$

Для нашого прикладу обсяг реалізації відповідає критичному

$$Т_k = \frac{20 \times 4}{12} = 6,67 \text{ грош. одиниць}$$

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  $Т_k$ .

$$Т_k \text{ в натуральних одиницях} = \frac{К \times Н}{Д_m} = \frac{1000 \times 4}{12} = 333,3$$

Відповідно до графіка  $П = Д_m - Н = 12 - 4 = 8$  (грош. од.).

Для виконання аналітичних розрахунків необхідно мати такий показник як питома вага маржинального доходу. В нашому прикладі це:

$$D_y = \frac{12}{20} = 0,6$$

$P_z = 20 \times 0,6 - 4 = 8$  (ум. од.), де  $P_z$  – прибуток звітного періоду.

Такий розрахунок прибутку використовується тоді, коли аналізують декілька видів продукції і якщо відомо питому вагу маржинального доходу виручки від продажу щодо кожного виду продукції і співвідношення виручки від проданого кожного виду продукції до загальної суми виручки. Тоді  $D_y$  знаходиться в цілому як середньоарифметична виважена величина.

Вихідні дані для аналізу в таблиці 8.5

Таблиця 8.5

Структура реалізації продукції за планом і фактом виконання

Найменування продукції	Ціна реалізації, грн.	Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	Питома вага продукції до загального обсягу реалізації, %	
			план	факт
1. А	150	85	60	50
2. Б	100	60	20	30
3. В	350	240	15	10
4. Г	200	120	5	10

Виручка від реалізації: планова - 1240 тис. грн.

фактична - 1270,8 тис. грн.

Постійні витрати план і факт - 310 тис. грн.

Для виконання аналітичних розрахунків використовують формулу:

$$P = D_y \times B - H$$

За допомогою цієї формули визначають вплив обсягу реалізації і структури реалізованої продукції на прибуток. Дія останнього фактора впливає на зміну величини середньої питомої ваги маржинального доходу ( $D_y$ ) – виручки від реалізації. Спочатку розраховують планову величину прибутку, для цього визначають питому вагу маржинального доходу в ціні продукції щодо кожного виду:

1. А -  $(150 - 85) : 150 = 0,43$

2. Б -  $(100 - 60) / 100 = 0,4$

3. В -  $(350 - 240) / 350 = 0,31$

4. Г -  $(200 - 120) / 200 = 0,4$

Далі визначають середній Ду для всього обсягу реалізації згідно з планом:

$$\text{Ду пл.} = (0,43 \times 60 \% + 0,4 \times 20 \% + 0,31 \times 15 \% + 0,4 \times 5 \%) / 100 = 0,4 \text{ або } 40 \%$$

Використовуючи формулу, розрахуємо прибуток:

$$\text{Ппл.} = 1240 \times 0,4 - 310 = 186 \text{ (тис. грн.)}$$

Розрахунок Пфакт здійснюється в тій же послідовності:

Ду для кожного виду продукції фактично співпадає з планом.

$$\begin{aligned} \text{Ду факт.} &= (0,43 \times 50 \% + 0,4 \times 30 \% + 0,31 \times 10 \% + 0,4 \times 10 \%) / 100 \% = \\ &= 0,41 \text{ або } 41 \%. \end{aligned}$$

$$\text{Пфакт.} = 1270,8 \times 0,41 - 310 = 211,02 \text{ (тис. грн.)}$$

$$\text{Пфакт.} - \text{Ппл.} = 211,02 - 186 = 25,2 \text{ (тис. грн.)}$$

За рахунок збільшення кількості проданої продукції зростає абсолютна сума прибутку. Це дозволяє вважати, що за умови постійної структури реалізації не буде змінюватися середня питома вага маржинального доходу щодо виручки від реалізації. Сума приросту маржинального доходу за умови збільшення виручки склала:

$$(\text{Вф.} - \text{Впл.}) \times \text{Ду пл.} = (1270,8 - 1240) \times 0,4 = 12,32 \text{ (тис. грн.)}$$

Так, за рахунок збільшення об'єму проданого товару, прибуток зріс на 12,32 тис. грн. Зрушення у структурі реалізації призводять до зміни середнього Ду. Тому вплив даного фактора розраховується як:

$$(\text{Ду факт.} - \text{Ду пл.}) \times \text{Вфакт} = (0,41 - 0,4) \times 1270,8 = 12,71 \text{ (тис. грн.)}$$

Зміна в структурі реалізованої продукції дозволила збільшити прибуток на 12,71 тис. грн.

Вплив на прибуток рівня цін аналізується при їх визначенні для різних варіантів розрахунків і при порівнянні аналітичних розрахунків з

фактичними і з плановими, оцінюється вплив на прибуток зміни цін. Вибираючи варіанти структури реалізації продукції вирішується питання встановлення цін щодо кожного виду. Береться до уваги ринковий попит, ціни, за якими аналогічну продукцію реалізують конкуренти і загальну суму постійних витрат, яка складається для даних умов реалізації. Фактична реалізація, 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 планової у загальній сумі виручка від продажу склала 1250 грн., або 4 відсотка. Для даної частини реалізованої продукції  $D_y$  склала:

$$D_y = (280 - 240) : 280 = 0,14 \text{ або } 14 \%$$

Середня  $D_y$  для всього обсягу фактично проданої продукції складе за умови зниження ціни:

$$D_{y \text{ сер.}} = (0,43 \times 50 \% + 0,4 \times 30 \% + 0,31 \times 6 \% + 0,14 \times 4 \% + 0,4 \times 10 \%) / 100 \% = 0,39 \text{ або } 39 \%$$

Прибуток від реалізації ( $\Pi$ ) за умови зниження ціни на продукцію «В» та збереженні рівня постійних витрат дорівнює:

$$\Pi = 1250 \times 0,39 - 310 = 177,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Зміна ціни за реалізацію «В» у бік зменшення, знизила прибуток на 33,52 тис. грн (177,5 – 211,02) на 33,52 тис. грн.

Як бачимо, частину продукції «В» продано за ціною 280 грн. за одиницю, а ціна згідно з планом передбачалась на рівні 350 грн. за одиницю. Собівартість продукції «В» нами в процесі аналізу не розраховувалась, але щодо умовно-планового розміру, прибуток від реалізації складає 37,5 % від  $D_m$ . Цей відсоток знайдено відповідно до розрахунку:

$$(186 : (310 + 186)) \times 100 = 37,5 \%$$

Для продукції проданої за ціною нижчою за планову ставка маржинального доходу склала 40 грн., тобто всього лише 36 % від повної ставки маржинального доходу визначеної у плані за розміром 110 грн. (ціна - витрати згідно з даною табл.).

Частка постійних витрат у ставці  $D_m$  у середньому повинна складати:

$$100 - 37,5 = 62,5 \%$$

Приклад, що нами розглядається, показує, що покривається менше 1/2 частки постійних витрат. Таким чином, знижена ціна за реалізацію продукції «В» виявилася нижче повної собівартості даного виду продукції.

Хоча рішення про продаж частини продукції «В» за заниженою ціною призвело до втрат прибутку на 33,52 тис. грн, підприємство за рахунок продажу за заниженою ціною відшкодувало деяку частину постійних витрат, яка виявилася на рівні 19,14 тис. грн.

$$33,52 : (110 - 40) \times 40 = 19,14 \text{ тис. грн}$$

Розглянемо оцінку рівня постійних витрат, які включено до планового розрахунку прибутку. За такою формулою:

$$П = D_y \times B - H.$$

З формули видно, що прибуток буде тим вище, чим нижче буде сума постійних витрат. Такий варіант планового прибутку показує, що постійні витрати займають меншу питому вагу в загальній  $D_m$ , а саме 62,5 %. Це значить, що і  $T_k$  також знаходиться на тому самому рівні. У випадку зниження 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  $D_m$ . Цього можна досягти двома шляхами:

1. Знизити абсолютну суму постійних витрат.
2. Збільшити обсяг продажу і по можливості  $D_y$  щодо виручки за рахунок збільшення виробничих потужностей і покращення структури виробництва і реалізації продукції.

Постійні витрати можуть корегуватися в бік зниження за рахунок тієї частини, яка класифікується як витрати, які представлено на розгляд керівництва (їх сума може бути знижена в процесі фактичного їх використання). За умови зростання обсягу реалізації за рахунок розширення виробничих потужностей підприємство зазвичай в планових розрахунках збільшує суму постійних витрат, але темпи росту останніх повинні бути меншими в порівнянні із передбачуваним ростом 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 перемінної використовуємо формулу:

$$\Pi = B \times Dy - H$$

Відхилення від плану щодо собівартості умовно об'єднують з відхиленнями щодо постійних витрат, однак у балансових підрахунках відхилення за рахунок собівартості повинне бути визначено за своїм характером. Припустимо, що відхилення щодо собівартості склало +5 тис. грн, 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 щодо постійних витрат дорівнює +3 тис. грн і розглядається як відхилення від зниження постійних витрат (-2 тис. грн) і відхилення від планових витрат (+5 тис. грн). Оцінюючи вплив на прибуток кожного з названих відхилень у балансовому підрахунку, знак потрібно змінювати на зворотній, тому що збільшення суми постійних витрат призводить до зниження суми прибутку і навпаки.

Відтворимо планові показники:

$$П = 186 \text{ тис. грн} \quad Н = 310 \text{ тис. грн} \quad Д\gamma = 0,4 \quad В = 1240 \text{ тис. грн}$$

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:

$$П = 211 \text{ тис. грн} \quad В = 1250 \text{ тис. грн}$$

$$Н = 313 \text{ тис. грн} \quad Д\gamma = 0,39$$

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 рівний 39 %, при цьому частка змінних витрат рівна 61 %. Можна розрахувати абсолютну суму змінних витрат:

$$1250 * 61: 100 = 762,5 \text{ тис. грн.}$$

Середній  $D\gamma$  при фактичному обсязі реалізації рівний майже 0,40 або 40%. Тоді змінні витрати у виручці рівні 60 %. Прирівнюючи 60 % до абсолютної суми змінних витрат, визначимо виручку від реалізації за умови продажу всієї фактично реалізованої продукції за цінами плановим (передбачуваним). Ця сума дорівнює:



$$762,5 : 60 * 100 = 1270,8 \text{ тис. грн}$$

Тепер повторимо послідовність розрахунків впливу на відхилення прибули окремих чинників:

За рахунок збільшення кількості реалізованої продукції

$$(1270,8 - 1240) * 0,40 = +12,32 \text{ тис. грн.}$$

За рахунок зрушення в структурі реалізації

$$1270,8 * (0,41 - 0,40) = +12,71 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зміни цін

$$1250 * 0,39 - 1270,8 * 0,41 = -33,53 \text{ тис. грн}$$

За рахунок зростання собівартості - 5 тис. грн

За рахунок зниження постійних витрат +2,0 тис. грн

Баланс чинників \_\_\_\_\_ -11,5 тис. грн

На прикладі аналізованого підприємства проведемо розрахунок «критичної точки продажів» і розрахуємо запас фінансової тривалості (таблиця 8.6).

Дані в таблиці 8.6 показують, що маржинальний дохід підприємства за аналізований період збільшився на 1667,8 тисяч гривень, проте частка маржинального доходу у виручці від реалізації знизилася з 13,6% минулого року до 13,3% в звітному році. «Критична точка» обсягу продажів минулого року складала 23333 тисяч гривень, фактична величина склала – 32881,2 тисяч гривень, не дивлячись на зростання абсолютної величини, частка «критичного» обсягу у виручці знизилася з 74,5% до 73,6%. Підприємство в звітному році продавши 73,6% своїй продукції змогло покрити свої витрати, продаж понад даний обсяг принесло підприємству прибуток в 1565 тисяч гривень. Таким чином, запас фінансової тривалості на підприємстві зростає на 3782,4 тисяч гривень, підприємство стає більш ефективним.

## Аналіз кількісного рівня дослідження фінансових результатів

Показники	Сума, тис. грн.		Відхилення від попереднього періоду, (+, -)
	Попередній рік	Звітний рік	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	31335,7	44666,5	+13330,8
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	27065,3	38728,3	+11663
3. Валовий прибуток (маржинальний дохід) (п.1 – п. 2)	4270,4	5938,2	+1667,8
4. Частка маржинального доходу виручки від реалізації (п. 3 : п. 1)	0,136	0,133	-0,003
5. Постійні та умовно-постійні витрати	3173,3	4373,2	+1199,9
6. “Критична точка” обсяг продажу (п. 5 : п. 4)	23333,0	32881,2	+9548,2
7. Запас фінансової тривалості (п. 1 – п. 6)	8002,7	11785,1	+3782,4
8. Запас фінансової тривалості, % до обсягу продажу (п. 7 : п. 1)	25,5	26,4	+0,9
9. Прибуток (збиток) від реалізації (п. 1-п. 2- п. 5)	1097,1	1565,0	+467,9
10. Прибуток від реалізації, у % до ЗФТ (п. 9 : п. 7)	13,7	13,3	-0,4

**8.5 Методика аналізу рівня рентабельності підприємства**

Ступінь прибутковості підприємства визначається показником рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, прибутковість окремих видів продукції. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, оскільки їх величина

відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами.

Показники рентабельності підрозділяються на три основні групи:

- 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 витрат.

Рентабельність операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до величини витрат, одержаних в ході даного виду діяльності

Рентабельність продажів 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 фондів і матеріальних оборотних коштів.

Послідовність аналізу рентабельності визначається його завданням, які складаються з оцінки виконання визначених параметрів; вивчення динаміки показників; розрахунок впливу факторів на зміну рівня рентабельності; пошук резервів зростання рентабельності та заходи з їх мобілізації.

В таблиці 8.7 розраховані показники рентабельності витрат та рентабельності продаж підприємства за попередній та звітний рік. Рентабельність витрат за попередній рік показує що на одну гривню

собівартості на підприємстві було отримано 0,158 гривні валового прибутку. В звітнім періоді співвідношення зменшилось до 0,153 гривні валового прибутку на гривню собівартості.

Рентабельність основної операційної діяльності за період склала 4,05 % в попереднім році та 4,04% в звітнім, що дуже низько для підприємства. Рентабельність продаж не змінилась і склала 3,5%, тобто на підприємстві на кожен гривню чистого доходу отримано 3,5 копійки прибутку від основної операційної діяльності.

Рентабельність основної операційної діяльності доцільно аналізувати, урахувавши вплив таких факторів як зміна структури та асортименту продукції, зміна собівартості продукції, зміна відпускних цін на продукцію.

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність основної операційної діяльності використовують ланцюгові підстановки.

Таблиця 8.7

Аналіз показників рентабельності продажу

Показники	За попередній рік	За звітній рік	Відхилення (+,-)
Чистий дохід, тис. грн	31335,7	44666,5	+13330,8
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	27065,3	38728,3	+11663
Валовий прибуток, тис. грн	4270,4	5938,2	+1667,8
Адміністративні витрати, тис. грн	1174,7	1804,4	+629,7
Витрати на збут, тис. грн	1998,6	2568,8	-570,2
Прибуток від основної операційної діяльності, тис. грн	1097,1	1565	+467,9
Рентабельність витрат, %	15,8	15,3	-0,5
Рентабельність основної операційної діяльності, %	4,05	4,04	-0,01
Рентабельність продаж, %	3,5	3,5	-

Факторна модель цього показника така:

$$P = \frac{\text{Поод}}{B} = \frac{\text{ВРП} * \text{СТР} * \text{Ц} - C}{\text{ВРП} * \text{СТР} * C} \text{ де,} \quad (8.7)$$

P - рентабельність витрат;

Поод – прибуток від основної операційної діяльності;

B – собівартість реалізованої продукції;

ВРП – обсяг реалізації;

СТР – структура реалізації;

Ц – середня ціна реалізації;

C – собівартість реалізованої продукції.

Для розрахунку впливу факторів використовують дані таблиці 8.4

$$P_b = \frac{\text{Поод}_b}{B_b} = \frac{\text{ВРП}_b * \text{СТР}_b * \text{Ц}_b - C_b}{\text{ВРП}_b * \text{СТР}_b * C_b} = 4,05\%$$

$$P_{ум1} = \frac{\text{Поод}_{ум1}}{B_{ум1}} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_б - C_b}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_b} = 6,42\%$$

$$P_{ум2} = \frac{\text{Поод}_{ум2}}{B_{ум2}} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_ф - C_b}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_b} = 21,2\%$$

$$P_f = \frac{\text{Поод}_ф}{B_f} = \frac{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * \text{Ц}_ф - C_f}{\text{ВРП}_ф * \text{СТР}_ф * C_f} = 4,04\%$$

Рівень рентабельності фактичний знизився проти базового на 0,01 (4,04 – 4,05) відсотка. Розрахунки факторів показали таке:

- за рахунок зміни структури продажу рентабельність зросла на 2,37 пункту (6,42 – 4,05);

- за рахунок збільшення ціни рентабельність зросла на 14,78 пунктів (21,2 – 6,42);

- за рахунок збільшення рівня собівартості рентабельність знизилась на 17,16 пункту (4,04 – 21,2).

Таким чином, негативний вплив зростання собівартості продукції спричинило зниження рівня рентабельності на 17,16 пунктів. Зростання рівня рентабельності пов'язане з підвищенням середнього рівня цін і частки рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації. Темпи зростання витрат на підприємстві попереджали темпи зростання ціни, току рівень рентабельності низок та знаходиться на одному рівні.

Підприємству необхідно продовжувати частку рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації.

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів, деякі з них показано на рисунку 8.3. Фактори зміни ціни реалізації і собівартості одиниці продукції вважаються факторами першого порядку, всі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться способом ланцюгових підстановок.

Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва.

$$R_v = \text{Под} : \text{ОК}, \text{ де} \quad (8.8)$$

$R_v$  – рентабельність виробництва;

$\text{Под}$  – прибуток від операційної діяльності;

$\text{ОК}$  – середньорічна сума операційного капіталу.

У цій моделі середньорічна сума операційного капіталу залежить від чистого доходу від продажу (ЧД) і коефіцієнта обороту капіталу (Коб), який визначається відношенням чистого доходу до середньорічної суми основного і оборотного капіталу. Чим швидше капітал робить оборот на підприємстві, тим менше необхідно його для забезпечення запланованого обсягу продажу, уповільнення обороту капіталу вимагає додаткового залучення засобів для забезпечення того самого обсягу виробництва та реалізації продукції.

Таким чином, на рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції;
- зміна фондомісткості продукції;
- зміна оборотності оборотних коштів.

Таблиця 8.8

Аналіз рентабельності виробництва продукції

Показники	Попередній період	Звітний період	Відхилення (+,-)
1. Прибуток від операційної діяльності тис. грн	1363,2	1871,2	+508
2. Чистий дохід, тис. грн	31335,7	44666,5	+13330,8
3. Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	2406	3238	+832
4. Середньорічні залишки матеріальних оборотних коштів, тис. грн	1524,5	2024,05	+499,55
5. Середньорічна вартість виробничих фондів (п.3+п.4), тис. грн	3930,5	5262,05	+1331,55
6. Коефіцієнт фондомісткості продукції (п.3/п.2), коп.	7,68	7,25	-0,43
7. Коефіцієнт закріплення оборотних коштів (п.4/п.2)	4,86	4,53	-0,33
8. Прибуток на 1 гривню реалізованої продукції (п.1/п.2), коп.	4,35	4,19	-0,16
9. Рівень рентабельності виробництва (п.1/п.5),%	34,68	35,56	+0,88

За даними таблиці 8.8, рівень рентабельності виробництва за звітний період збільшився на 0,88% відсоткового пункту.

Вплив факторів на зміну рентабельності розраховується способом ланцюгових підстановок:

1. Вплив за рахунок зміни частки прибутку на 1 грн реалізованої продукції:

$$P_{в1} = 4,19 : (7,68 + 4,86) * 100 = 33,41,$$

Вплив цього фактора становить  $33,41 - 34,68 = -1,27$

Отже, за рахунок зменшення частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції рівень рентабельності зменшився на 1,27 відсоткового пункту.

Вплив за рахунок зміни фондомісткості основних виробничих фондів:

$$P_{в2} = 4,19 : (7,25 + 4,86) * 100 = 34,6$$

Вплив цього фактора становить  $34,6 - 33,41 = +1,19$

Отже, за рахунок зменшення фондомісткості рівень рентабельності виробництва збільшився на 1,19 відсоткового пункту.

2. Вплив зміни коефіцієнта закріплення матеріальних оборотних коштів, тобто зміни тривалості обороту обігових коштів:

$$35,56 - 34,6 = +0,96$$

За рахунок зменшення тривалості обороту обігових коштів рентабельність зросла на 0,96 відсоткового пункту.

Отже, загальний вплив факторів становить 0,88 відсоткового пункту:

$$(-1,27 + 1,19 + 0,96)$$

Таким чином, рентабельність виробництва підприємства зросла на 0,88 відсоткових пунктів з одного боку за рахунок ефективного використання основних виробничих фондів та матеріальних ресурсів, з другого боку за рахунок зменшення рентабельності продаж. На підприємстві подальше збільшення рентабельності можливо за рахунок зростання прибутковості продаж.



### Контрольні запитання

- 8.1. Охарактеризуйте основні показники прибутку і порядок їх розрахунку.
- 8.2. Викладіть методику розрахунку впливу факторів на зміну суми прибутку від основної операційної діяльності.
- 8.3. Що таке маржинальний аналіз і для чого його використовують.
- 8.4. Викладіть суть методики маржинального аналізу прибутку.
- 8.5. Що таке беззбитковий обсяг продажів і зона безпеки підприємства.
- 8.6. Як визначають величину беззбиткового обсягу продажів і зони безпеки підприємства за аналітичним і графічним методами.
- 8.7. Як роблять обґрунтування управлінських рішень у бізнесі на основі маржинального аналізу.
- 8.8. Охарактеризуйте основні показники рентабельності і методику їх розрахунку.
- 8.9. Викладіть факторну модель і методику розрахунку впливу факторів на зміну рівня рентабельності продукції.
- 8.10. Назвіть основні джерела резервів збільшення прибутку і методику їх підрахунку.

### *Тестові завдання*

- 8.1. Як розрахувати чистий прибуток, якщо прибуток від операційної діяльності – 200 тис. грн., дохід від участі в капіталі – 10 тис. грн., фінансові витрати – 7 тис. грн., податок на прибуток від звичайної діяльності – 58 тис. грн.
  - а)  $200 + 10 - 58$ ;
  - б)  $200 - 7 - 58$ ;
  - в)  $200 + 10 - 7 - 58$ .
- 8.2. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування – це:
  - а) валовий прибуток + фінансові доходи;

б) фінансовий результат від операційної, інвестиційної та інших видів звичайної діяльності;

в) фінансовий та інші доходи та витрати.

8.3. Які основні фактори впливають на прибуток від реалізації:

а) зміна обсягу, структури продаж та зміна витрат на збут;

б) зміна собівартості та цін реалізованої продукції;

в) зміна обсягу, структури та собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат, витрат на збут та цін на продукцію.

8.4. Валовий прибуток – це:

а) виручка від реалізації продукції;

б) різниця між чистим доходом та собівартістю виробленої продукції;

в) різниця між виручкою (чистим доходом) та собівартістю реалізованої продукції

8.5. Як визначається прибуток від основної операційної діяльності

а) як різниця між фінансовими результатами від операційної діяльності і 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.

8.6. Як визначається « критичний обсяг продажів»

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.

## **9. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ**

9.1. Організація економічного аналізу фінансового стану підприємства

9.2. Методика аналізу динаміки складу і структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування. Аналіз причин зміни оборотних коштів на підприємстві

9.3. Методика аналізу абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства

9.4. Методика аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства

9.5. Методика аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства

### **9.1. Організація економічного аналізу фінансового стану підприємства**

Проведення аналізу ринкових показників дозволяє на ранній стадії антикризового управління підприємством виявити сигнали негативних дій зовнішнього й внутрішнього середовища на його фінансову стійкість. Відсутність систематизованого спостереження за станом ринкової активності та стратегічного бачення перспектив розвитку підприємства, часто змушує його керівництво зіткнутися із загрозою банкрутства.

З багатьох причин, що призводять до такої ситуації, можна виділити слабке вивчення чинників, які тією або іншою мірою впливають на конкурентоспроможність підприємства. Тому особливого значення набуває впровадження системи моніторингу, що в широкому значенні передбачає спеціально організоване спостереження за станом об'єктів, явищ, процесів, з метою їхнього оцінювання, контролю або прогнозу. Відповідно до виробничо-фінансової діяльності підприємства значення цієї системи важко переоцінити, оскільки спостереження за діями зовнішнього й внутрішнього

середовища, дозволяє визначити сигнали про позитивні і негативні тенденції у відповідності з тією або іншою ринковою ситуацією та вибрати шлях стратегічного розвитку.

Створення системи моніторингу показників діяльності підприємства базується, вперш за все, на результатах аналізу його фінансового стану. Тому є сенс надати деякі визначення щодо зазначеної економічної категорії.

По-перше, *фінансовий стан* уявляє собою економічну категорію, яка відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу, тобто здатність фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їхнього розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаєминами з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю [6, с. 7].

По-друге, фінансовий стан – це рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їхнього використання. Оптимізація фінансового стану підприємства є однією з основних умов вдалого розвитку організації у перспективі. У той час, як кризовий фінансовий стан створює серйозну загрозу її банкрутства [9, с. 476].

Узагальнення трактувань щодо зазначеної економічної категорії показало, що фінансовий стан підприємства залежить майже від усіх аспектів його виробничо-фінансової діяльності, а саме: від виконання виробничої програми, зменшення собівартості виробленої продукції і, відповідно, збільшення генерування прибутку від її реалізації. Також у процесі аналізу фінансового стану товариства слід урахувувати вплив чинників, які діють у сфері обігу і пов'язані з організацією процесу кругообігу капіталу – поліпшення взаємин з постачальниками сировини та матеріалів, удосконалення процесу реалізації продукції, а також пов'язаного з ним розрахункового механізму.

Зазначимо, що зовнішнім проявом фінансового стану підприємства є його поточна платоспроможність, а внутрішнім – фінансова стійкість. Ця сторона фінансового стану підприємства забезпечує його стабільну платоспроможність у тривалій перспективі. В основі фінансової стійкості організації лежить збалансованість активів і джерел їхнього фінансування, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків (рис. 9.1) [58, с. 564].

**Платоспроможність** підприємства – це його здатність вчасно задовольняти платіжні вимоги постачальників згідно договорам, повертати кредити, виплачувати заробітню платню персоналу, здійснювати платежі до бюджету [6, с. 8].

**Фінансова стійкість** підприємства є відображенням стабільного перевищення доходів організації над її витратами, забезпечує вільне маневрування її грошовими коштами, і шляхом ефективного використання цих коштів, сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції. Вона визначається ступенем забезпеченості запасів власними і позиковими джерелами їхнього формування, та співвідношенням обсягів власних і позикових коштів, необхідних для фінансування виробничо-фінансової діяльності підприємства [6, с. 91].



Рис. 9.1. Взаємозв'язок фінансової стійкості та платоспроможності підприємства

Внаслідок проведення будь-якої господарської операції, фінансовий стан підприємства може поліпшитись, залишитися незмінним або

погіршитись. У зв'язку з цим зазначимо, що фінансовий стан суб'єкта господарювання може бути стійким, нестійким та кризовим.

Організація будь-якого спостереження за станом об'єктів економічного аналізу базується на постановці завдань, вирішення яких дозволить досягти поставленої мети дослідження і, відповідно, формує особливості в методиці проведення аналізу, яка використовується для розв'язання поставлених завдань.

Метою проведення аналізу фінансового стану підприємства є виявлення факторів, які обумовлюють зміни у фінансовому стані підприємства та прогноз основних тенденцій розвитку його виробничо-фінансової діяльності.

Відповідно до поставленої мети, під час оцінювання фінансового стану підприємства аналітик повинен вирішити такі основні завдання:

1. вчасно й об'єктивно діагностувати фінансовий стан підприємства, визначити його "больові точки" і вивчити причини їх виникнення;
2. знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства, його платоспроможності і фінансової стійкості;
3. надати конкретні рекомендації, які спрямовані на більш ефективне використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства;
4. зробити прогноз можливих фінансових результатів і розробити моделі фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів [58, с. 564-566].

Методика аналізу фінансового стану підприємства складається з таких основних етапів, послідовність проведення яких вказана на рис. 9.2.

Згідно із схемою, що наведена на рисунку 9.2, зрозуміло, що початковими етапами методики аналізу фінансового стану підприємства є оцінювання динаміки складу і структури активів товариства і джерел їхнього фінансування.

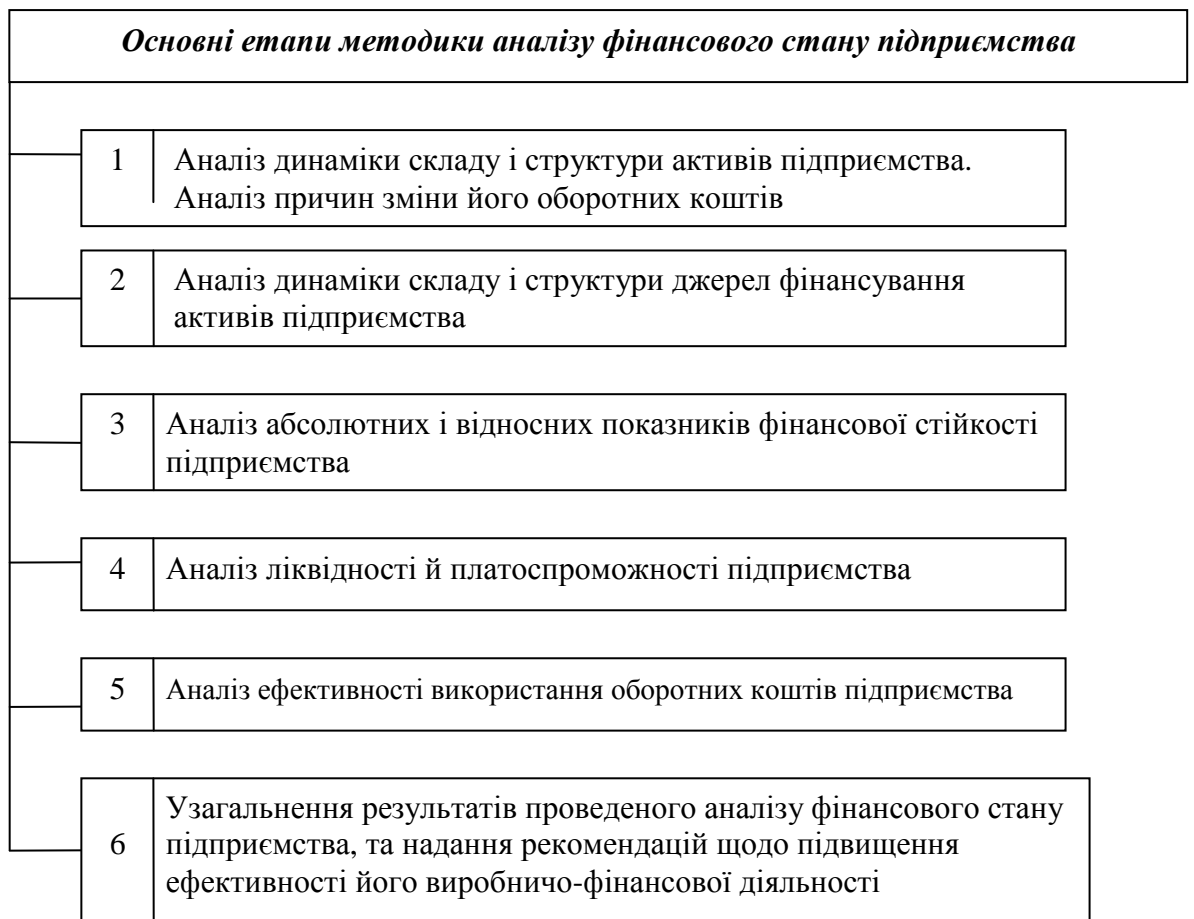


Рис. 9.2. Структурно-логічна схема методики аналізу фінансового стану підприємства

Логічна послідовність початку проведення аналізу фінансового стану підприємства саме в цьому напрямку обумовлена тим, що при оцінюванні складу і структури майна підприємства визначається забезпеченість товариства основним і оборотним капіталом; наявність на його рахунках грошових коштів, необхідних для негайного погашення зобов'язань товариства по короткостроковим кредиторським заборгованостям; міра забезпеченості підприємства виробничим потенціалом та ін.

Аналіз джерел фінансування майна підприємства дозволить виявити фактори, які обумовлюють збільшення або зменшення власного капіталу товариства; визначити залежність підприємства від зовнішнього фінансування його діяльності; проаналізувати ступінь фінансування основного капіталу товариства за рахунок його власного капіталу, тощо. Тобто, з метою створення загальної об'єктивної картини фінансового стану

підприємства і визначення “больових точок”, які спостерігаються у його виробничо-фінансовій діяльності, проводиться аналіз динаміки складу та структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування.

Наступним етапом методики аналізу фінансового стану підприємства є визначення міри забезпеченості його запасів основними джерелами фінансування; співвідношення між обсягами власних та запозичених коштів; здатності підприємства своєчасно погашати свої зобов'язання перед кредиторами, а також оцінювання ефективності використання оборотних коштів підприємства, яка визначається їхньою оборотністю. Тобто, на цьому етапі проведення аналізу фінансового стану визначають, в якому стані знаходяться параметри життєздатності підприємства – фінансова стійкість, платоспроможність, ефективність використання його ресурсів та капіталу, і внаслідок дії яких факторів вони погіршилися, або поліпшилися протягом досліджуваного періоду.

Після виявлення основних тенденцій у зміні виробничо-фінансової діяльності досліджуваного підприємства, формулюються висновки стосовно ефективності господарювання на ньому і враховуючі виявлені під час проведення аналізу недоліки у виробничо-фінансовій діяльності товариства, надаються рекомендації стосовно їхнього усунення.

Задля проведення на високому кваліфікаційному рівні аналізу фінансового стану підприємства (щоб такий аналіз дозволив виявити всі “вузькі місця” у господарській діяльності досліджуваного підприємства), необхідно вміти “читати” його фінансову звітність. Тому вважаємо за потрібне зупинитись на характеристиці інформаційної бази аналізу фінансового стану товариства.

Одним з основних інформаційних джерел, які використовуються при аналізі фінансового стану підприємства, є баланс (форма №1 фінансової звітності організації) (додатки А та Б). У активі балансу відображається майно, яке використовується в виробничо-фінансовій діяльності підприємства задля отримання економічних вигод. Активи підприємства



(тобто все його майно) відображаються в балансі по мірі збільшення *ліквідності* (здатності активу трансформуватися у грошові кошти). Міра ліквідності визначається тривалістю часу, впродовж якого ця трансформація може здійснюватись, і чим менше цей період, тим краще. У складі активу балансу підприємства розрізняють необоротні активи, оборотні активи та витрати майбутніх періодів (рис.9.3).

Необоротні активи відображаються у першому розділі активу балансу. По-іншому ці активи називають ще як нерухоме майно, іммобілізовані засоби та основний капітал. У цьому розділі активу балансу відображаються нематеріальні активи підприємства, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові біологічні активи, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокова дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи та інші необоротні активи.

Необоротні активи називають нерухомим майном, оскільки у короткостроковому періоді його практично неможливо трансформувати у грошові кошти.

У другому розділі активу балансу підприємства відображаються оборотні активи. По-іншому їх називають – поточні активи, мобільні засоби, оборотний капітал.

Виходячи з позицій аналізу балансу підприємства, оборотні активи поділяються на:

– запаси (визначаються як сума за рядками “виробничі запаси”, “поточні біологічні активи”, “незавершене виробництво”, “готова продукція”, “товари”) (рядки 100+110+120+130+140 форми №1 “Баланс”);

– дебіторську заборгованість (визначається як сума за рядками “векселі одержані”, “дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги”, “дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, з внутрішніх розрахунків” та “інша поточна дебіторська заборгованість”) (рядки 150+160+170+180+190+200+210

форми №1 “Баланс”);

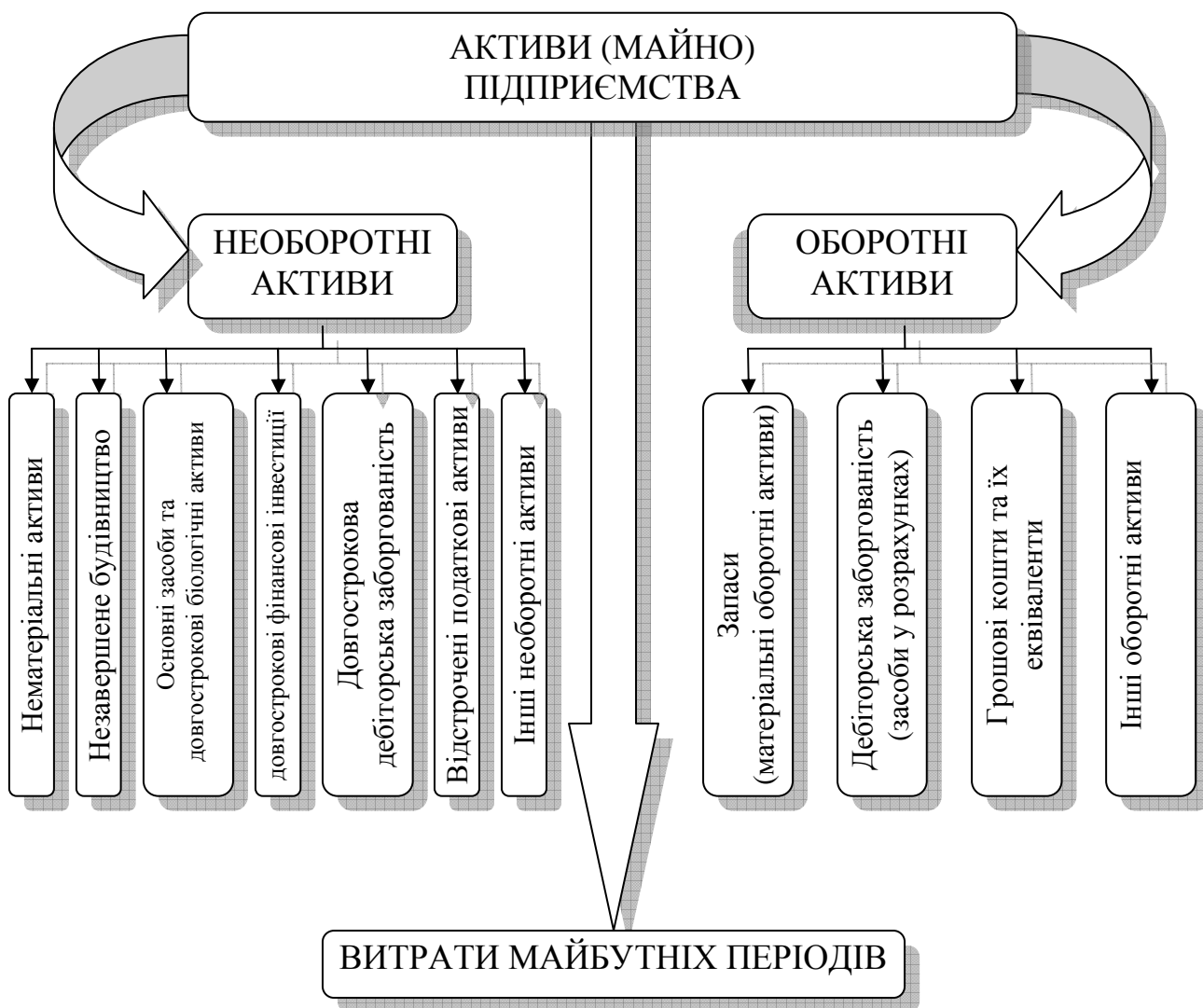


Рис.9.3. Склад активів підприємства

- грошові кошти та їх еквіваленти, які поділяються на поточні фінансові інвестиції і грошові кошти, та їх еквіваленти (визначається як сума рядків “грошові кошти і їх еквіваленти у національній валюті та грошові кошти і їх еквіваленти у іноземній валюті”) (рядки 220+230+240 форми №1 “Баланс”);
- інші оборотні активи (рядок 250 форми №1 “Баланс”).

У третьому розділі активу балансу підприємства відображаються витрати майбутніх періодів.

Зазначимо, що починаючи з 1 січня 2008 року бухгалтери підприємств при складанні фінансової звітності, зокрема, балансу, повинні виділяти три складові нерухомості: інвестиційну, операційну нерухомість і необоротні

активи та групи вибуття, які утримуються для продажу. Всі ці складові до 1 січня 2008 року в балансі відображались як основні засоби.

Щодо таких складових як інвестиційна та операційна нерухомість, то в П(С)БО 32 (пп. 1.4.) [52] наводяться такі їхні визначення:

**Інвестиційна нерухомість** – власні, або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою отримання орендних платежів та (або) збільшення власного капіталу, а не для виробництва та постачання товарів, надання послуг, адміністративної мети або продажу в процесі звичайної діяльності.

**Операційна нерухомість** – власні, або орендовані на умовах фінансової оренди земельні ділянки, будівлі, споруди, які розташовуються на землі, утримувані з метою використання для виробництва, або постачання товарів чи надання послуг, або ж в адміністративних цілях.

Бухгалтери підприємств відображають балансову (залишкову) вартість інвестиційної нерухомості у самостійно вписуваному рядку 055 “Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості”, а балансову вартість операційної нерухомості в рядку 030 “Залишкова вартість основних засобів”.

Четвертий розділ активу, яким доповнено баланс підприємства з 1 січня 2008 року, має назву “Необоротні активи та групи вибуття” і заповнюється у вписуваному рядку 275. Згідно із п.1 розділу II П(С)БО 27 [51] необоротний актив та група вибуття визнаються утримуваними для продажу, коли одночасно виконуються всі наступні вимоги: 1) економічні вигоди очікується отримати від їх продажу, а не від їх використання за призначенням; 2) вони готові до продажу у їх теперішньому стані; 3) їх продаж, як очікується, буде завершено протягом року з дати призначення їх утримуваними для продажу; 4) умови їх продажу відповідають звичайним умовам продажу для подібних активів; 5) здійснення продажу має високу імовірність.

П(С)БО 27 зазначає, що період завершення продажу може бути продовжено на термін більше одного року в разі, якщо це обумовлено обставинами, які перебувають поза контролем підприємства, яке продовжує виконувати план продажу.

Незважаючи на те, що в П(С)БО 27 [51] вказано, що необоротні активи та групи вибуття, які утримуються для продажу, припиняють визнаватися у складі необоротних активів і на них не нараховується амортизація (що є цілком логічним з позиції бухгалтерського обліку), вважаємо, що при проведенні аналізу фінансового стану підприємства (зокрема, при оцінюванні ліквідності його балансу) ці необоротні активи та групи вибуття слід відносити до основного капіталу. Це твердження будується на тому, що кошти, які буде отримано внаслідок їх продажу, прогнозується, що надійдуть на рахунки підприємства тільки протягом року з дати визнання їх необоротними активами та групами вибуття, які утримувалися для продажу. Цей період може не співпадати з датою складання балансу підприємства.

Зазначимо, що виділення трьох складових нерухомості: інвестиційної, операційної та необоротних активів та групи вибуття, дозволяє більш влучно розрахувати значення показника виробничого потенціалу підприємства.

*Джерела фінансування активів* підприємства, тобто його пасиви, складаються з власного капіталу (рядок 380 форми №1 “Баланс”), забезпечень наступних витрат і платежів (рядок 430 форми №1 “Баланс”), позичкових коштів та доходів майбутніх періодів (рядок 630 форми №1 “Баланс”) (рис. 9.4).

Складові власного капіталу, який показує частку майна підприємства, що фінансується за рахунок коштів акціонерів і власних коштів підприємства, такі: статутний капітал; пайовий капітал; додатковий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток (непокритий збиток); неоплачений капітал; вилучений капітал.

Згідно з даними рис. 9.4. зрозуміло, що до складу власного капіталу також можна умовно віднести другий і п'ятий розділи пасиву балансу

підприємства, а саме: забезпечення наступних витрат і платежів (рядок 430 форми №1 “Баланс”) та доходи майбутніх періодів (рядок 630 форми №1 “Баланс”), оскільки вони формуються за рахунок власних коштів підприємства, які отримані ним у процесі здійснення своєї виробничо-фінансової діяльності та за рахунок надходжень від держави та інших підприємств, які носять умовно безповоротний і безоплатний характер.

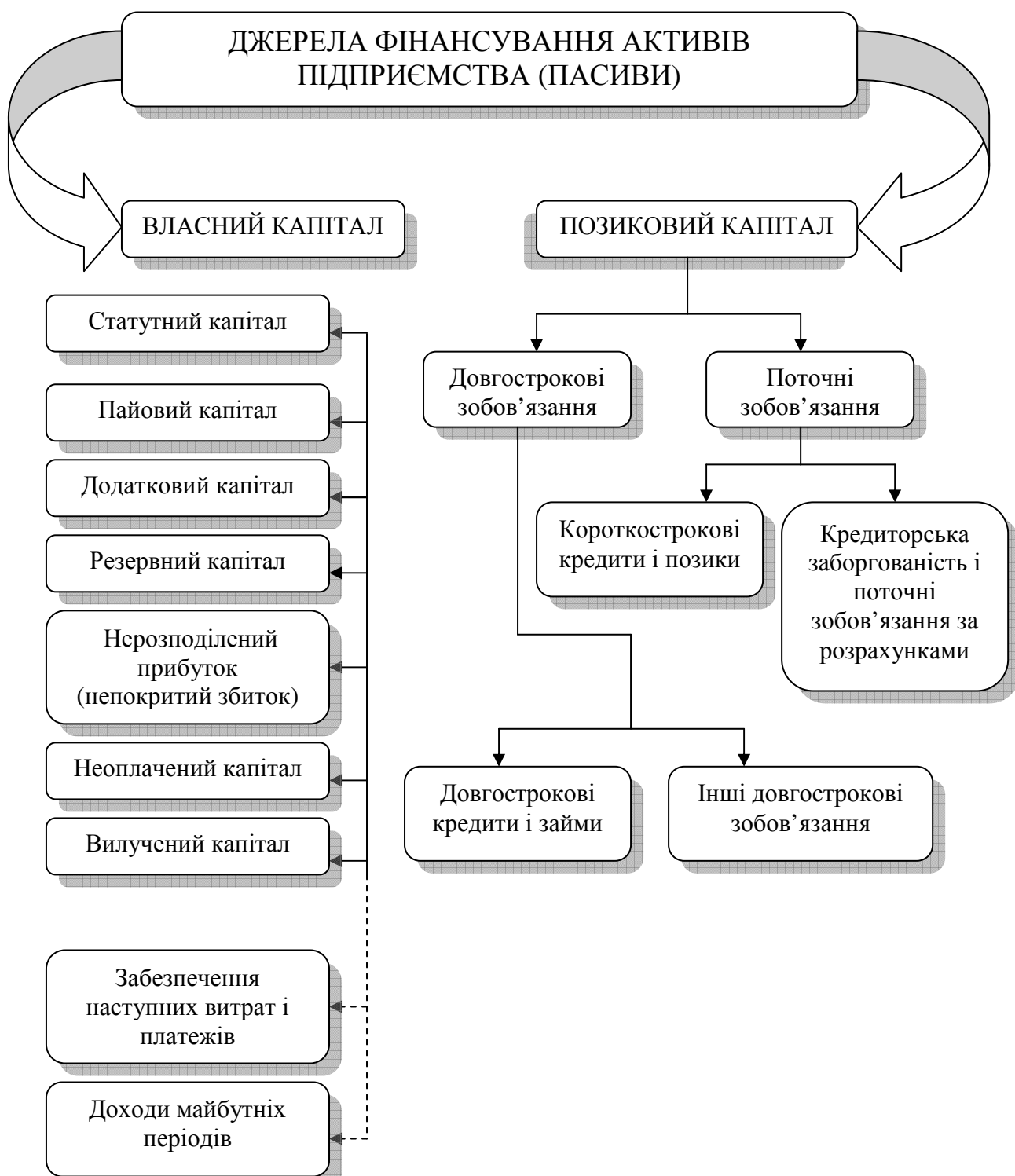


Рис. 9.4. Склад джерел фінансування активів підприємства

Позиковий капітал підприємства наведений у пасиві його балансу в третьому розділі “Довгострокові зобов’язання” (рядок 480) та в четвертому розділі “Поточні зобов’язання” (рядок 620). Він характеризує частку майна товариства, яка придбана за рахунок зовнішніх джерел фінансування активів підприємства.

У складі поточних зобов’язань товариства відображаються короткострокові банківські кредити і позики (рядки 500 і 510), кредиторська заборгованість та поточні зобов’язання за розрахунками. Зазвичай кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги та поточні зобов’язання за розрахунками узагальнено називають “кредиторською заборгованістю”. До неї включається сума таких складових пасиву балансу підприємства: “векселі видані”, “кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги”, поточні зобов’язання за розрахунками: “з одержаних авансів”, “з бюджетом”, “з позабюджетних платежів”, “зі страхування”, “з оплати праці”, “з учасниками”, “з внутрішніх розрахунків” та “інші поточні зобов’язання” (від 520 до 610 рядка форми №1 “Баланс”).

За ризиковою ознакою найменш ризиковими є власний капітал та умовно прирівнені до нього забезпечення наступних витрат і платежів, та доходи майбутніх періодів. Далі йдуть довгострокові зобов’язання, оскільки вони отримані підприємством на строк, який перевищує один рік. Більш ризиковими порівняно з власним капіталом та довгостроковими зобов’язаннями є короткострокові банківські кредити і займи, оскільки термін їх надання – один рік, по закінченню якого необхідно у повному обсязі повернути кредит і відсотки за право користуватися ним. До найбільш ризикових зобов’язань відноситься кредиторська заборгованість, оскільки вона надається на дуже короткий термін (наприклад, місяць). Якщо підприємство не поверне зазначені кошти у зафіксований в договорах термін, то після трьох місяців з закінчення терміну сплати, кредитори мають право подати на підприємство-боржника в суд і ініціювати процедуру банкрутства.

Після надання характеристики статей активу і пасиву балансу, перейдемо до висвітлення особливостей методики аналізу складу і структури майна підприємства та джерел його фінансування.

## **9.2. Методика аналізу динаміки складу і структури активів підприємства і джерел їхнього фінансування. Аналіз причин зміни оборотних коштів на підприємстві**

Аналіз майна (ресурсів) підприємства та джерел їхнього фінансування проводять за допомогою складання агрегованого порівняльного аналітичного балансу. Оцінюючи структуру майна підприємства, разом з проведенням горизонтального аналізу, проводять ще й вертикальний аналіз. Основною метою такого аналізу є виявлення співвідношення між основним і оборотним капіталом, що в свою чергу, дозволить виявити тенденції у зміні майна підприємства в бік зменшення або збільшення його ліквідності і оборотності. Співвідношення цих розділів (необоротних і оборотних активів) повинно відповідати специфіці та виробничій спрямованості підприємства.

Вертикальний аналіз оборотного капіталу, тобто аналіз його структури, повинен вказати на зміни питомої ваги запасів, дебіторської заборгованості і грошових коштів у структурі майна підприємства. Занадто велике збільшення цих статей у підсумку активу балансу підприємства без відповідних змін у його виробничій діяльності, може свідчити, у визначеній мірі, про зниження фінансової стійкості організації.

На основі даних щодо структури і складу майна підприємства, на початок і на кінець досліджуваного періоду визначають активи, що характеризують його виробничий потенціал.

$$\text{Виробничий потенціал} = \begin{matrix} \text{основі засоби (за залишковою} \\ \text{вартістю)} + \text{виробничі запаси} + \\ \text{незавершене виробництво} + \\ \text{витрати майбутніх періодів} \end{matrix} = \begin{matrix} \text{рядок 030 + 100 + 120 + 270} \\ \text{форми №1 "Баланс"} \end{matrix} \quad (9.1)$$

Зміна питомої ваги виробничого потенціалу в загальній сумі активів товариства дозволяє зробити висновки, щодо нарощування або зниження виробничого процесу на підприємстві.

Після проведення аналізу майна товариства оцінюють склад та структуру джерел фінансування його активів. При проведенні аналізу пасиву балансу підприємства, необхідно визначити співвідношення в структурі між власним і позиковим капіталом, розрахувати питому вагу власного капіталу в підсумку пасиву балансу підприємства (це значення повинно бути вище або дорівнювати 50% – тоді, за найбільш узагальнюючими оцінками, вважають, що організація є фінансово стійкою).

Особливу увагу при аналізі власного капіталу приділяють змінам нерозподіленого прибутку або непокритим збиткам. Також багато уваги приділяють дослідженню структури позикового капіталу – виділяють довгострокові зобов'язання, короткострокові кредити і кредиторську заборгованість. Негативним при цьому є збільшення суми кредиторської заборгованості, оскільки підприємство починає фінансувати свою господарську діяльність за рахунок найбільш ризикових джерел. Це також вказує на наявність проблем у товариства із залученням менш ризикових джерел фінансування свого майна – власного капіталу, довгострокових зобов'язань та короткострокових банківських кредитів.

Таким чином, аналіз майна підприємства та джерел його фінансування дозволяє виявити негативні тенденції або больові точки у виробничо-фінансовій діяльності підприємства, а саме, встановити забезпеченість підприємства необоротними активами; оцінити, чи достатньо на підприємстві найбільш ліквідних активів – грошових коштів і їхніх еквівалентів та поточних фінансових інвестицій; проаналізувати, як змінюється структура оборотного капіталу підприємства – у бік зменшення чи збільшення ліквідності. Це, в свою чергу, вкаже на негативні або позитивні тенденції у зміні платоспроможності підприємства і дозволить надати рекомендації щодо приведення в відповідність з рекомендованими нормативами, значення таких



показників як запаси, дебіторська заборгованість (засоби у розрахунках) і грошові кошти та їхні еквіваленти.

Підсумком аналізу динаміки й структури джерел фінансування активів підприємства повинен бути висновок щодо їх раціональної структури у тенденціях щодо зміни суми позикового капіталу. Також наприкінці проведення аналізу, бажано надати рекомендації, які дозволять підприємству в майбутньому збільшити фінансування свого майна за рахунок власних коштів, не бути занадто залежним від найбільш ризикового джерела фінансування активів товариства – кредиторської заборгованості.

Зробимо спробу провести аналіз складу і структури майна підприємства, та джерел його фінансування на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 9.1).

Аналіз зміни величини і структури майна підприємства показав, що його загальна сума активів за аналізований період зростає на 2,6 млн. грн. або на 40,3%. Зазначене збільшення майна організації відбулося внаслідок збільшення як основного капіталу підприємства, так і його оборотних активів. Вартість необоротних активів підприємства на кінець звітної року порівняно з попереднім збільшилась приблизно на 289,8 тис. грн. або на 7,6%. Вартість оборотних засобів на підприємстві збільшилась на 2,3 млн. грн. або на 89,0%. Отже, співвідношення темпів приросту оборотних і необоротних активів показало, що підприємство перерозподілило свої кошти на користь більш мобільних, порівняно з основним капіталом, активів, що позитивно відбилося на оборотності його сукупного капіталу.

У складі оборотних активів відбулися такі зміни: на протязі аналізованого періоду відбулося зростання суми запасів на 636 тис. грн. або на 33,4%. Питома вага цієї статті у структурі активів товариства зменшилась з 29,9 до 28,4% (див. рис. 9.5 та 9.6). Найбільше збільшення спостерігається за сумою дебіторської заборгованості. Якщо на кінець попереднього року засоби у розрахунках становили 572 тис. грн., то на кінець звітної року вони склали 1,6 млн. грн., тобто збільшились у 2,8 рази. Це вказує на розширення

продажів продукції підприємства в кредит, а також збільшення авансів, виданих підприємством своїм постачальникам у рахунок виконання ними зобов'язань по постачанню товарів на адресу організації (заборгованість за виданими авансами збільшилась з 0 до 801,5 тис. грн.).

Таблиця 9.1

Агрегований порівняльний аналітичний баланс підприємства

№ п/п	Стаття балансу	на кінець попереднього року		на кінець звітного року		зміни у звітному році порівняно з попереднім		
		тис. грн.	% до підсумку	тис. грн.	% до підсумку	абсолютні (+,-), тис. грн.	темپ приросту, %	структури, %
<b>Актив</b>								
1	Майно разом	6367,4	100	8934,7	100	2567,3	40,3	-
1.1	Необоротні активи	3807,1	59,8	4096,9	45,9	289,8	7,6	-13,9
1.2	Оборотні активи	2560,3	40,2	4837,8	54,1	2277,5	89,0	13,9
1.2.1	Запаси	1902,5	29,9	2538,5	28,4	636	33,4	-1,5
1.2.2	Дебіторська заборгованість	571,6	9,0	1574,8	17,6	1003,2	175,5	8,6
1.2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	86,2	1,4	724,5	8,1	638,3	740,5	6,7
1.2.4	Інші оборотні активи	-	-	-	-	-	-	-
1.3	Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	-	-
	Виробничий потенціал	4460,1	70,0	6064,6	67,9	1604,5	36,0	-2,1
<b>Пасив</b>								
1	Джерела майна разом	6367,4	100	8934,7	100	2567,3	40,3	-
1.1	Власний капітал	4449,9	69,9	5799,8	64,9	1349,9	30,3	-5,0
1.1.1	Статутний капітал	381,5	6,0	381,5	4,3	-	-	-1,7
1.1.2	Нерозподілений прибуток	2295,4	36,0	3575,3	40,0	1279,9	55,8	4,0
2	Забезпечення наступних витрат і платежів	147,1	2,3	257,7	2,9	110,6	75,2	0,6
3.	Позиковий капітал	1770,4	27,8	2877,2	32,2	1106,8	62,5	4,4
3.1	Довгострокові зобов'язання	55,4	0,9	-	-	-55,4	-	-0,9
3.2.	Короткострокові кредити і позики	-	-	-	-	-	-	-
3.3.	Кредиторська заборгованість і поточні зобов'язання	1715,0	26,9	2877,2	32,2	1162,2	67,8	5,3

Вертикальний аналіз балансу товариства показав, що питома вага дебіторської заборгованості у складі його майна на кінець звітної періоду склала 17,6% проти 9-ти відсоткового рівня попереднього року, що також підтверджує розширення комерційного кредитування покупців продукції товариства та збільшення заборгованості постачальників перед підприємством. Грошові кошти та їхні еквіваленти товариства за досліджуваний період збільшились у 8,4 рази, і на кінець звітної року склали 724,5 тис. грн. Їхня питома вага в структурі майна підприємства збільшилась з 1,4 до 8,1%. Все це свідчить, що структура оборотних активів організації на кінець звітної періоду порівняно з попереднім значно поліпшилася з позиції ліквідності й платоспроможності.

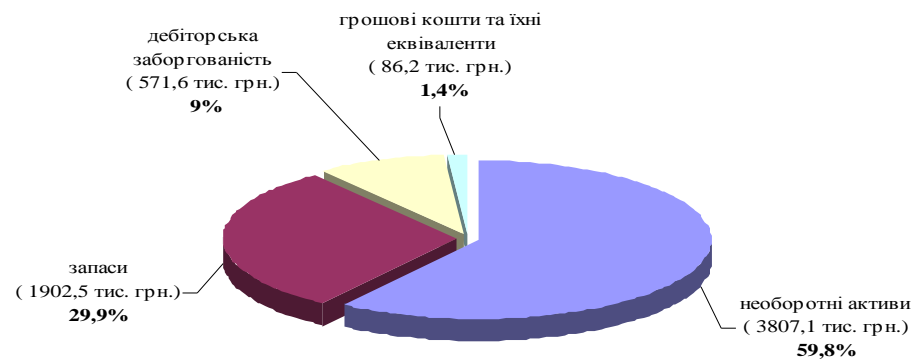


Рис. 9.5. Склад і структура майна підприємства на кінець попереднього року



Рис. 9.6. Склад і структура майна підприємства на кінець звітної року

За аналізований період відбулося збільшення активів, що характеризують виробничий потенціал підприємства в вартісному виразі (з 4,5 млн. грн. до 6,1 млн. грн.). Питома вага цього показника в складі майна товариства також дуже висока (на кінець звітнього року - 68 %), що дозволяє підприємству збільшувати обсяги виробництва й реалізації продукції.

Таким чином, аналіз складу та структури майна організації показав, що на підприємстві протягом досліджуваного періоду структура майна стала більш мобільною. Це підтверджується перевищенням темпів приросту оборотного капіталу порівняно з основним. Це, в свою чергу, відбулося прискоренням оборотності активів підприємства і поліпшенням його платоспроможності, що, в першу чергу, підтверджується зростанням грошових коштів та їх еквівалентів на рахунках товариства. Крім того, вказані зміни у структурі оборотного капіталу свідчать про збільшення темпів реалізації продукції. Так, зростання темпів дебіторської заборгованості супроводжуються збільшенням обсягів реалізації продукції (з 31 до 45 млн. грн.), що вказує на сильну збутову політику.

Далі проаналізуємо склад й динаміку джерел фінансування активів підприємства. Згідно з даними табл.9.1 видно, що активи товариства придбані переважно за рахунок його власних коштів. На це вказує перевищення питомої ваги власного капіталу в складі джерел фінансування майна організації (у середньому 62%), порівняно з рекомендованим теоретично обґрунтованим значенням цього показника (воно повинно бути більше або дорівнювати 50%). Аналіз показав, що протягом досліджуваного періоду власний капітал підприємства збільшився на 1,3 млн. грн. або на 30%. Його збільшення відбулося, головним чином, за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на протязі аналізованого періоду (з 2,3 млн. грн. до 3,6 млн. грн. або на 56%), що свідчить про ефективне здійснення господарської діяльності на підприємстві.

Питома вага власного капіталу в структурі джерел фінансування майна товариства зменшилася з 69,9% на кінець попереднього року до 64,9% на

кінець звітної року (див. рис. 9.7. і 9.8.). Це вказує на незначне збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності.

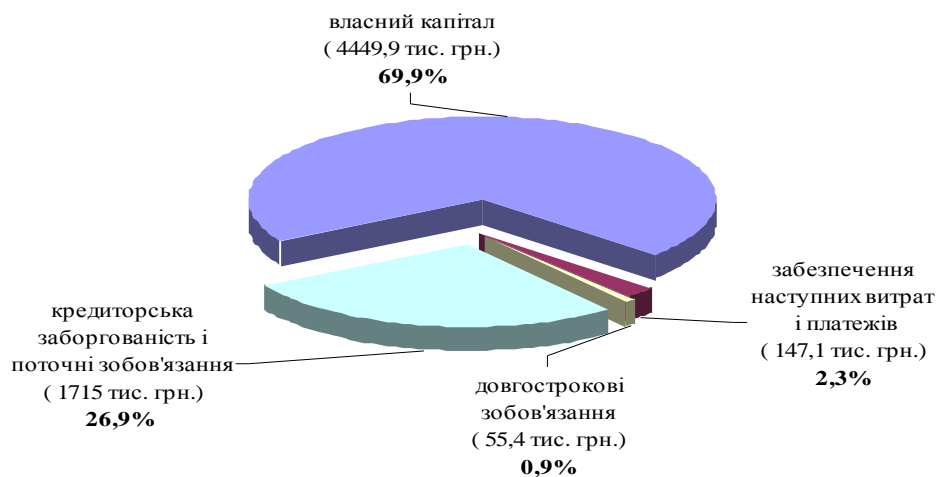


Рис. 9.7. Склад і структура джерел фінансування майна підприємства на кінець попереднього року

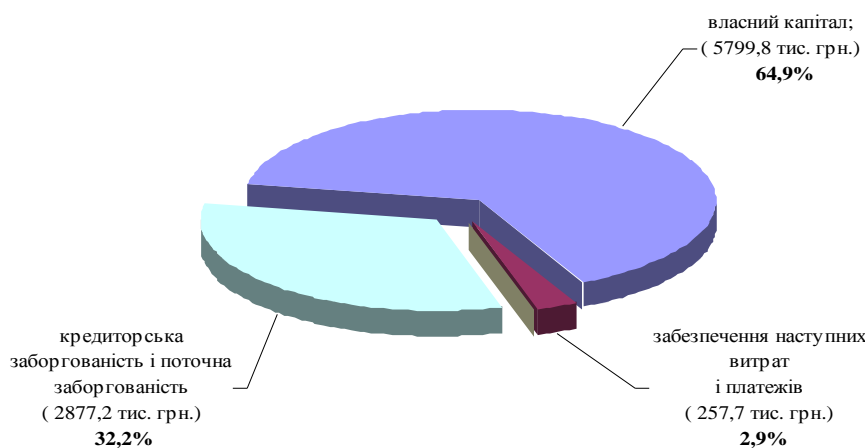


Рис. 9.8. Склад і структура джерел фінансування майна підприємства на кінець звітної року

Позиковий капітал товариства в абсолютному вираженні збільшився на 62,5% і на кінець звітної періоду склав 2,9 млн.грн. Його частка в структурі джерел фінансування майна зросла з 27,8 до 32,2%, що вказує на

незначне збільшення залежності підприємства від зовнішнього фінансування своєї діяльності.

Аналізуючи склад та структуру позикового капіталу організації, відмітимо негативну тенденцію в фінансуванні діяльності підприємства. Розрахувавшись за своїми довгостроковими зобов'язаннями (цей показник зменшився з 55,4 тис. грн. до 0), управлінський персонал удався до покриття потреб підприємства в капіталі задля фінансування оборотних активів за рахунок найбільш ризикового джерела фінансування майна – кредиторської заборгованості. Про це свідчить збільшення найбільш строкових зобов'язань підприємства з 1,7 до 2,9 млн. грн. або на 67,8%.

Таким чином, аналіз зміни величини і структури майна підприємства та джерел його фінансування показав, що в організації протягом досліджуваного періоду структура активів стала більш мобільною, що в свою чергу, спричинило збільшення оборотності активів підприємства і поліпшило його платоспроможність.

Негативною тенденцією в фінансуванні майна організації є збільшення її залежності від найбільш ризикового джерела фінансування оборотних активів – кредиторської заборгованості, що в подальшому може негативно відобразитися на його платоспроможності. З метою зменшення залежності підприємства від найбільш термінових зобов'язань управлінському персоналу треба поповнити власні оборонні кошти товариства шляхом збільшення генерування прибутку від його виробничо-господарської діяльності, а також здійснити емісію акцій підприємства в відкритий продаж. Усі надані рекомендації дозволять поліпшити фінансову стійкість організації.

Аналіз зміни величини і структури ресурсів, якими володіє підприємство, показав, що протягом досліджуваного періоду в організації сума оборотних коштів зростає з 2,6 до 4,8 млн. грн. або на 89% (див. табл.9.1). Детальніше розглянемо причини, які зумовили збільшення оборотного капіталу товариства (табл. 9.2).

***Причинами збільшення оборотного капіталу підприємства є:***

1. збільшення реінвестованого прибутку підприємства (рядок 350 форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – 350 форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року);
2. збільшення власного капіталу підприємства ((рядки 380-350) форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – (380-350) форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року);
3. зростання забезпечень наступних витрат і платежів (рядок 430 форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – 430 форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року);
4. збільшення довгострокових зобов'язань підприємства (рядок 480 форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – 480 форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року);
5. збільшення поточних зобов'язань (рядок 620 форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – 620 форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року);
6. збільшення амортизаційних відрахувань на підприємстві (різниця між зносом за нематеріальними активами та основними засобами на кінець звітнього і попереднього років) або ((рядок 012+032) форми №1 "Баланс" на кінець звітнього року – (012+032) форми №1 "Баланс" на кінець попереднього року).

Збільшення реінвестованого прибутку, зростання власного капіталу товариства та збільшення забезпечень наступних витрат і платежів – є основними причинами, які забезпечують зростання оборотного капіталу на підприємстві на безризиковій основі, оскільки прибуток – є одним із основних джерел фінансування розвитку суб'єкта господарювання. Забезпечення наступних витрат і платежів на підприємстві формуються ним самим на випадок настання тих умовних зобов'язань, за якими необхідно буде розрахуватися (якщо вони настануть) або ні (у разі їхньої відсутності), однак кошти на випадок їх настання підприємство резервує і у будь-який момент може направляти їх на фінансування своїх потреб.

Коли відбувається збільшення довгострокових і поточних зобов'язань на підприємстві – це вказує, що товариство отримало кошти від сторонніх осіб і головним для нього буде правильно ними скористатися, щоб отримати додатковий прибуток на вкладений капітал.

Збільшення амортизаційних відрахувань – теж розглядається як одне з найбільш вагомих джерел зростання оборотного капіталу на підприємстві, оскільки амортизацію можна назвати “так би мовити” прибутком, за рахунок якого підприємство може оновлювати свою виробничу базу, тим самим, підвищуючи конкурентоспроможність виробленої продукції. Зазначимо, що назву “прибуток” амортизаційні відрахування отримали ще й тому, що за рахунок цих коштів управлінський персонал товариства може і не оновлювати його виробничу базу, а сплатити податки з цих сум амортизації і використовувати їх як забажає. Однак ці дії тільки виявляють професійну некомпетентність керівництва підприємства, і в подальшому (в разі їх здійснення) призведуть організацію до кризового стану. Цей приклад управління амортизаційними відрахуваннями підприємства був наведений задля того, щоб показати, що амортизація – це дуже важливе джерело збільшення оборотних коштів на підприємстві.

Перейдемо до розгляду *причин зменшення оборотного капіталу* на підприємстві. Вони такі:

1. збільшення інших необоротних активів (рядок 070 форми №1 “Баланс” на кінець звітнього року – 070 форми №1 “Баланс” на кінець попереднього року);
2. зростання капітальних вкладень (різниця між первісною вартістю нематеріальних активів та основних засобів, і незавершеним будівництвом на кінець звітнього і попереднього років) або ((рядок 011+031+020) форми №1 “Баланс” на кінець звітнього року – (011+031+020) форми №1 “Баланс” на кінець попереднього року).



3. збільшення довгострокових фінансових інвестицій (рядки 040+045 форми №1"Баланс" на кінець звітнього року – (040+045) форми №1"Баланс" на кінець попереднього року);

4. збільшення відстрочених податкових активів (рядок 060 форми №1"Баланс" на кінець звітнього року – 060 форми №1"Баланс" на кінець попереднього року).

Збільшення інших необоротних активів розглядається як одна з причин зменшення оборотних коштів на підприємстві тому, що за цим рядком активу балансу товариства відображаються його вкладення в банк на довгостроковий депозитний рахунок. Отже, коли відбувається зростання інших необоротних активів на підприємстві, то відбувається відволікання грошових коштів з обороту капіталу товариства на період, більший за один рік. Тобто відбувається зменшення наявного в підприємства на цей час оборотного капіталу.

Зростання капітальних вкладень розглядається як причина зменшення оборотного капіталу товариства тому, що коли управлінський персонал підприємства здійснює купівлю нематеріальних активів, основних засобів та інвестує гроші у незавершене будівництво, то кошти вкладаються в немобільні активи. Це призводить до зменшення наявного оборотного капіталу на підприємстві.

Збільшення довгострокових фінансових інвестицій також призводить до відволікання коштів з обороту капіталу підприємства, оскільки управлінський персонал досліджуваного товариства, наприклад, інвестує гроші у розвиток іншого підприємства шляхом придбання пакету його акцій. Досліджуване підприємство має право на отримання дивідендів, але на цей час така операція (купівля акцій іншого товариства) призводить до зменшення оборотних коштів на підприємстві.

Ще однією з причин зменшення оборотного капіталу товариства є збільшення відстрочених податкових активів. Відстрочені податкові активи уявляють собою часову різницю між податком на прибуток, який

розрахований за податковою декларацією, та податком на прибуток, який розрахований за даними бухгалтерського обліку. Тобто суму податку на прибуток, яка підлягає відшкодуванню у майбутніх періодах. Тому, якщо відбувається збільшення за цією статтею балансу підприємства, то організація постійно сплачує до бюджету збільшену суму податку на прибуток, зменшуючи, тим самим, наявні оборотні кошти.

Проведемо аналіз причин зміни оборотних коштів на досліджуваному підприємстві (табл. 9.2).

Розрахунки у таблиці будуть проведені вірно лише у тому разі, коли різниця між причинами збільшення оборотних коштів товариства і причинами їхнього зменшення дорівнює абсолютному відхиленню за оборотними активами підприємства за досліджуваний період (див. табл. 9.1).

Таблиця 9.2

#### Аналіз причин зміни обігових коштів підприємства

Джерела збільшення коштів	Сума, тис. грн.	Причини зменшення обігових коштів	Сума, тис. грн.
1. Збільшення реінвестування прибутку (3575,3 – 2295,4)	1279,9	1. Збільшення інших необоротних активів	-
2. Збільшення власного капіталу (5799,8 – 3575,3) – (4449,9 – 2295,4)	70,0	2. Збільшення капітальних вкладень (0+7788,8+343,7) – (0+5937,3+1083,7)	1111,5
3. Зростання забезпечень наступних витрат та платежів (257,7 – 147,1)	110,6	3. Збільшення довгострокових фінансових інвестицій	-
4. Збільшення довгострокових зобов'язань (0 – 55,4)	-55,4	4. Збільшення відстрочених податкових активів	-
5. Збільшення поточних зобов'язань (2877,2 – 1715,0)	1162,2		
6. Збільшення амортизаційних відрахувань (0+4035,6) – (0+3213,9)	821,7		
Підсумок	3389,0	Підсумок	1111,5

Перевірка:  $3389 - 1111,5 = 2277,5 = 2277,5$ .

Аналіз даних табл. 9.2 показав, що оборотні кошти на підприємстві на кінець звітного року порівняно з попереднім збільшились на 2,3 млн. грн. Основними причинами такого збільшення оборотного капіталу є збільшення реінвестованого прибутку в кінці звітного року порівняно з попереднім на 1,3 млн. грн., і збільшення поточних зобов'язань товариства на 1,2 млн. грн. Також розрахунки свідчать, що однією з вагомих причин зростання оборотного капіталу організації є збільшення амортизаційних відрахувань на 822 тис. грн. Розрахунок причин зменшення оборотних коштів на підприємстві показав, що на 1,1 млн. грн. зріс обсяг його капітальних вкладень. Тобто за досліджуваний період спостерігається зростання обсягів виробничо-господарської діяльності на підприємстві, що і відобразилося на причинах зміни обсягу оборотних активів товариства.

Далі перейдемо до розгляду методики аналізу внутрішньої характеристики фінансового стану підприємства – його фінансової стійкості, яка є одним із головних параметрів життєздатності будь-якої організації.

### **9.3. Методика аналізу абсолютних і відносних показників фінансової стійкості підприємства**

**Фінансова стійкість** підприємства, як вже раніше зазначалось, є відображенням стабільного перевищення доходів організації над її видатками, забезпечує вільне маневрування її грошовими коштами, і шляхом ефективного використання цих коштів, сприяє безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції [6, с. 91].

Фінансову стійкість підприємства можна проаналізувати за допомогою абсолютних і відносних показників. **Абсолютними показниками** фінансової стійкості є показники, які відображають, в якій мірі запаси товариства профінансовані за рахунок його власних та позикових джерел. Задля характеристики джерел формування запасів розраховують три основних показника:

1. наявність **власних оборотних коштів (ВОК)** на підприємстві, які дорівнюють різниці між його власним капіталом на необоротними активами або рядок 380 – 080 форми № 1 “Баланс”;

Необхідно розрізняти поняття “оборотні кошти” і “власні оборотні кошти”. Якщо перше поняття відображає в собі складову частину майна (активів) підприємства і її, умовно кажучи, можливо потримати в руках (мається на увазі наприклад, наявність залишків готової продукції або сировини та матеріалів на складі), то друге поняття узагальнює в собі основне джерело формування запасів товариства. Тобто складову його пасивів. Власні оборотні кошти неможливо потримати в руках, але коли у підприємства вони відсутні, то йому можливо влучно поставити діагноз – “підприємство фінансово нестійке”. Це вказує на наявність проблем у його фінансово-господарській діяльності.

2. наявність **власних та довгострокових позикових джерел формування запасів** товариства (**ВОК + ДЗ**). Цей показник визначається шляхом збільшення власних оборотних коштів підприємства на суму довгострокових пасивів (рядок 380+480 – 080 форми №1 “Баланс”);

3. **загальна величина основних джерел формування запасів** розраховується шляхом додавання до власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань (**ВОК + ДЗ**) суми короткострокових кредитів банків (**КК**) (рядок 500 форми №1”Баланс”) або рядки (380-080) + 480 + 500 форми №1 “Баланс”.

Наведеним трьом показникам джерел фінансування запасів відповідають три показника забезпеченості запасів джерелами їхнього формування (тобто можливо відповісти на питання, чи достатньо цих основних джерел для того, щоб у повній мірі сформувати запаси підприємства, або ні):

1. **надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів** розраховується як різниця між величиною власних оборотних коштів та

запасами товариства або рядок (380-080) – (100+110+120+130+140) форми №1 “Баланс”;

2. **надлишок (+) або нестача (-) власних та довгострокових джерел формування запасів** розраховується як різниця між величиною власних оборотних коштів і довгострокових зобов’язань товариства та його запасами рядок (380-080) + 480 – (100+110+120+130+140) форми №1 “Баланс”;

3. **надлишок (+) або нестача (-) загальної суми основних джерел формування запасів** розраховується як різниця між величиною основних джерел формування запасів та запасами товариства або рядки (380-080) + 480 + 500 – (100+110+120+130+140) форми №1 “Баланс”.

При проведенні аналізу абсолютних показників фінансової стійкості підприємства будемо виходити з того, що власний капітал – це тільки перший розділ пасиву його балансу. Забезпечення наступних витрат і платежів не будемо враховувати, оскільки зазначені кошти підприємство резервує на випадок виникнення зобов’язань перед трудовим колективом товариства або перед особами, які представляють зовнішнє середовище функціонування підприємства. Раніше зазначалося, що ці події носять умовний характер, тому підприємство може або направляти ці кошти на покриття вказаних зобов’язань, або на фінансування яких-небудь інших своїх потреб. Що ж стосується основних джерел фінансування запасів товариства, то його управлінський персонал повинен так побудувати фінансову стратегію розвитку організації, щоб власного капіталу вистачило для фінансування частини її запасів. Теж саме стосується і доходів майбутніх періодів (при розрахунку абсолютних показників фінансової стійкості товариства не будемо їх враховувати). Ці види доходів підприємства мають випадковий характер. Наприклад, орендар у попередньому періоді сплатив орендну плату за користування необоротним активом, який належить підприємству, раніше визначеного терміну, а в звітному періоді він вирішив сплатити орендну платню в строк. У першому випадку в підприємства з’явилися доходи майбутніх періодів, а в другому – ні. Тому вважаємо за доцільне при

розрахунку зазначених абсолютних показників фінансової стійкості підприємства чітко визначити основні джерела фінансування його запасів, а саме: власний капітал, довгострокові зобов'язання і короткострокові банківські кредити. За умов ефективного господарювання кожна організація повинна мати таку кількість цих джерел, щоб їх вистачило для покриття її потреб у запасах.

Вказані абсолютні показники фінансової стійкості підприємства, як правило, записуються у вигляді таких моделей:

1. власні оборотні кошти – запаси;
2. (власні оборотні кошти + довгострокові зобов'язання) – запаси;
3. (власні оборотні кошти + довгострокові зобов'язання + короткострокові кредити) – запаси.

або 1.  $ВОК - З$ ; (9.2)

2.  $(ВОК + ДЗ) - З$ ; (9.3)

3.  $(ВОК + ДЗ + КК) - З$ . (9.4)

Наявність надлишків прирівнюється до 1, нестача до 0.

Відповідно до наведених моделей аналізу фінансової стійкості підприємства розрізняють чотири її типи:

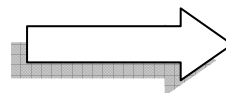
### ***1. Абсолютна фінансова стійкість підприємства – 1.1.1.***

Такий тип фінансової стійкості підприємства передбачає наявність наступних нерівностей (рис. 9.9):

$$ВОК > З;$$

$$(ВОК + ДЗ) > З;$$

$$(ВОК + ДЗ + КК) > З$$



1.1.1. Абсолютна  
фінансова стійкість

Рис.9.9. Характеристика абсолютної фінансової стійкості підприємства  
Абсолютну фінансову стійкість мають підприємства, які відрізняються високим рівнем платоспроможності і не залежать від зовнішніх джерел фінансування своєї виробничо-фінансової діяльності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є власні оборотні кошти.

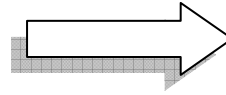
## **2. Нормальна фінансова стійкість підприємства – 0.1.1.**

Цей тип фінансової стійкості підприємства передбачає наявність наступних нерівностей (рис. 9.10):

$$\text{ВОК} < 3;$$

$$(\text{ВОК} + \text{ДЗ}) > 3;$$

$$(\text{ВОК} + \text{ДЗ} + \text{КК}) > 3$$



0.1.1. Нормальна  
фінансова стійкість

Рис.9.10. Характеристика нормальної фінансової стійкості підприємства

Нормальну фінансову стійкість мають підприємства, на яких підтримується поточна платоспроможність (тобто ці підприємства можуть вчасно покрити свої зобов'язання по короткостроковим кредиторським заборгованостям). Управлінський персонал цих підприємств вміє раціонально використовувати позикові кошти, а також так керує виробничо-фінансовою діяльністю підприємства, що вона характеризується високою ефективністю (виробничо-комерційна діяльність підприємства приносить йому прибуток). Основний показник економічної ефективності підприємства – рентабельність (наприклад, рентабельність власного капіталу), у таких товариств коливається на високому рівні, що вказує на їхню інвестиційну привабливість. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти та довгострокові зобов'язання.

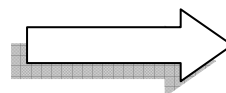
## **3. Нестійкий фінансовий стан підприємства – 0.0.1.**

Цей тип фінансової стійкості підприємства передбачає наявність наступних нерівностей (рис. 9.11):

$$\text{ВОК} < 3;$$

$$(\text{ВОК} + \text{ДЗ}) < 3;$$

$$(\text{ВОК} + \text{ДЗ} + \text{КК}) > 3$$



0.0.1. Нестійкий  
фінансовий стан

Рис.9.11. Характеристика нестійкого фінансового стану підприємства

Нестійкий фінансовий стан підприємства характеризується порушенням його поточної платоспроможності, виникненням необхідності залучення додаткових позикових джерел фінансування запасів. Джерелом

фінансування запасів таких підприємств є їхні власні оборотні кошти, довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити. При цьому зазначені підприємства мають можливість у найближчому майбутньому оновити свою платоспроможність. Можливість швидко (з мінімальними втратами ресурсів та часу) відновити платоспроможність підприємства пояснюється тим, що сигнали прояву фінансової кризи – слабкі, тобто їх можна швидко локалізувати і не допустити прояву сильних кризових сигналів. Однак все це можливо зробити тільки за умови швидкого реагування на прояви цих слабких сигналів зовнішнього і внутрішнього середовища.

#### **4. Кризовий фінансовий стан підприємства – 0.0.0.**

Цей тип фінансової стійкості підприємства передбачає наявність наступних нерівностей (рис. 9.12):

$$\begin{aligned} & \text{ВОК} < 3; \\ & (\text{ВОК} + \text{ДЗ}) < 3; \\ & (\text{ВОК} + \text{ДЗ} + \text{КК}) < 3 \end{aligned} \quad \Rightarrow \quad \begin{array}{l} 0.0.0. \text{ Кризовий} \\ \text{фінансовий стан} \end{array}$$

Рис.9.12. Характеристика кризового фінансового стану підприємства

Кризовий фінансовий стан підприємства характеризується повною втратою його платоспроможності. Джерелом фінансування запасів таких підприємств є їхня кредиторська заборгованість. Більш того, таке підприємство знаходиться на межі банкрутства. Слід вказати, що предбанкрутний стан товариства є наслідком відсутності реагування на прояви слабких сигналів фінансової кризи, які згодом (процес розгортання фінансової кризи на підприємстві є тривалим у часі) перетворилися на сильні. Такі сильні сигнали (наприклад, тривале генерування збитків від здійснення виробничо-фінансової діяльності, яке супроводжується наявністю прострочених заборгованостей по кредитах) управлінський персонал підприємства вже не спроможний самостійно подолати. За таких умов господарювання, управлінський персонал цих підприємств, як правило, вдається до санаційних заходів задля стабілізації їхньої господарської діяльності.



Проведемо аналіз абсолютних показників фінансової стійкості товариства на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 9.3).

Розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості організації свідчить, що на підприємстві власних оборотних коштів було недостатньо для того, щоб повністю профінансувати його запаси як на кінець попереднього, так і на кінець звітнього року. Протягом досліджуваного періоду, а саме: у попередньому році у товариства виникли відстрочені податкові зобов'язання, тобто довгострокові зобов'язання, в сумі 55,4 тис. грн. Однак власних та довгострокових джерел формування запасів все ж таки не вистачило, щоб покрити запаси товариства. Це підтверджується нестачею зазначених джерел формування запасів на кінець попереднього року в сумі 1,2 млн. грн.

Таблиця 9.3

Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості підприємства

№ п/п	Показники	на кінець попереднього року	на кінець звітнього року
1	Власний капітал, тис. грн.	4449,9	5799,8
2	Необоротні активи, тис. грн.	3807,1	4096,9
3	Власні оборотні кошти, тис. грн. (1-2)	642,8	1702,9
4	Довгострокові зобов'язання, тис. грн.	55,4	-
5	Наявність власних та довгострокових джерел покриття запасів, тис. грн. (3+4)	698,2	1702,9
6	Короткострокові кредити і позики, тис. грн.	-	-
7	Загальна сума основних джерел покриття запасів, тис. грн. (5+6)	698,2	1702,9
8	Запаси, тис. грн.	1902,5	2538,5
9	Надлишок, нестача власних оборотних коштів для покриття запасів, тис. грн. (3-8)	-1259,7	-835,6
10	Надлишок, нестача власних оборотних коштів та довгострокових зобов'язань для покриття запасів, тис. грн. (5-8)	-1204,3	-835,6
11	Надлишок, нестача основних джерел для покриття запасів, тис. грн. (7-8)	-1204,3	-835,6
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	-13,8	-6,7
14	Надлишок (+) або нестача (-) коштів на 1 грн. запасів (11 : 8), грн.	-0,63	-0,33

На кінець звітнього року нестача власних та довгострокових джерел фінансування запасів зменшилася порівняно з попереднім роком на 31% (836 тис. грн. проти 1,2 млн. грн.). Це відбулося внаслідок випередження темпів зростання власних оборотних коштів підприємства порівняно з темпами зростання його запасів (265% проти 133%). Ця позитивна тенденція (зменшення нестачі власних та довгострокових джерел покриття запасів у звітному порівняно з попереднім роком), вказує на спроби управлінського персоналу товариства так спланувати фінансову стратегію розвитку підприємства, щоб у перспективі його запаси були сформовані тільки за рахунок основних джерел їх покриття. Разом з тим, відмітимо, що управлінський персонал товариства протягом аналізованого періоду не залучав довгострокових та короткострокових кредитів, тому загальна сума основних джерел покриття запасів підприємства була меншою за їхню величину.

Таким чином, розрахунок абсолютних показників фінансової стійкості товариства свідчить про те, що протягом досліджуваного періоду фінансовий стан організації – кризовий (0.0.0). Разом з тим, зазначимо, що кризовий фінансовий стан підприємства обумовлений не такими сигналами прояву фінансової кризи в діяльності підприємства, як, наприклад, тривале генерування чистих збитків від здійснення господарської діяльності та ін., а лише тим, що управлінський персонал підприємства не залучав довгострокових та короткострокових кредитів, що вказує на те, що менеджмент товариства не бажав збільшувати ризик його господарської діяльності. Це, в свою чергу, призвело до того, частина запасів була профінансована за рахунок кредиторської заборгованості, що і обумовило ідентифікацію його фінансового стану як кризового. Однак аналіз динаміки складу та структури активів і пасивів підприємства та параметрів його життєдіяльності дозволяє зробити остаточний висновок, що підприємство на кінець звітнього періоду здатне швидко поліпшити свою фінансову стійкість.

Під час визначення типу фінансової стійкості підприємства необхідно мати чітку відповідь на питання: “які причини у господарській діяльності підприємства зумовили наявність саме такого (розрахованого за абсолютними показниками) типу фінансової стійкості” Відповідь на це питання можливо отримати завдяки розрахункам відносних показників фінансової стійкості товариства та їхнім рекомендованим значенням. Відносні показники – коефіцієнти, дозволяють порівнювати фінансові показники підприємства за різні періоди його діяльності, а також порівнювати їх з показниками інших підприємств.

На відміну від абсолютних показників фінансової стійкості при розрахунку відносних показників, власний капітал слід розраховувати як суму власного капіталу та джерел фінансування майна підприємства, які умовно є прирівняними до власного капіталу. Це такі джерела: забезпечення наступних витрат і платежів та доходи майбутніх періодів. Зазначене твердження будується на тому, що основною метою аналізу відносних показників фінансової стійкості підприємства, як вже раніше зазначалося, є виявлення причин, які зумовили погіршення або поліпшення його фінансового стану. Виявлення ж причин, у свою чергу, відбувається шляхом проведення аналізу тенденцій у розвитку виробничо-фінансовій діяльності товариства. Тенденції відображають загальні напрями у розвитку господарської діяльності товариства, тому розрахунки показників, аналіз яких дозволяє “побачити” його прогресивний або регресивний розвиток, не носять вкрай точного характеру. Згідно з цією причиною, при обчисленні відносних показників фінансової стійкості підприємства, його власний капітал слід ураховувати у розрахунках як суму власного капіталу товариства, забезпечень наступних витрат і платежів та доходів майбутніх періодів.

Існує велика кількість коефіцієнтів, за допомогою яких можливо проаналізувати фінансову стійкість підприємства. Охарактеризуємо дев'ять

коефіцієнтів, які дозволяють найбільш точно виявити причини, що зумовлюють погіршення або поліпшення фінансового стану підприємства.

**1. Коефіцієнт автономії ((фінансової незалежності), або концентрації власного капіталу).**

$$\text{Коефіцієнт автономії} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}} = \frac{\text{рядок 380+430+630 форми №1 "Баланс"}}{\text{рядок 640 форми №1 "Баланс"}} \quad (9.2)$$

*Рекомендоване значення цього показника  $\geq 0,5$*

Коефіцієнт автономії характеризує незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його господарської діяльності. Він показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі джерел фінансування майна підприємства. Зростання цього коефіцієнта характеризує тенденцію до зниження залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його активів. Чим вище зазначений коефіцієнт, тим підприємство більш фінансово стійке та незалежне від кредитів та займів.

Рекомендоване значення коефіцієнта автономії більше або дорівнює 0,5. Це означає, що майно підприємства повинно бути мінімум на 50% профінансовано (придбано) за рахунок його власних коштів. П'ятдесят відсотків є нижньою межею, згідно з якою підприємство буде вважатися незалежним. Розмір рекомендованого значення цього коефіцієнта залежить від галузевої специфіки та від виробничого потенціалу підприємства. У разі зниження цього коефіцієнта та одночасному зростанні швидкості оборотності оборотних коштів підприємства, наявності стабільного попиту на вироблену продукцію, налагоджених каналів постачання та збуту, і низького рівня постійних витрат – підприємство також буде вважатися фінансово стійким. Тому для формулювання остаточних висновків щодо фінансової стійкості досліджуваного підприємства, тенденції у зміні коефіцієнта автономії бажано порівнювати з тенденціями у зміні інших коефіцієнтів фінансової стійкості товариства (наприклад, із змінами коефіцієнтів маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами та ін.). Ця порада впливає з того, що

зазвичай при аналізі відносних коефіцієнтів фінансової стійкості товариства спостерігаються наступні тенденції у розвитку його фінансово-господарської діяльності. Незважаючи на те, що коефіцієнт автономії як на кінець попереднього, так і за звітний період відповідає рекомендованому значенню ( $\geq 0,5$ ) і протягом досліджуваного періоду має тенденцію до збільшення, що вказує на зменшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його майна у звітному періоді порівняно з попереднім, подальший аналіз коефіцієнтів показує, що на підприємстві спостерігається відсутність власних оборотних коштів. Це вже на відміну від раніше зробленого висновку свідчить про те, що товариство має проблеми з фінансуванням своєї виробничо-комерційної діяльності. Вказані проблеми виникли внаслідок того, що всі наявні у підприємства власні кошти повністю вкладені у необоротні активи. Тобто спостерігається наступне: з одного боку – в товариства достатньо наявного власного капіталу щоб профінансувати частину свого майна (згідно з рекомендованим значенням коефіцієнта автономії), а з іншого боку – весь цей власний капітал повністю вкладений у основний капітал, який неможливо швидко (у короткостроковому періоді) трансформувати у грошові кошти. Внаслідок цього в товариства відсутні власні оборотні кошти, необхідні для покриття його потреби у запасах, і управлінський персонал цього підприємства буде змушений звернутися до банку або безпосередньо до постачальників сировини та матеріалів з проханням надати йому короткостроковий банківський або комерційний кредит.

Таким чином, узагальнення обох виявлених тенденцій у розвитку підприємства показує, що воно втратило свою фінансову стійкість. Цей остаточний висновок зроблено за допомогою аналізу таких відносних показників фінансової стійкості як коефіцієнт маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами. Тому наведений приклад наочно свідчить про те, що остаточні висновки щодо покращення або погіршення фінансової стійкості підприємства слід

формулювати за допомогою аналізу коефіцієнта автономії разом з іншими показниками, які уточнюють причини зміни фінансового стану товариства.

Наступним коефіцієнтом, який дозволяє проаналізувати фінансову стійкість підприємства, є *коефіцієнт фінансової залежності*.

$$\text{2. Коефіцієнт фінансової залежності} = \frac{\text{Валюта балансу}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{рядок 640 форми №1 "Баланс"}}{\text{рядок 380+430+630 форми №1 "Баланс"}} \quad (9.3)$$

*Рекомендоване значення цього показника  $\geq 1$*

Цей коефіцієнт показує, яка сума активів підприємства припадає на одну гривню його власних коштів. Рекомендоване значення коефіцієнта фінансової залежності більше або дорівнює 1. Тобто, якщо значення цього коефіцієнта дорівнює 1 або 100%, то це вказує на те, що підприємство не використовує позикові кошти при фінансуванні свого майна. Також це свідчить про те, що його господарська діяльність повністю фінансується за рахунок власного капіталу. Якщо ж значення коефіцієнта фінансової залежності дорівнює 1,5, то його можна пояснити таким чином: на кожні 1,5 гривні, вкладених у активи підприємства, припадає 1 гривня власних коштів та 0,5 гривні – позикових [58, с.567].

### *3. Коефіцієнт фінансового ризику.*

$$\text{Коефіцієнт фінансового ризику} = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{рядок 480+620 форми №1 "Баланс"}}{\text{рядок 380+430+630 форми №1 "Баланс"}} \quad (9.4)$$

*Рекомендоване значення цього показника  $\leq 1$*

Зазначений коефіцієнт є узагальнюючим при аналізі фінансової стійкості підприємства. Зростання його значення свідчить про посилення залежності підприємства від позикових коштів і, відповідно, зниженні його фінансової стійкості.

Рекомендоване значення коефіцієнта фінансового ризику менше або дорівнює 1. Якщо значення цього показника дорівнює 1, то це означає, що на одну гривню, вкладену у власний капітал підприємства, припадає одна гривня позикових коштів. Це крайня межа (рівність між власними та

позиковими коштами підприємства), яка явно показує міру його фінансової стійкості. Якщо ж значення коефіцієнта дорівнює, наприклад, 1,2 – то це свідчить про остаточну втрату фінансової стійкості товариства, оскільки на одну гривню власного капіталу припадає 1,2 гривні позикового. Це означає, що майно, яке належить підприємству, придбано переважно за рахунок позикового капіталу і управлінський персонал товариства вже не в змозі самостійно приймати рішення щодо розвитку підприємства. Тобто остаточне рішення про здійснення тої або іншої угоди вже буде прийматися тільки після згоди на це кредиторів товариства.

#### **4. Коефіцієнт мобільності.**

$$\text{Коефіцієнт мобільності} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}} = \frac{\text{рядок 260 форми №1 "Баланс"}}{\text{рядок 080 форми №1 "Баланс"}} \quad (9.5)$$

*Оптимальне співвідношення між цими видами активів 30 на 70%*

Цей коефіцієнт характеризує, скільки оборотних коштів (в гривнях) припадає на одну гривню необоротних активів. Тобто відображає структуру майна підприємства. Структура майна підприємства або органічна будова його капіталу є одним з критеріїв, який, так би мовити, визначає тип фінансової стійкості товариства. Для пояснення інформаційної значущості коефіцієнта мобільності при проведенні аналізу фінансової стійкості підприємства наведемо такий приклад. Якщо вертикальний аналіз майна підприємства показує, що за досліджуваний період структура його активів змінилася таким чином: зменшилася частка необоротних активів, і, відповідно, зросла питома вага оборотних активів, то це свідчить про прискорення оборотності авансованого капіталу підприємства. Такий висновок можна також зробити після проведення аналізу тенденції зміни коефіцієнта мобільності (протягом досліджуваного періоду значення цього коефіцієнта збільшиться). Це, в свою чергу, означає, що на кінець звітного періоду порівняно з попереднім, оборотного капіталу в підприємства стало більше ніж основного. Наведена тенденція в зміні органічної будови капіталу підприємства свідчить про те, що його маневреність та доходність зросли за

аналізований період, що є ознакою підвищення фінансової стійкості товариства. Тому тенденція щодо збільшення коефіцієнта мобільності вкаже, умовно кажучи, на підвищення фінансової стійкості організації.

Співвідношення між оборотним та основним капіталом варіюється в залежності від галузевої належності та розмірів підприємства, виду його діяльності та ін. Оптимальне співвідношення між цими видами активів повинно бути 30 на 70%.

### **5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу.**

$$\text{Коефіцієнт маневреності власного капіталу} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{рядок } 380+430+630 - 080 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}}{\text{рядок } 380+430+630 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}} \quad (9.6)$$

*Рекомендоване значення цього показника  $\geq 0,1$*

Цей коефіцієнт показує, яка частка власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі. Якщо значення коефіцієнта, наприклад, становить 0,4 – це означає, що 40% власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі. Тобто ці власні кошти направлені на фінансування поточної діяльності підприємства. За рахунок цих коштів були частково (або повністю) придбані сировина і матеріали та інші складові оборотного капіталу товариства.

Таким чином, коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу перебуває в обороті, тобто в тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими засобами [58, с.586]. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим ефективніше використовуються власні оборотні кошти підприємства і, відповідно, вище міра його фінансової стійкості.

### **6. Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами.**

$$\text{Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{\text{рядок } 380+430+630 - 080 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}}{\text{рядок } 100+110+120+130+140 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}} \quad (9.7)$$

*Рекомендоване значення цього показника  $\geq 1$*

Рекомендоване значення коефіцієнта маневреності власного капіталу більше або дорівнює 0,1. Зазначений коефіцієнт характеризує міру фінансової



стійкості по відношенню до покриття власними оборотними коштами величини запасів товариства. Чим вище значення цього коефіцієнта, тим більш фінансово стійким є досліджуване підприємство. На кожну гривню, яка вкладена в запаси, повинна приходиться одна гривня (або більше) власних оборотних коштів.

### **7. Коефіцієнт автономії джерел формування запасів.**

$$\text{Коефіцієнт автономії джерел формування запасів} = \frac{\text{Власні оборотні кошти}}{\text{Основні джерела формування запасів}} = \frac{\text{рядок } 380+430+630 - 080 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}}{\text{рядок } (380+430+630 - 080) + 480 + 500 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}} \quad (9.8)$$

Цей коефіцієнт характеризує частку власних оборотних коштів у загальній сумі основних джерел формування запасів підприємства. Щодо його рекомендованого значення, відмітимо, що чим більше цей коефіцієнт, тим більш фінансово стійке досліджуване підприємство. Оптимальним значенням коефіцієнта автономії джерел формування запасів є 1. Таке значення вказаного коефіцієнта показує, що джерела формування запасів товариства повністю складаються з його власних оборотних коштів. Це, в свою чергу, свідчить про абсолютну фінансову стійкість аналізованого підприємства.

### **8. Коефіцієнт кредиторської заборгованості.**

$$\text{Коефіцієнт кредиторської заборгованості} = \frac{\text{Кредиторська заборгованість}}{\text{Поточні зобов'язання}} = \frac{\text{рядок } 520+530+540+550+560+570+580+590+600+610 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}}{\text{рядок } 620 \text{ форми } \text{№1} \text{ "Баланс"}} \quad (9.9)$$

Цей коефіцієнт показує питому вагу кредиторської заборгованості у складі поточних зобов'язань підприємства. Кредиторська заборгованість, як вже раніше було зазначено, є найбільш ризиковим джерелом фінансування оборотних активів товариства, оскільки термін його повернення кредиторам є найбільш коротким (порівняно з короткостроковими кредитами банків). Тому найбільш прийнятним є фінансування оборотних активів підприємства

за рахунок короткострокових кредитів (які треба повертати банку через рік), ніж за рахунок кредиторської заборгованості (ці зобов'язання необхідно погашати через місяць). Із зазначеного випливає, що чим менше значення коефіцієнта кредиторської заборгованості, тим більш фінансово стійке підприємство. Разом з тим, відмітимо, що зазвичай управлінській персонал підприємства вдається до покриття його потреб у сировині, матеріалах та ін. за рахунок найбільш строкових зобов'язань. Фінансовим менеджерам підприємства необхідно контролювати терміни погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та внутрішньої кредиторської заборгованості підприємства задля збереження його фінансової стійкості.

### **9. Коефіцієнт співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю.**

$$\begin{aligned}
 & \text{Коефіцієнт} \\
 & \text{співвідношення між} \\
 & \text{дебіторською та} \\
 & \text{кредиторською} \\
 & \text{заборгованістю}
 \end{aligned}
 = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Кредиторська заборгованість}} = \frac{\text{рядок 150+160+170+180+190+} \\
 +200+210 \text{ форми №1 "Баланс"}}{\text{рядок 520+530+540+550+560+570+} \\
 +580+590+600+610 \text{ форми №1 "Баланс"}} \quad (9.10)$$

Цей коефіцієнт 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. Наприклад, якщо значення зазначеного коефіцієнта на кінець попереднього року складало 0,70, а на кінець звітного року – 0,80, то це означає, що на кінець попереднього року грошових коштів, які підприємство отримає від дебіторів наприкінці терміну погашення дебіторської заборгованості, вистачить для того, щоб покрити 70% його найбільш строкових зобов'язань. На кінець звітного року, відповідно, цих коштів вистачить для покриття вже 80% найбільш строкових зобов'язань товариства. Все це вказує на поліпшення фінансової стійкості підприємства в звітному році порівняно з попереднім. Аналіз виявленої тенденції у зміні коефіцієнта співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства, як правило, підтверджує

виявлені раніше тенденції до зниження або збільшення його фінансової стійкості за допомогою таких коефіцієнтів, як коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт фінансового ризику та ін. Тому остаточні висновки щодо зниження або збільшення фінансової стійкості товариства необхідно формулювати на основі аналізу тенденцій у зміні всіх наведених дев'яти відносних показників, на основі яких можливо проаналізувати фінансову стійкість підприємства.

Щодо рекомендованого значення коефіцієнта співвідношення між дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства – практика показує, що воно повинно дорівнювати 1. За таких умов господарювання – коштів, які будуть отримані підприємством від дебіторів, повністю вистачить для покриття найбільш строкових зобов'язань підприємства перед кредиторами.

Розглянемо методику аналізу відносних показників фінансової стійкості товариства на прикладі досліджуваного підприємства (табл. 9.4).

Згідно з даними табл. 8.4, видно, що на кінець звітної періоду порівняно з його початком, аналізоване підприємство стало більш фінансово стійким, що підтверджується, в першу чергу, позитивною динамікою коефіцієнтів маневреності власного капіталу та забезпеченості запасів власними оборотними коштами.

Позитивна тенденція щодо зміцнення фінансової стійкості товариства пов'язана, в першу чергу, із зміною органічної будови капіталу підприємства в бік збільшення оборотного капіталу. Про це свідчить збільшення коефіцієнта мобільності протягом досліджуваного періоду з 0,67 до 1,18. Оскільки структура активів товариства на кінець звітної року стала не така важка як в кінці попереднього року (46% проти 60% (див. табл. 9.1)) (зазначимо, що структура активів підприємства вважається важкою, коли частка необоротних активів у складі його майна більше або дорівнює 40%), то це призвело до збільшення оборотності капіталу, авансованого в розвиток господарської діяльності організації. Це, в свою чергу, позитивно відбилося

на маневреності та дохідності, вперш за все, власного капіталу (коефіцієнт маневреності власного капіталу протягом досліджуваного періоду був у межах його рекомендованого значення). Якщо на кінець попереднього року лише 17% власного капіталу було вкладено в оборотні активи товариства, то на кінець звітного року майже вдвічі більше – 32%, що вказує на зміцнення фінансової стійкості на підприємстві.

Таблиця 9.4

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства

№ п/п	Показники	Методика розрахунку	на кінець попереднього року	на кінець звітного року	зміна
1	Коефіцієнт автономії (рекомендоване значення $\geq 0,5$ )	[Власний капітал]: [Валюта балансу]	0,72	0,68	-0,04
2	Коефіцієнт фінансової залежності (рекомендоване значення $\geq 1$ )	[Валюта балансу]: [Власний капітал]	1,39	1,47	0,08
3	Коефіцієнт фінансового ризику (рекомендоване значення $\leq 1$ )	[Позиковий капітал]: [Власний капітал]	0,39	0,47	0,08
4	Коефіцієнт мобільності (рекомендоване значення варіюється в залежності від галузі, у якій функціонує підприємство)	[Оборотні активи]: [Необоротні активи]	0,67	1,18	0,51
5	Коефіцієнт маневреності власного капіталу (рекомендоване значення $\geq 0,1$ )	[Власні оборотні кошти]: [Власний капітал]	0,17	0,32	0,15
6	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами (рекомендоване значення $\geq 1$ )	[Власні оборотні кошти]: [Запаси]	0,42	0,78	0,36
7	Коефіцієнт автономії джерел формування запасів (рекомендоване значення – збільшення)	[Власні оборотні кошти]: [Основні джерела формування запасів]	0,93	1	0,07
8	Коефіцієнт кредиторської заборгованості (рекомендоване значення – зменшення)	[Кредиторська заборгованість]: [Поточні зобов'язання]	1	1	0
9	Коефіцієнт співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю (рекомендоване значення =1)	[Дебіторська заборгованість]: [Кредиторська заборгованість]	0,33	0,55	0,22

Збільшення маневреності власного капіталу підприємства поступово призвело до зростання забезпеченості запасів власними оборотними коштами (з 42 до 78%), що вказує на наміри управлінського персоналу мінімізувати ризик здійснення господарської діяльності підприємства, тобто не обтяжувати його довгостроковими та короткостроковими кредитами (коефіцієнт автономії фінансування запасів на кінець досліджуваного періоду склав 1). Разом з тим, ця спроба призвела до того, що з одного боку менеджмент підприємства не використовує фінансових можливостей зростання прибутку на вкладений капітал, а з іншого боку – підприємству не вистачило основних джерел задля фінансування запасів (решта їх, а саме: 22% на кінець звітного року, була профінансована за рахунок найбільш термінових зобов'язань – кредиторської заборгованості (поточні зобов'язання організації як на початок, так і на кінець досліджуваного періоду склалися тільки з кредиторської заборгованості). Це, в деякій мірі, погіршило фінансовий стан підприємства з позиції фінансової стійкості.

Незважаючи на те, що аналіз динаміки коефіцієнта автономії показав, що на кінець звітного періоду порівняно з його початком підприємство стало більш залежним від зовнішнього фінансування (зазначений коефіцієнт зменшився з 0,72 до 0,68, крім того мають тенденцію до збільшення коефіцієнти фінансової залежності та фінансового ризику), відмітимо, що це доволі поверховий висновок. Аналіз коефіцієнтів маневреності власного капіталу, забезпеченості запасів власними оборотними коштами та співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості показав, що за своїм фінансовим потенціалом товариство не знижує своєї фінансової стійкості. Наприклад, якщо на кінець попереднього року управлінський персонал підприємства за рахунок коштів, які були отримані внаслідок інкасації дебіторської заборгованості, міг покрити тільки 33% найбільш термінових зобов'язань, то на кінець звітного року – вже 55%.

Отже, аналіз відносних показників фінансової стійкості підприємства показав, що воно не перебуває на стадії кризового розвитку (такий

поверховий висновок впливав з аналізу абсолютних показників фінансової стійкості). Незважаючи на те, що протягом досліджуваного періоду управлінський персонал підприємства не використовує фінансових можливостей, які дозволяють отримувати додатковий прибуток на вкладений капітал, і через те, що не залучає довгострокових кредитів виявився неспроможним сформувати запаси товариства за рахунок основних джерел їхнього фінансування – керівництво підприємства самотужки (тільки за рахунок власних оборотних коштів) профінансувало майже 80% матеріальних оборотних коштів. Більш того, зазначимо, що за своїм фінансовим потенціалом підприємство є привабливим для залучення інвестицій.

Після розгляду внутрішньої характеристики фінансового стану підприємства – фінансової стійкості, перейдемо до висвітлення методики оцінювання його зовнішнього критерію – платоспроможності.

#### **9.4. Методика аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства**

В економічній літературі прийнято розрізняти ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність підприємства.

Під *ліквідністю активу* розуміють здатність його до трансформації у грошові кошти, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, необхідним для його перетворення у грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вища його ліквідність. При цьому варто розрізняти поняття ліквідності сукупних активів як можливість їхньої швидкої реалізації при банкрутстві й самоліквідації підприємства і поняття ліквідності оборотних активів, що забезпечує його поточну платоспроможність [59, с.577]. Мається на увазі, що кожен вид оборотних активів має пройти відповідні стадії операційного циклу, перш ніж трансформуватися в готівку (див. рис. 9.12) [58, с.596].

Наприклад, грошові кошти (*ГК*), вкладені у виробничі запаси (*ВЗ*), повинні послідовно пройти стадії незавершеного виробництва (*НВ*), готової продукції (*ГП*), дебіторської заборгованості (*ДЗ*), і тільки після цього вони прийдуть до своєї вихідної форми (у наведеному прикладі через 80 днів).

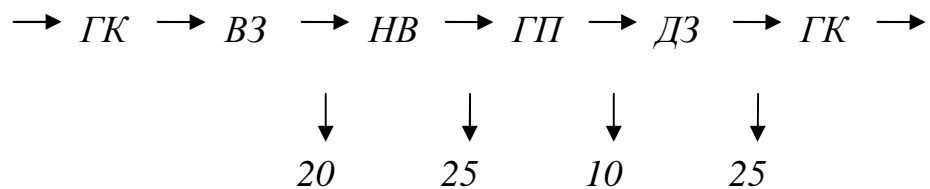


Рис. 9.12 Стадії операційного циклу підприємства

**Ліквідність балансу** – можливість суб'єкта господарювання перетворити активи в готівку і погасити свої платіжні зобов'язання, а точніше це ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, термін погашення яких у готівку відповідає терміну погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу [58, с.596].

Коли говорять про **ліквідність підприємства**, мають на увазі наявність у нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення поточних зобов'язань, хоча б і з порушенням термінів погашення, які передбачені контрактами.

Ліквідність підприємства визначається наявністю в нього ліквідних засобів, до яких відносяться наявність готівки, грошових коштів на рахунках в банках та елементи оборотного капіталу, які легко можна реалізувати. Ліквідність відображає здатність підприємства в будь-який момент часу здійснювати необхідні витрати.

Таким чином, **ліквідність підприємства** – це його здатність перетворювати свої активи у гроші для покриття всіх необхідних платежів по мірі настання їх терміну [6, с.71].

Ліквідність можливо розглядати з двох боків: як час, необхідний для продажу активу, і як суму, яка виручена від його продажу. Два ці боки тісно пов'язані: часто можливо продавати активи за короткий час, але зі значною знижкою в ціні.

Нездатність підприємства погасити свої боргові зобов'язання протягом декількох місяців перед кредиторами та бюджетом призводить до банкрутства.

Після надання характеристики такому поняттю, як ліквідність, перейдемо до розгляду поняття “платоспроможність”.

**Платоспроможність** – це можливість підприємства наявними в нього грошовими ресурсами вчасно погашати свої платіжні зобов'язання [58,с.595]. Розрізняють поточну платоспроможність, що склалася на певний момент часу, і перспективну платоспроможність, що очікується в короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективі.

**Поточна (технічна) платоспроможність** означає наявність у достатньому обсязі коштів і їхніх еквівалентів для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення. Звідси основними індикаторами поточної платоспроможності є наявність достатньої суми коштів і відсутність у підприємства прострочених боргових зобов'язань [58, с.595].

**Перспективна платоспроможність** забезпечується погодженістю зобов'язань і платіжних засобів протягом прогнозованого періоду, що, в свою чергу, залежить від складу, обсягів і ступеня ліквідності поточних активів, а також від обсягів, складу і швидкості дозрівання поточних зобов'язань до погашення. При внутрішньому аналізі платоспроможність прогнозується на підставі вивчення грошових потоків. Зовнішній аналіз платоспроможності здійснюється, як правило, на основі вивчення показників ліквідності [58, с.595].

Поняття ліквідності та платоспроможності є дуже близькими, але друге – більш містке. Поліпшення платоспроможності підприємства нерозривно



пов'язано з політикою управління оборотним капіталом, яка націлена на мінімізацію фінансових зобов'язань. Це образно ілюструється американським висловом: “Оборот – це суєта, прибуток – здоровий глузд, грошові кошти – це реальність”. Інакше кажучи, прибуток – довгострокова мета підприємства, але в короткостроковому плані навіть прибуткове підприємство може збанкрутіти внаслідок відсутності грошових коштів.

Неплатоспроможність (неліквідність) підприємства заснована на нестачі платіжних засобів, і означає нездатність підприємства в довгостроковій перспективі погасити свої борги. Неплатоспроможність може привести до банкрутства [6, с.71].

Для оцінювання ліквідності та платоспроможності зазвичай застосовують такі прийоми як аналіз ліквідності балансу та розрахунок фінансових коефіцієнтів платоспроможності.

Під час проведення аналізу ліквідності балансу здійснюють порівняння активів, які згруповані за мірою їх ліквідності, із зобов'язаннями за пасивом, які згруповані за строками їх погашення. Групування здійснюється по відношенню до балансу.

Методика аналізу ліквідності балансу підприємства полягає в тому, що, по-перше, проводять групування його активів за мірою їх ліквідності (швидкості перетворення в грошові кошти).

Виділяють *чотири* групи активів за мірою ліквідності:

- найбільш ліквідні активи ( $A_1$ );
- швидко реалізовані активи ( $A_2$ );
- повільно реалізовані активи ( $A_3$ );
- важко реалізовані активи ( $A_4$ ).

**Найбільш ліквідні активи ( $A_1$ )** – це сума всіх статей грошових коштів та їх еквівалентів, які можуть бути негайно використані задля здійснення поточних розрахунків. До цієї групи включають й короткострокові фінансові інвестиції (цінні папери).

**Швидко реалізовані активи ( $A_2$ )** – це дебіторська заборгованість (засоби у розрахунках), для перетворення якої у грошові кошти потрібен деякий час. До цієї групи також включаються інші оборотні активи.

Зазначимо, що засоби у розрахунках можливо швидко (порівняно з запасами) трансформувати у готівку тому, що, наприклад, продаж продукції підприємства в кредит його покупцям (тобто поява дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги) передбачає надходження грошових коштів на розрахункові рахунки підприємства за відвантажену раніше продукцію через визначений термін часу (тиждень, місяць тощо). Якщо ж надходження платежів від дебіторів за наявності яких-небудь причин затримується, то управлінський персонал підприємства може звернутися до дебіторів зі скаргами, тим самим, стимулюючи їх до сплати своїх боргів. Цю заборгованість також можливо реалізувати банкам, які займаються факторинговими операціями, і, тим самим, отримати у короткі терміни необхідну готівку.

**Повільно реалізовані активи ( $A_3$ )** – це матеріальні оборотні кошти (запаси), які за ступенем ліквідності займають проміжне положення між швидко реалізовуваними і важко реалізовуваними (немобільними) активами. Зазвичай ці активи, а саме: сировину і матеріали, будівельні матеріали, запасні частини, малоцінні та швидко зношувані предмети ... незавершене виробництво, – важко тимчасово реалізувати, оскільки потрібний доволі тривалий період часу (можливо один або декілька місяців) задля знаходження покупця на це майно. Залишки готової продукції і товарів на складах підприємства реалізуються також по мірі наявності попиту на ці види матеріальних оборотних коштів підприємства. Отже, наявність на підприємстві наднормативних запасів є небажаною, оскільки призводить до “заморожування” грошових коштів організації на доволі тривалий час. Це, в свою чергу, призводить до погіршення ліквідності й фінансової стійкості підприємства.

**Важко реалізовані активи ( $A_4$ )** – це активи, які призначені для використання в господарській діяльності товариства протягом тривалого періоду. До них відносять необоротні активи та витрати майбутніх періодів.

Після змін у складі активу балансу підприємства, які відбулися починаючи з 1 січня 2008 року, до складу важко реалізовуваних активів окрім необоротних активів та витрат майбутніх періодів треба включати ще й вартість необоротних активів та груп вибуття, які утримуються для продажу.

Після групування активів підприємства за мірою їх ліквідності необхідно згрупувати пасиви підприємства в залежності від міри збільшення термінів погашення зобов'язань. Відносно цього критерію виділяють *чотири* групи пасивів:

- найбільш термінові зобов'язання ( $П_1$ );
- короткострокові зобов'язання ( $П_2$ );
- довгострокові зобов'язання ( $П_3$ );
- постійні пасиви ( $П_4$ ).

**Найбільш термінові зобов'язання ( $П_1$ )** – це кредиторська заборгованість. Причому для аналізу ліквідності балансу підприємства до її складу (в якості найбільш термінових зобов'язань) входять: кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та поточні зобов'язання за розрахунками: з одержаних авансів, з бюджетом та ін., та інші поточні зобов'язання.

**Короткострокові зобов'язання ( $П_2$ )** – короткострокові займи та кредити банків, які необхідно погасити протягом дванадцяти місяців починаючи з дати складання балансу. До цієї групи пасивів відносяться векселі видані, короткострокові кредити банків та поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.

Доцільність внесення до **короткострокових зобов'язань** короткострокових векселів, виданих підприємством постачальникам та іншим кредиторам, замість отриманих від них товарно-матеріальних цінностей та ін., обумовлена тим, що векселі видані також як і векселі

отримані можуть бути терміновими та відсотковими. Згідно з цим відсоток за вексями може бути зафіксовано окремо від суми векся або розмір винагороди за відстрочку може бути встановлений в вигляді дисконту.

Характеризуючи склад виданих короткострокових векселів, зазначимо, що простий вексель – це безумовне боргове зобов'язання (письмовий контракт), згідно з яким одна особа (векседавець) зобов'язується сплатити іншій особі (векселедержателю) визначену суму грошей *по першій вимозі останнього або на визначену дату в майбутньому* [18, с.169]. Переводний вексель – це письмова пропозиція сплатити визначену суму грошей.

Таким чином, приймаючи до уваги ознаку погашення векслю – по першій вимозі векселедержателя або на визначену дату в майбутньому, вважаємо, що статтю “вкся видані” слід відносити до короткострокових зобов'язань. Таке віднесення буде відповідати включенню “вкселів отриманих” (ці векселі виписані безпосередньо покупцем продукції і відображаються в рядку 150 *активу* балансу. За допомогою такого векся оформлюється відстрочка платежу за відвантажену покупцю продукцію, тобто дебіторська заборгованість, забезпечена векселем) до складу швидко реалізовуваних активів. Під час визначення ліквідності балансу підприємства швидко реалізовані активи порівнюються з короткостроковими пасивами (див. рис.9.13) [6, с.73]. Отже, співвідношення “вкселів отриманих” (які включені до *швидко реалізовуваних активів*) з “вксями виданими” (вони, як вже раніше зазначалося, включені до *короткострокових зобов'язань* підприємства) вказує на вірність методології включення цих показників балансу до вказаних груп активів та пасивів, оскільки як для того, щоб погасити заборгованість як за “вксями отриманими”, так і за “вксями виданими” потрібен визначений проміжок часу.

**Довгострокові зобов'язання ( $P_3$ )** – це довгострокові кредити банку та позики (третій розділ пасиву балансу підприємства).

**Постійні пасиви ( $P_4$ )** – це власний капітал та забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів, які умовно прирівняні до

власного капіталу, оскільки ці кошти постійно перебувають в розпорядженні підприємства. Після групування активів підприємства за мірою їх ліквідності та пасивів за мірою їх терміновості, зрівнюють різні групи активів з відповідними їх групами пасивів і роблять висновки про міру ліквідності балансу та поточну й перспективну платоспроможність підприємства.

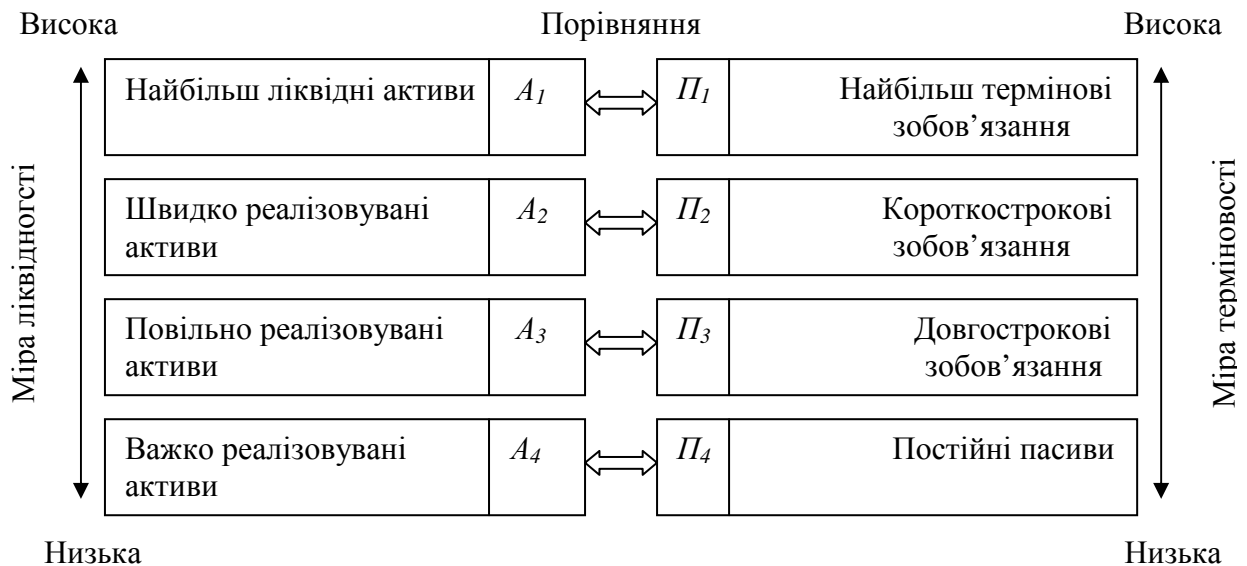


Рис. 9.13. Групування активів та пасивів з метою аналізу ліквідності балансу

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо одночасно виконуються такі вимоги:

$$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2; A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4 \quad 9.14$$

Необхідною вимогою абсолютної ліквідності балансу підприємства є виконання перших трьох нерівностей. Четверте носить балансуєчий характер, однак несе в собі глибинний економічний зміст: коли постійні пасиви більше в абсолютному вираженні за важко реалізовані активи, то це свідчить про дотримання мінімальної вимоги до фінансової стійкості підприємства – наявності власних оборотних коштів. Якщо будь-яке з нерівностей має знак протилежний зафіксованому в оптимальному варіанті, то ліквідність балансу відрізняється від абсолютної. Теоретично нестача

коштів по одній групі активів компенсується надлишком по іншій, однак на практиці менш ліквідні засоби не можуть замінити собою більш ліквідні.

Порівняння  $A_1-П_1$  та  $A_2-П_2$  дозволяє виявити поточну ліквідність підприємства, що свідчить про платоспроможність (неплатоспроможність) в найближчий час. Порівняння  $A_3-П_3$  відображає перспективну ліквідність, на основі якої прогнозується довгостроково орієнтована платоспроможність [6, с.75].

Проведемо аналіз ліквідності балансу підприємства (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

#### Аналіз ліквідності балансу підприємства

Активи	Сума, тис. грн.		Пасиви	Сума, тис. грн.		Надлишок (+), нестача (-), тис. грн.	
	на кінець попереднього року	на кінець звітнього року		на кінець попереднього року	на кінець звітнього року	на кінець попереднього року	на кінець звітнього року
А	1	2	3	4	5	1-4	2-5
Найбільш ліквідні	86,2	724,5	Найтерміновіші зобов'язання	1715,0	2877,2	-1628,8	-2152,7
Швидкореалізовані	571,6	1574,9	Короткострокові	-	-	571,6	1574,9
Повільнореалізовані	1902,5	2538,5	Довгострокові	55,4	-	1847,1	2538,5
Важкореалізовані	3807,1	4096,9	Постійні	4597,0	6057,5	-789,9	-1960,6
Баланс	6347,4	8934,7	Баланс	6367,4	8934,7	X	X

Аналіз даних, які наведені в табл. 9.5, показав, що баланс підприємства як на кінець попереднього, так і на кінець звітнього року не відповідає критеріям абсолютної ліквідності. На це вказує нестача найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань: на кінець попереднього року вона склала 1,6 млн.грн., а на кінець звітнього року – 2,2 млн.грн. Зазначені цифри вказують на те, що на кінець попереднього року 5%, а на кінець звітнього – 25% найбільш термінових зобов'язань були покриті найбільш ліквідними активами, що вказує на позитивну тенденцію щодо ліквідності балансу підприємства.

Протягом досліджуваного періоду управлінський персонал підприємства не залучав короткострокових займів та кредитів, тому спостерігається істотний надлишок швидко реалізованих активів

підприємства порівняно з короткостроковими зобов'язаннями. Цей надлишок протягом аналізованого періоду збільшився з 572 тис. грн. до 1,6 млн. грн., що в сукупності з раніше зробленим висновком про поліпшення ліквідності балансу (порівняння найбільш ліквідних активів з найбільш терміновими зобов'язаннями) свідчить про те, що підприємство є платоспроможним на найближчий час.

Наявність надлишку повільно реалізовуваних активів над довгостроковими зобов'язаннями (на кінець звітного року – 2,5 млн. грн., що більше на 37,4% за відповідний показник попереднього року) та перевищення постійних пасивів над важко реалізовуваними активами (протягом досліджуваного періоду надлишок коштів збільшився з 790 тис.грн. до приблизно 2 млн.грн.) свідчить, що підприємство має можливості залишатися платоспроможним у довгостроковій перспективі.

Таким чином, аналіз показав, що баланс підприємства як на кінець попереднього, так і на кінець звітного року не є абсолютно ліквідним, оскільки спостерігається нестача абсолютно ліквідних активів для покриття найбільш термінових зобов'язань. Разом з тим, згідно з проведеними розрахунками видно, що протягом досліджуваного періоду частка найбільш термінових зобов'язань, які підприємство може негайно покрити, збільшилась з 5 до 25%, що, безумовно свідчить про позитивну тенденцію щодо ліквідності балансу.

Оскільки всі інші умови ліквідності балансу виконуються, то це свідчить про платоспроможність підприємства в найближчий час та на довгострокову перспективу. Звісно, цей прогноз (на середньо - та довгостроковий період) буде виправданим, якщо управлінський персонал товариства не буде допускати наявності прострочених зобов'язань, забезпечить вчасне надходження коштів від дебіторів, не допустить появу наднормативних запасів та буде виконувати інші заходи, які забезпечують підвищення платоспроможності й ліквідності підприємства та маневреності його власного капіталу.

Як вже раніше зазначалося, від міри ліквідності підприємства залежить міра його платоспроможності. Існують такі коефіцієнти платоспроможності:

### **1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.**

$$\text{Коефіцієнт абсолютної ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти (A}_1\text{)}}{\text{Поточні зобов'язання (П}_1\text{+П}_2\text{)}} \quad (9.11)$$

*Рекомендоване значення цього коефіцієнта  $\geq 0,2 - 0,25$ .*

Рівень коефіцієнта абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань може бути погашено за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Чим більша його величина, тим вища гарантія погашення боргів.

Рекомендоване значення зазначеного коефіцієнта можливо проінтерпретувати таким чином: за рахунок найбільш ліквідних активів повинно бути погашено не менш 25% поточних зобов'язань підприємства.

### **2. Коефіцієнт проміжної або швидкої ліквідності.**

$$\text{Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти + дебіторська заборгованість (A}_1\text{+A}_2\text{)}}{\text{Поточні зобов'язання (П}_1\text{+П}_2\text{)}} \quad (9.12)$$

*Рекомендоване значення цього коефіцієнта  $\geq 0,8 - 1$ .*

Цей коефіцієнт показує прогнозовані платіжні можливості підприємства в умовах своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Він характеризує очікувану платоспроможність підприємства на період, який дорівнює середній тривалості одного обороту дебіторської заборгованості, а також оцінює здатність підприємства до погашення своїх поточних зобов'язань в разі його важкого фінансового положення, коли немає можливості продати запаси.

Збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності за рахунок зростання дебіторської заборгованості, навряд чи позитивно відіб'ється на платоспроможності товариства. Низький рівень цього коефіцієнта вказує на необхідність постійної роботи з дебіторами, задля забезпечення можливості оборнення найбільш ліквідної частини оборотних коштів (порівняно з



запасами) в грошову форму для розрахунків за поточними зобов'язаннями підприємства.

### 3. Коефіцієнт покриття або коефіцієнт загальної ліквідності.

$$\text{Коефіцієнт загальної ліквідності} = \frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти} + \text{дебіторська заборгованість} + \text{запаси } (A_1 + A_2 + A_3)}{\text{Поточні зобов'язання } (П_1 + П_2)} \quad (9.13)$$

Рекомендоване значення цього коефіцієнта  $\geq 2$  до 2,5.

Рівень коефіцієнта загальної ліквідності показує достатність у підприємства оборотних коштів для покриття своїх поточних зобов'язань. Він також характеризує запас фінансової міцності внаслідок перевищення оборотних активів над поточними зобов'язаннями. Перевищення значення зазначеного коефіцієнта понад вказаного рекомендованого значення вважається для підприємства небажаним, оскільки за таких умов господарювання відбувається неефективне нарощування запасів.

Проведемо аналіз платоспроможності підприємства на досліджуваному підприємстві (табл. 9.6).

Аналізуючи розрахунки коефіцієнтів платоспроможності товариства, бачимо, що на кінець попереднього року на підприємстві жоден коефіцієнт не відповідав рекомендованому значенню показників платоспроможності організації.

Таблиця 9.6

#### Аналіз показників платоспроможності підприємства

№ п/п	Показники	Методика розрахунку	на кінець попереднього року	на кінець звітного року	зміна у звітному році порівняно з попереднім
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,2-0,25$ )	[Грошові кошти та їх еквіваленти]: [Поточні зобов'язання]	0,05	0,25	0,2
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності (рекомендоване значення $\geq 0,8-1$ )	[Грошові кошти та їх еквіваленти + кошти у розрахунках]: [Поточні зобов'язання]	0,38	0,80	0,42
3	Коефіцієнт загальної ліквідності (рекомендоване значення $\geq 2-2,5$ )	[Оборотні активи]: [Поточні зобов'язання]	1,5	1,68	0,18

На початок року управлінський персонал підприємства зміг за рахунок наявних грошових коштів та їх еквівалентів покрити лише 5% поточних зобов'язань товариства (нормативне значення від 20 до 25%).

На початку досліджуваного періоду лише 38% поточних зобов'язань були покриті за рахунок швидко реалізовуваних активів. Зазначимо, що таке значення коефіцієнта швидкої ліквідності (0,38) значно нижче його рекомендованого значення (0,8-1). Тобто в підприємства на кінець попереднього року були відсутні в достатній кількості засоби у вигляді швидко реалізовуваних активів, які повинні разом з грошовими коштами покривати 80% або повністю всі поточні зобов'язання товариства.

Щодо значення коефіцієнта загальної ліквідності, зазначимо, що незважаючи на те, що його значення на кінець попереднього року (1,5) не відповідає нормативу (2-2,5), оборотних коштів було достатньо щоб покрити всі поточні зобов'язання. При цьому в розпорядженні підприємства залишалось ще 50% поточних активів. Отже, підприємство на початок досліджуваного періоду було платоспроможним тільки за коефіцієнтом загальної ліквідності, що вважається не дуже добрим, оскільки основна частина оборотних активів, за рахунок яких покривалася переважна більшість поточних зобов'язань, – це запаси. Вони можуть бути використані з метою покриття поточних зобов'язань підприємства тільки після їх реалізації, що передбачає не тільки наявність безпосередньо покупця, але й наявність в нього грошових коштів.

Протягом досліджуваного періоду на підприємстві намітилася позитивна тенденція щодо поліпшення платоспроможності підприємства. Так, значення коефіцієнтів абсолютної та швидкої ліквідності на кінець звітної періоду (0,25 та 0,8) відповідають їхнім рекомендованим значенням. Крім того, хоча теоретично і говориться, що “збільшення коефіцієнта швидкої ліквідності за рахунок зростання дебіторської заборгованості навряд чи позитивно відіб'ється на платоспроможності товариства”, на

досліджуваному нами підприємстві зростання цього коефіцієнта відбулося не тільки за рахунок засобів у розрахунках, але й за рахунок надходження грошових коштів на рахунки підприємства. Це свідчить про те, що управлінський персонал організації здатен погасити на кінець звітного періоду переважну більшість своїх поточних зобов'язань (80%) за рахунок наявних грошових коштів та засобів у розрахунках в разі настання його важкого фінансового положення, коли немає можливості продати запаси. Коефіцієнт покриття на кінець досліджуваного періоду склав 1,68, що на 0,18 більше за відповідний показник попереднього року, однак, все ж таки, менше за теоретично рекомендоване значення (2-2,5).

Таким чином, досліджуване підприємство за результатами проведеного аналізу на кінець року визнано платоспроможним.

#### **9.5. Методика аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства**

Стійкий фінансовий стан підприємства створюється внаслідок постійного моніторингу показників ринкової активності товариства та швидкої реакції його управлінського персоналу, у відповідь на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства на його основні параметри життєдіяльності: фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність використання ресурсів.

Ефективність використання ресурсів визначається їх оборотністю.

Під *оборотністю коштів* розуміють тривалість проходження коштами окремих стадій виробництва та обігу [40, с.278].

Економічне значення оборотності таке:

- від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення процесу виробництва та збуту продукції (товарів, робіт та послуг);
- прискорення оборотності капіталу дозволяє досягнути ефекту, який виражається, в першу чергу, в збільшенні випуску продукції без додаткового залучення фінансових ресурсів. Крім того, за рахунок прискорення

оборотності капіталу відбувається збільшення суми прибутку, тому що звичайно до вихідної грошової форми він повертається зі збільшенням. Якщо виробництво і реалізація продукції є збитковими, то прискорення оборотності засобів веде до погіршення фінансових результатів і “проїдання” капіталу. Зі сказаного випливає, що потрібно прагнути не лише до прискорення руху капіталу на всіх стадіях кругообігу, а й до його максимальної віддачі, що виражається в збільшенні суми прибутку на одну гривню капіталу [58, с.524].

Внаслідок прискорення оборотності капіталу поліпшується фінансовий стан підприємства.

Розглянемо методику аналізу оборотних коштів підприємства з позиції оцінювання фінансових вкладень в ці активи. Вибір саме цього об'єкту аналізу обумовлений тим, що оборотний капітал є дуже мобільним і від якості управління ним як в короткостроковому, так і в довгостроковому періоді залежить життєздатність підприємства.

Для розрахунку ефективності використання оборотних коштів підприємства використовуються такі коефіцієнти:

### ***1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів.***

$$\text{Коефіцієнт оборотності оборотних коштів} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг)}}{\text{Середньорічна вартість оборотних активів}}$$

або

$$\frac{\text{рядок 035 ф.№2 “Звіт про фінансові результати”}}{\text{(рядок 260 на початок року + рядок 260 на кінець року ф. №1 “Баланс”): 2}} \quad (9.14)$$

Цей коефіцієнт відображає середню кількість оборотів оборотних коштів за відповідний період часу, тобто швидкість їх обороту.

Сповільнення оборотності оборотних коштів викликає збільшення коштів, які залучені в господарський оборот, їх відволікання в наднормативні запаси. Це є одною з причин нестійкого фінансового стану підприємства. Прискорення оборотності оборотних коштів, зазвичай,

свідчить про вивільнення коштів з обороту. Однак вважаємо за потрібне сказати, що зростання цього показника характеризується позитивно, якщо супроводжується зростанням коефіцієнта оборотності запасів.

## ***2. Коефіцієнт оборотності запасів.***

$$\text{Коефіцієнт оборотності запасів} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг)}}{\text{Середньорічна вартість запасів}} \quad (9.15)$$

Цей коефіцієнт відображає середню кількість оборотів запасів. Його зниження свідчить про збільшення виробничих запасів та незавершеного виробництва, або про зменшення попиту на готову продукцію підприємства, якщо супроводжується зменшенням коефіцієнта оборотності готової продукції.

Також розраховують коефіцієнт оборотності готової продукції, який показує швидкість обороту готової продукції підприємства. Його зростання вказує на збільшення попиту на готову продукцію, а зниження – навпаки.

Коефіцієнт оборотності грошових коштів показує середню кількість оборотів грошових коштів та їх еквівалентів на підприємстві.

## ***3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.***

$$\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг)}}{\text{Середньорічна вартість дебіторської заборгованості}} \quad (9.16)$$

Аналіз цього коефіцієнта дозволяє виявити, скільки разів у середньому дебіторська заборгованість (або тільки рахунки покупців) перетворювались у грошові кошти протягом досліджуваного періоду. Зазначимо, що в знаменнику цього коефіцієнта може бути як середньорічна вартість чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги (тоді будуть аналізуватися тільки перетворення рахунків покупців у грошові кошти (рядок 160 ф.№1 “Баланс”)) або середньорічна вартість всіх засобів у розрахунках (рядки 150...210 ф.№1 “Баланс”).

Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості означає скорочення продажів продукції підприємства в кредит, а зниження – підвищення обсягів комерційного кредиту.

Незважаючи на те, що для проведення аналізу цього коефіцієнта не існує іншої бази порівнювання, окрім середньо галузевих коефіцієнтів, цей показник корисно зрівнювати з коефіцієнтом оборотності кредиторської заборгованості. Такий підхід дозволяє порівняти умови комерційного кредитування, які досліджуване підприємство надає іншим підприємствам, з тими умовами, згідно з якими вони надають йому відстрочку платежу.

#### **4. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.**

$$\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості} = \frac{\text{Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг)}}{\text{Середньорічна вартість кредиторської заборгованості}} \quad (9.17)$$

У знаменнику цього коефіцієнта може бути як середньорічна вартість кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги (рядок 530 ф.№1), так і середньорічна вартість всієї кредиторської заборгованості підприємства (починаючи з кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги і закінчуючи іншими поточними зобов'язаннями).

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує розширення або зниження комерційного кредиту, який надається досліджуваному підприємству. Його зростання означає прискорення сплати заборгованості підприємства, а його зниження – зростання покупок у кредит. Можливо дещо по-іншому пояснити економічний зміст цього показника: коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості показує, скільки підприємству треба оборотів для сплати рахунків, які йому виставлені [66, с.67].

#### **5. Тривалість одного обороту (в днях).**

$$\text{Тривалість одного обороту (дні)} = \frac{\text{Середньорічна вартість оборотних коштів або їх складових частин} \times 360 \text{ днів}}{\text{Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, робіт, послуг)}} \quad (9.18)$$

Чим вище значення коефіцієнта оборотності оборотних коштів або їх складових, тим нижче тривалість одного їх обороту.

**6. Сума вивільнення коштів з обороту в зв'язку з прискоренням оборотності (або додаткове залучення коштів у оборот) визначається таким чином:**

$$\frac{\text{Чистий дохід за звітний рік} \times \text{змiна за тривалiстю обороту}}{360 \text{ днiв}} \quad (9.19)$$

Розглянемо особливості методики аналізу ефективності використання оборотних коштів підприємства (табл. 9.7).

Таблиця 9.7

Аналіз ефективності використання оборотних коштів підприємства

Показники	Роки		Зміна в звітному році порівняно з попереднім
	попередній	звітний	
1. Чистий дохід, тис. грн.	31335,7	44666,5	13330,8
2. Середньорічна вартість оборотних коштів, тис. грн.:	2542,5	3699,05	1156,55
2.1. запаси;	1870,55	2220,5	349,95
2.2. засоби у розрахунках;	485,7	1073,2	587,5
2.3. грошові кошти та їх еквіваленти;	139,3	405,35	266,05
2.4. інші оборотні активи.	46,95	-	-46,95
3. Кредиторська заборгованість, тис. грн.	1353,15	2296,1	942,95
4. Коефіцієнти оборотності:			
4.1. оборотних коштів, у тому числі:	12,3	12,1	-0,2
– запасів;	16,8	20,1	3,3
– засобів у розрахунках;	64,5	41,6	-22,9
– грошових коштів та їх еквівалентів;	225	110,2	-114,8
– інших оборотних активів.	667,4	-	-667,4
4.2. Кредиторської заборгованості	23,2	19,5	-3,7
5. Тривалість обороту в днях:			
5.1. оборотних коштів, у тому числі:	29,2	29,8	0,6
– запасів;	21,5	17,9	-3,6
– засобів у розрахунках;	5,6	8,6	3
– грошових коштів та їх еквівалентів;	1,6	3,3	1,7
– інших оборотних активів.	0,5	-	-0,5
5.2. Кредиторської заборгованості	15,5	18,5	3

Розрахуємо суму додатково залучених в оборот оборотних коштів підприємства за рахунок незначного зниження ефективності їх використання:

$$\frac{44666,5 \text{ тис.грн.} \times 0,6 \text{ дня}}{360 \text{ днiв}} = 74,4 \text{ тис. грн.}$$

360 днів

Сума вивільнених з обороту запасів:

$$\frac{44666,5 \text{ тис.грн.} \times (-3,6 \text{ дня})}{360 \text{ днів}} = - 446,7 \text{ тис. грн.}$$

360 днів

Сума додатково залученої в оборот дебіторської заборгованості:

$$\frac{44666,5 \text{ тис.грн.} \times 3 \text{ дня}}{360 \text{ днів}} = 372,2 \text{ тис. грн.}$$

360 днів

Сума додатково залучених в оборот грошових коштів:

$$\frac{44666,5 \text{ тис.грн.} \times 1,7 \text{ дня}}{360 \text{ днів}} = 210,9 \text{ тис. грн.}$$

360 днів

Сума вивільнених з обороту інших оборотних активів:

$$\frac{44666,5 \text{ тис.грн.} \times (-0,5 \text{ дня})}{360 \text{ днів}} = - 62 \text{ тис. грн.}$$

360 днів

Аналіз даних, які наведені в табл. 9.7, показав, що в зв'язку з уповільненням оборотності оборотних коштів на підприємстві приблизно на 1 день додатково залученими в оборот ("омертвленими" в процесі виробничо-комерційної діяльності) в звітному році були кошти на суму 74,4 тис.грн. Якби оборотний капітал обертався в звітному році не за 29,8 дня, а за 29,2 дня, то для забезпечення фактичної виручки від реалізації продукції, товарів та послуг в розмірі 44666,5 тис. грн., треба було б мати в обороті не 3699,05 тис.грн. оборотного капіталу (середньорічна вартість), а 3624,65 тис.грн., тобто менше на 74,4 тис.грн. Найбільша міра додаткового залучення коштів спостерігалась за засобами у розрахунках (дебіторській заборгованості) внаслідок сповільнення тривалості її обороту протягом досліджуваного періоду на 3 дні. Отже, управлінському персоналу підприємства необхідно для підвищення ефективності використання оборотних коштів провести низку заходів, що сприяють оптимізації величини дебіторської заборгованості.



## Контрольні запитання

- 9.1. Який економічний зміст поняття “фінансовий стан підприємства”? У зв’язку з чим підвищується значимість його аналізу на сучасному етапі?
- 9.2. Які основні етапи методики аналізу фінансового стану підприємства?
- 9.3. У чому полягає сутність методики аналізу динаміки складу і структури активів підприємства та джерел їхнього фінансування?
- 9.4. Назвіть причини зміни оборотних коштів на підприємстві.
- 9.5. За допомогою яких абсолютних показників можливо провести аналіз фінансової стійкості підприємства?
- 9.6. За допомогою яких коефіцієнтів можливо провести аналіз фінансової стійкості підприємства?
- 9.7. У чому полягає сенс методики аналізу ліквідності балансу підприємства?
- 9.8. За допомогою яких коефіцієнтів можливо провести аналіз платоспроможності підприємства?
- 9.9. За допомогою яких коефіцієнтів можливо провести аналіз ефективності використання оборотних коштів на підприємстві?
- 9.10. Яким чином проводиться аналіз впливу факторів на зміну оборотності оборотного капіталу підприємства?

## *Тестові завдання*

- 9.1. Назвіть основні методики аналізу балансу:
  - а) вертикальний та горизонтальний аналіз;
  - б) вертикальний та порівняльний аналіз;
  - в) вертикальний та горизонтальний аналіз, аналіз коефіцієнтів;
  - г) аналіз коефіцієнтів.
- 9.2. Що може бути причиною збільшення оборотних коштів на підприємстві?
  - а) збільшення довгострокових зобов’язань на підприємстві протягом досліджуваного періоду;

- б) зростання капітальних вкладень на підприємстві;
- в) збільшення довгострокових фінансових інвестицій;
- г) збільшення основних фондів на підприємстві.

9.3. Яким чином за даними балансу розраховується виробничий потенціал підприємства?

- 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.

9.4. Вкажіть, які з наведених тенденцій вказують на поліпшення фінансової стійкості на підприємстві у звітному році порівняно з попереднім?

- а) коли протягом досліджуваного періоду збільшилось фінансування запасів підприємства за рахунок його власних оборотних коштів;
- б) коли протягом досліджуваного періоду зменшилось фінансування запасів підприємства за рахунок його власних оборотних коштів;
- в) коли у звітному році порівняно з попереднім основних джерел фінансування запасів підприємства не вистачає для того, щоб покрити всю суму його запасів;
- г) коли протягом досліджуваного періоду збільшилось фінансування запасів підприємства за рахунок кредиторської заборгованості.

9.5. За допомогою яких коефіцієнтів проводять аналіз фінансової стійкості підприємства?

- а) коефіцієнта автономії;
- б) коефіцієнта рентабельності продажів;
- в) коефіцієнта загальної ліквідності;
- г) коефіцієнта оборотності оборотних коштів.

9.6. Який економічний зміст має значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, якщо воно, наприклад, дорівнює 0,4?

- а) наявних на підприємстві грошових коштів та їхніх еквівалентів вистачить, щоб негайно покрити 40% поточних зобов'язань підприємства;
- б) на одну гривню власного капіталу підприємства припадає 40 копійок позикових коштів;
- в) 40% власного капіталу підприємства перебуває в мобільній формі, тобто направлено на фінансування потреб товариства у запасах та ін;
- г) наявних на підприємстві грошових коштів та їхніх еквівалентів вистачить, щоб негайно покрити 40% зобов'язань підприємства по оплаті праці.

9.7. Баланс вважається ліквідним, якщо:

- а)  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \leq П3$ ,  $A4 \leq П4$ ;
- б)  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \geq П4$ ;
- в)  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \geq П3$ ,  $A4 \leq П4$ ;
- г)  $A1 \geq П1$ ,  $A2 \geq П2$ ,  $A3 \leq П3$ ,  $A4 \geq П4$ .

9.8. 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.

9.9. Які показники відображають ефективність використання оборотних коштів на підприємстві?

- а) коефіцієнт оборотності та час одного обороту в днях;
- б) знос малоцінних та швидкозношуваних предметів;
- в) рентабельність оборотних коштів та рентабельність власного оборотного капіталу;
- г) фондоозброєність.

9.10. Як розраховується тривалість одного оборту оборотних коштів підприємства?

- а) як відношення виручки від реалізації продукції без податків до вартості оборотних коштів підприємства на кінець звітної періоду;
- б) як відношення виручки від реалізації продукції без податків до середньої за звітний період вартості оборотних коштів підприємства;
- в) як відношення середньої вартості оборотних коштів, помноженої на кількість днів періоду, який аналізується, до виручки від реалізації продукції без податків;
- г) як відношення середньої вартості оборотних коштів, помноженої на кількість днів періоду, який аналізується, до обсягу виробництва продукції.

## 10.РЕЗУЛЬТАТИ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Під час підготовки висновків щодо результатів аналізу виробничо-фінансової діяльності підприємства необхідно враховувати, що дослідження повинні бути системними, комплексними та вестися у взаємозалежності та взаємообумовленості усіх сторін діяльності підприємства. Це дозволить підвищити ефективність виробничої та фінансової діяльності, а також оцінити ринкову активність підприємства. Підготовка узагальнених результатів виробничо-фінансової діяльності засновується на аналізі ефективності використання трудових, виробничих та матеріальних ресурсів, аналізі виробничої програми підприємства, операційних витрат основної діяльності та визначенні фінансових результатів та фінансового стану підприємства.

Загальне оцінювання динаміки виробництва й реалізації продукції показує, що простежується збільшення обсягів виробництва в діючих і порівнянних цінах, та збільшення обсягів реалізації.

Аналіз темпів зростання виробництва й продажів товарів у порівнянних цінах показав, що обсяг виробництва збільшився на 63.6%, а обсяг продажів на 47%.Різниця в темпах росту реалізованої продукції та обсягу виробництва відбувається за рахунок збільшення залишків нереалізованої продукції в звітному періоді в порівнянні з попереднім періодом.

Розрахунок значення середньорічних темпів зростання виробництва й продажу визначених по середньоарифметичній величині свідчить, що середньорічне значення ланцюгових темпів росту продажів нижче на 9.1%, ніж виробництва продукції. Крім того, спостерігаються нерівномірність зміни показників по роках, так, темп зростання виробництва товарів у попередньому році склав 9.4%, а продажів – 3.1%, у той час як у звітному році – 63.6% і 42.5% відповідно. Середньоарифметичне значення також показує перевищення темпів росту обсягу виробництва над темпами росту

обсягів продажів на 9.1%. Обсяг продажів зростав, але темпи росту його впали, що не дозволило підприємству в звітному році одержати перевищення обсягів продажів над обсягом виробництва товарів. Це - тривожна ситуація, і дані говорять про наявність у підприємства проблем у маркетинговій сфері. Ці ж висновки підтверджуються й показниками приросту.

Аналіз впливу факторів на зміну обсягу реалізації продукції свідчить, що обсяг реалізації у звітному році збільшився в порівнянні з попереднім роком на 13,3 млн.грн. Це відбулося за рахунок збільшення обсягів виробництва, що давало змогу збільшити обсяги реалізації підприємства на 18,4 млн.грн. Але значно збільшилися залишки нереалізованої продукції (у порівнянні з попереднім роком на 5.0 млн.грн.), що призвело до зменшення обсягу реалізації на 5.0 млн.грн.

Аналіз зміни асортименту продукції звітного року у порівнянні з попереднім роком показав, що відсоток по асортименту продукції у порівнянні з попереднім роком (коефіцієнт асортиментності) дорівнює 96.5%. Величина середнього відсотка асортименту продукції менша за 100 свідчить про асортиментні зрушення у виробництві продукції.

Аналіз випуску продукції з урахуванням змін трудомісткості показує, що відбулося зменшення витрат основної заробітної плати на 1 грн. товарної продукції на 0,59 коп. або на 6.66%, тобто в обсязі виробленої продукції збільшилася частка менш трудомістських виробів і внаслідок цього підприємство випустило додатково продукції на 3,3 млн.грн. Приріст нормованої заробітної плати не перевищує приріст випуску товарної продукції. Це позитивна тенденція і свідчить про достатній контроль за співвідношенням цих двох показників з боку підприємства.

Розрахунок коефіцієнта ритмічності виробництва продукції свідчить, що підприємством не виконано завдання у першій та другій декадах, по яких коефіцієнт ритмічності склав 0.92 та 0.90 відповідно. Тому коефіцієнт ритмічності за результатами місяця дорівнює 0.94. Необхідно прагнути до досягнення коефіцієнта ритмічності рівному 1. При коефіцієнті

нижче 1 необхідно вивчати конкретні причини неритмічної роботи підприємства з метою їхнього усунення.

Таким чином на підприємстві мають місце позитивні тенденції щодо збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, але темпи росту обсягів виробництва перевищують темпи росту реалізації за рахунок збільшення залишків нереалізованої продукції. Виявлені асортиментно-структурні зрушення мають позитивні наслідки щодо зменшення трудомісткості продукції. Порушення ритмічності виробництва відбувається у 1-ій та 2-ій декадах.

При проведенні аналізу ефективності використання трудових ресурсів та фонду оплати праці було виявлено, що за аналізований період чисельність персоналу підприємства збільшилась, але при цьому по категорії “робітники” відбулась економія чисельності, яка свідчить про збільшення обсягів виробництва за рахунок зростання продуктивності праці.

Це також було підтверджено при проведенні аналізу середньорічного виробітку, який показав, що збільшення обсягу виробництва продукції обумовлено інтенсивними факторами – зростанням продуктивності праці.

Крім того, при проведенні аналізу впливу чинників праці на обсяг виробленої продукції на підприємстві було виявлено, що його збільшення було викликано по-перше, збільшенням середньогодинного виробітку одного робітника, по-друге, за рахунок збільшення середньоспискової чисельності робітників та за рахунок скорочення внутрішньозмінних втрат робочого часу. Але за рахунок збільшення цілодобових втрат робочого часу обсяг виробленої продукції зменшився.

Вищенаведене дає нам змогу зробити висновок, що на аналізованому підприємстві існує резерв збільшення обсягу виробництва при умові скорочення цілодобових втрат робочого часу.

Аналіз впливу чинників на середньорічний виробіток одного працюючого показав, що у звітному році порівняно з попереднім відбулось збільшення середньорічного виробітку одного працюючого. На дане

збільшення вагомий вплив по-перше, надало збільшення середньогодинного виробітку одного робітника, по-друге, збільшення тривалості робочого дня, по-третє, збільшення питомої ваги робітників у загальній чисельності працюючих. При цьому за рахунок зменшення кількості днів відпрацьованих одним робітником середньорічний виробіток одного працюючого зменшився.

За аналізований період на підприємстві відбулось збільшення фонду заробітної плати. Воно було викликано зростанням заробітної плати працівників основної діяльності. У свою чергу збільшення заробітної плати робітників основної діяльності було викликано збільшенням заробітної плати робітників.

Проаналізувавши відносне відхилення по фонду заробітної плати робітників було виявлено, що воно викликано збільшенням середньої заробітної плати, що призвело до додаткових витрат по оплаті праці, але за рахунок росту продуктивності праці робітників ці перевитрати були зменшені.

Аналіз співвідношення темпів росту продуктивності праці і оплати праці показав, що на аналізованому підприємстві темпи зростання оплати праці випереджають темпи зростання продуктивності праці, тобто, за рахунок цього, на підприємстві відбулись перевитрати по фонду оплати праці.

Під час проведення аналізу рентабельності персоналу було виявлено, що на підприємстві відбувається збільшення прибутку на одного працівника. Дані зміни викликані збільшенням середньорічного виробітку одного працюючого, але за рахунок частки реалізованої продукції у загальному обсязі та рентабельності обороту відбувається його зниження.

На підприємстві зростання вартості основних засобів відбулося тільки за рахунок активної частини, що свідчить про позитивну тенденцію в розвитку виробничого потенціалу підприємства. Характерною ознакою формування структури є відсутність виробничих основних засобів інших



галузей і невиробничих основних засобів, що обумовлено нещодавнім відділенням його у самостійний господарюючий суб'єкт.

Аналіз руху та технічного стану основних засобів засвідчив позитивну тенденцію до значного випередження коефіцієнту вводу над вибуттям як в цілому так і по активної частині. Так, у звітному році коефіцієнт оновлення склав 27,93%, а вибуття – 5,45%, відповідно коефіцієнт зменшення і розширення відповідно 14,88% = 85,12%. По групі „будівлі, споруди та передавальні пристрої” рух не відбувався.

За останні три роки склалася позитивна тенденція до покращення технічного стану основних засобів цілому: поступові зменшення коефіцієнту зносу становить відповідно 57,70%, 54,18% і 51,81% на кінець кожного року.

Разом з цим, найбільший рівень зношуваності спостерігається у групі „Машини і обладнання” ( відповідно 62,43%, 65,29% і 61,46%); середній вік устаткування складає 16,4 роки ( проти оптимального віку за оцінкою експертів 7- 10 років ), а питома вага устаткування, що експлуатується понад 20 років становить 48,49% і отже, задля подальшого покращення стану виробничого потенціалу і конкурентоспроможності продукції управлінському персоналу слід вжити заходів для відновлення оптимальної питомої ваги машин та обладнання „ молодших” вікових груп , а саме, провести заміну і модернізацію застарілого обладнання.

Аналіз ефективності використання основних засобів показав, що позитивні тенденції до збільшення фондівіддачі основних виробничих засобів і фондівіддачі активних фондів супроводжується впливом окремих негативних чинників. Серед них: погіршення структури обладнання, зниження коефіцієнту змінності роботи обладнання, зростання внутрішньо змінних простоїв, що зменшили фондівіддачу відповідно 0,937 грн, 3,858 грн і на 1,149 грн.

Зростання рентабельності основних засобів пов'язане насамперед зі збільшенням фондівіддачі ( +6,62% ) і рентабельністю продажів ( + 2,69%),

але зменшення частки реалізованої продукції у загальному випуску призвело до зменшення фондорентабельності на 4,42%.

Отже, поліпшення використання основних засобів на підприємстві пов'язане з підвищенням рівня організації виробничого процесу, робочих місць і управління; модернізацій і інтенсивнішим використанням обладнання; зростанням обсягу продажів за рахунок маркетингової стратегії

Аналіз забезпеченості підприємства окремими видами матеріальних ресурсів свідчить про нестачу окремих видів матеріалів, що може призвести до порушення ритмічності виробництва або вплинути на якість продукції. Поряд з цим, встановлено, що має місце надлишок матеріалів інших видів, який може призвести до додаткових втрат на утримання матеріальних запасів або до їх псування.

За результатами розрахунків визначено негативну тенденцію у зміні показників ефективності використання матеріальних ресурсів. Так, прибуток на 1 грн. матеріальних витрат зменшився, погіршилась матеріаловіддача і відповідно зросла матеріаломісткість. Визначена негативна динаміка потребує вивчення впливу факторів на зміну матеріальних витрат (кількості або норми використаних матеріалів та ціни матеріалів). Встановлено, що внаслідок зниження матеріаловіддачі недоотримане товарної продукції на суму 3871,25 тис.грн. Цей резерв можна використати реалізацією заходів, що підвищують матеріаловіддачу. До них відносять: підвищення технічного рівня виробництва за рахунок впровадження нових виробничих технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, зміни конструкцій та технологічних характеристик виробів, покращення організації та обслуговування виробництва, покращення матеріально-технічного постачання та ін.

Аналіз структури витрат звичайної діяльності підприємства свідчить, що найбільшу частку в структурі становлять витрати операційної діяльності, зокрема собівартість реалізованої продукції, питома вага якої, у загальній сумі витрат звичайної діяльності має стійку тенденцію збільшення.

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

Дані аналізу засвідчують, що витрати операційної діяльності на одну гривню реалізованої продукції залишилися на одному рівні з попереднім роком – 96,5 коп. При цьому, темп приросту витрат дорівнював приросту чистого доходу - 42,5 %. Оптимальним ж в оцінюванні рівня витрат є позитивна еластичність до зміни фінансових результатів. Тобто, якщо приріст фінансових результатів випереджає приріст витрат, то такі зміни є цілком доцільними.

Групування за економічними елементами дозволило зробити висновок, що виробництво на підприємстві, яке аналізується, є матеріаломістким, тому, незважаючи на зниження частки матеріальних витрат в загальній сумі операційних витрат основним напрямком пошуку резервів зниження витрат є саме матеріальні статті витрат.

За результатами аналізу, отримано перевитрати сировини та матеріалів в сумі 3069 тис.грн. Збільшення обсягу товарної продукції вимагало додаткових витрат матеріалів на 5148 тис.грн., але внаслідок зміни структури виробленої продукції в сторону зменшення частки більш матеріаломістких виробів витрати матеріалів зменшилися на 1628 тис. грн. Разом з цим, на більш раціональне використання матеріалів вказує зниження рівня витрат на вироблену продукцію на 451 тис. грн.

За статтею „купівельні вироби та напівфабрикати”, навпаки, отримані перевитрати у сумі 2520 тис. грн. відбулися внаслідок перевищення рівня витрат – на 3120 тис. грн. Збільшення обсягу виробництва покликала закономірні перевитрати – на 6645,6 тис.грн. В цілому перевитрати було частково компенсовано за рахунок зміни структури виробленої продукції ( в сторону зменшення частки продукції, яка потребує для свого вироблення купівельних виробів та напівфабрикатів) – на 7245,6 тис. грн.

Перевитрати за статтею „паливо та енергія на технологічні цілі” було покликано перевитратами за рахунок усіх трьох чинників: найбільшою мірою за рахунок перевищення рівня витрат, що є негативним моментом у виробничій діяльності підприємства.

Слід зазначити, що під час аналізу прямих матеріальних витрат слід розглядати зміни у витратах матеріалів за окремими їх видами та по видах продукції (в розрізі асортименту) і, насамперед, за тими видами матеріалів, які мають найширше застосування та є найдорожчими .

При цьому для підвищення ефективності прямих матеріальних витрат необхідно контролювати:

- дотримання норм витрат матеріалів на виробництво окремих видів (асортиментних груп) продукції;
- причини збільшення цін на матеріальні ресурси;
- якість використаних матеріалів ;
- структуру взаємозамінних ресурсів;
- наявність понаднормативних зворотних відходів;
- рівень транспортно-заготівельних витрат тощо.

Загальний вплив впровадження організаційно-технічних заходів проявляється у зниженні прямих витрат. Суми економії матеріальних витрат та витрат на оплату праці за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів на підприємстві склали відповідно 946,9 і 348,4 тис.грн.

Подальша оптимізація рівня операційних витрат потребує від підприємства поліпшення матеріально - технічного постачання, в тому числі системи кооперованих постачань, удосконалення технологій, конструкторських рішень, підвищення контролю за непродуктивними витратами та невиправданими перевитратами.

На підприємстві зростання прибутку від операційної діяльності відбувся за рахунок збільшення доходів від іншої операційної діяльності. Негативним чинником з'явилося зростання інших витрат, що привело до зниження величини прибутку від звичайної діяльності. Отже, підприємству

необхідно контролювати склад інших витрат з метою їх мінімізації, що дозволить збільшити суму прибутку в перспективі.

У звітному році у порівнянні із попереднім спостерігається зростання частки адміністративних витрат. Витрати на збут підприємству вдалося скоротити.

Не дивлячись на абсолютне зростання операційних доходів, їх питома вага у величині чистого доходу знижується.

Допущення зростання фінансових витрат негативно позначилося на величині частки прибутку від звичайної діяльності, яка скоротилась.

Отже, як горизонтальний так і вертикальний аналіз прибутку на підприємстві показав, що зростання собівартості в частині керованих витрат, збільшення адміністративних і фінансових витрат є негативними факторами впливу на фінансові результати.

Зростання обсягу реалізації на підприємстві привело в звітному році в порівнянні з попереднім роком до збільшення прибутку від основної операційної діяльності на 356,2 тисячі гривень, а позитивні структурні зрушення привели до зростання прибутку на 873,5 тисяч гривень. Проте якість прибутку від основної операційної діяльності на підприємстві за аналізований період не може бути визнана абсолютною, оскільки відбулося зростання собівартості, адміністративних витрат і витрат на збут. При чому темпи зростання витрат від основної операційної діяльності випереджали темпи зростання обсягу продажів.

Маржинальний дохід підприємства за аналізований період збільшився на 1667,8 тисяч гривень, проте частка маржинального доходу у виручці від реалізації знизилася з 13,6% минулого року до 13,3% в звітному році. «Критична точка» обсягу продажів минулого року складала 23333 тисяч гривень, фактична величина склала – 32881,2 тисяч гривень, не дивлячись на зростання абсолютної величини, частка «критичного» обсягу у виручці знизилася з 74,5% до 73,6%. Підприємство в звітному році продавши 73,6% своїй продукції змогло покрити свої витрати, продаж понад даний обсяг

принесло підприємству прибуток в 1565 тисяч гривень. Таким чином, запас фінансової тривалості на підприємстві зростає на 3782,4 тисяч гривень, підприємство стає більш ефективним.

Негативний вплив зростання собівартості продукції спричинило зниження рівня рентабельності продажу. Зростання рівня рентабельності пов'язане з підвищенням середнього рівня цін і частки рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації. Темпи зростання витрат на підприємстві попереджали темпі зростання ціни, тому рівень рентабельності низок та знаходиться на одному рівні.

Підприємству необхідно продовжувати збільшувати частку рентабельніших видів продукції в загальному обсязі реалізації.

Рентабельність виробництва підприємства зросла з одного боку за рахунок ефективного використання основних виробничих фондів та матеріальних ресурсів, з другого боку зменшилась за рахунок зменшення рентабельності продаж. На підприємстві подальше збільшення рентабельності можливо за рахунок зростання прибутковості продаж.

Проведений аналіз виробничо-фінансової діяльності підприємства, показав, що протягом досліджуваного періоду його фінансовий стан значно поліпшився. Про це свідчить позитивна тенденція щодо зміни деяких відносних показників фінансової стійкості товариства: коефіцієнта маневреності власного капіталу товариства (з 0,17 на кінець попереднього року до 0,32 на кінець звітного року), та забезпеченості запасів власними оборотними коштами (з 0,42 до 0,78). Аналіз ліквідності балансу товариства дозволяє стверджувати, що на найближчий час та на довгострокову перспективу воно є платоспроможним. Разом з цим, аналіз абсолютних показників фінансової стійкості товариства показав, що на кінець звітного року фінансовий стан організації вважається кризовим, оскільки запаси підприємства не були в повній мірі профінансовані за рахунок основних джерел їхнього покриття. Зазначена ситуація відбулася внаслідок того, що управлінський персонал товариства намагався покрити потреби у запасах

товариства лише за рахунок власних оборотних коштів, і не залучав довгострокових та короткострокових кредитів (хоча за своїм фінансовим потенціалом товариство може без перешкод отримати банківський кредит). Задля того, щоб в подальшому запаси товариства були в повній мірі профінансовані за рахунок основних джерел їхнього покриття, вважаємо за потрібне рекомендувати управлінському персоналу підприємства провести додаткову емісію акцій у відкритий продаж (це дозволить поповнити його власні оборотні кошти), або взяти довгостроковий банківський кредит.

Аналіз оборотності оборотних коштів підприємства показав, що протягом досліджуваного періоду сповільнилась тривалість одного обороту оборотних коштів на підприємстві (з 29,2 дня в попередньому році до 29,8 дня в звітному році). Сповільнення оборотності оборотних коштів у звітному році порівняно з попереднім, призвело до того, що в оборот підприємства було додатково залучено 74,4 тис. грн., тобто ці кошти були «омертвлені» у процесі виробничо-комерційної діяльності товариства. Сповільнення оборотності оборотних коштів протягом досліджуваного періоду на 0,6 дня обумовлено, головним чином, внаслідок сповільнення оборотності засобів у розрахунках (на 3 дні) та грошових коштів (на 1,7 дня).

Задля підвищення оборотності засобів у розрахунках, управлінському персоналу товариства в процесі заключення контрактів на збут своєї продукції бажано використовувати поширену в західній практиці розрахункову схему – “2 / 10 чистих 30”, що означає отримання покупцем 2 % -ої знижки з відпускної ціни за кожні 10 днів дострокового розрахунку по відношенню до установленого граничного терміну оплати - 30 днів. Оплата в останній день граничного терміну проводиться за повною відпускною ціною, а за межами цього терміну застосовуються штрафні санкції.

Для забезпечення прискорення обороту грошових активів необхідно: прискорити інкасацію грошових коштів, при якій зменшується залишок грошових активів у касі; зменшити розрахунки готівкою; зменшити обсяги

розрахунків з постачальниками за допомогою акредитивів і чеків, оскільки вони відволікають на тривалий період грошові активи з обороту в зв'язку з необхідністю попереднього їх резервування на спеціальних рахунках у банках. Упровадження наданих рекомендацій дозволить поліпшити фінансовий стан досліджуваного підприємства.

Важливим елементом заключного етапу аналітичного процесу є надання практичної спрямованості результатам економічного аналізу. Надані пропозиції дають можливість сформулювати відповідні управлінські рішення, реалізація яких здійснюється відповідними службами підприємства. Слід зазначити, що результати економічного аналізу, які носять стратегічний характер і можуть суттєво вплинути в подальшому на розвиток господарської діяльності підприємства є конфіденціальними.

Таким чином, більш ретельна організація економічного аналізу досягається шляхом удосконалення методик комплексної оцінки результатів діяльності, які охоплюють всі сторони діяльності підприємства, що сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Досягнутий науковий рівень методики та організації економічного аналізу має враховуватися в подальшому розвитку аналітичної роботи.



## Література

1. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: учебно -практичне посібник. / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев – М.: Изд-во „Дело и Сервис”, 1998. – 256 с.
2. Айтамас П.Й. Управлінський облік / П.Й. Айтамас. – Д. – Центр навч. літ-ри, 2006. – 440 с.
3. Аналіз господарської діяльності в промисловості: [учебник] / Н.А. Русак, В.И. Стражев, О.Ф. Мигун и др. – Мн.: Выш. шк., 1998. – 398 с.
4. Баканов М.И. Теория экономического анализа: [учебник] / Под ред. М.И. Баканова., М.В. Мельника, А.Д. Шеремета – [5-е изд.], перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.
5. Баканов М.И. Теория экономического анализа: [учебник] / М.И. Баканов– [4-е изд.], доп. и перераб./ А.Д.Шеремет – М. Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
6. Банк В.Р. Финансовый анализ: [учеб. пособ.] / В.Р.Банк, С.В.Банк, Л.В.Тараскина. – М.: ТК Велби, изд-во “Проспект”, 2006. – 344 с.
7. Барнгольц С.Б. Методология экономического анализа деятельности хозяйствующего субъекта: [учеб. пособие.], / С. Б. Барнгольц., М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика 2003. – 240 с.
8. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа: [учебное пособие.] / Л.Е. Басовский – М.: ИНФРА-М, 2001. – 222 с.
9. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2- х томах: Т.2 / И. А.Бланк. – К.: Эльга, 2001. – 512 с.
10. Богатко А.Н. Основы экономического анализа хозяйствующего субъекта. – М. / А.Н. Богатко Финансы и статистика. 2002. – 384 с.
11. Бороненкова Ф.Ф. Управленческий анализ: [учеб. пособие.] / Ф.Ф. Бороненкова., – М.: Финансы и статистика, 2002. – 384 с.
12. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. [практикум:] / Ф.Ф.Бутинець., Є.В. Мних., О.В.Олійник – [навчальний посібник для студентів вузів.] Житомир: ЖІТІ, 2000. – 416 с.
13. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу: [підручник.]/ А.Д. Бутко., – К.: КНТЕУ, 2005. – 411 с.
14. Вахрушина М.А. Управленческий анализ. / М.А. Бахрушина., - М.: Омега – Л, 2005.- 432 с.
15. Внедрение сбалансированной системы показателей./Horvath & Partners; Пер. с нем.–2-е изд.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 478 с.
16. Герасименко Г.П. Управленческий, финансовый и инвестиционный анализ: [практикум.] / Г.П. Герасименко., С.Є.Маркарян, и др. – Ростов н/Д. Изд.центр «Март», 2002. – 160 с.
17. Головка Т.В. Стратегічний аналіз: [навч. -метод. посібник для самостійного вивчення дисципліни.]/ За ред. д.е.н., проф.

- М.В. Кужельного. – / Т.В. Головка., С.В.Сагова С.- К.: КНЕУ, 2002. – 198 с.
18. Грачёва Р.Е. Энциклопедия бухгалтерского учёта / Р. Е. Грачёва. – К.: Галицкие контракты, 2004. – 832 с.
  19. Економічний аналіз: [навч. посібник.] / М.А. Болух, В.З. Бучевський, М.Л. Горбуток; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
  20. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: [навчальний посібник.] – Київ: ЦНЛ, 2005. – 400 с.
  21. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] Г.В. Савицька – [3-тє вид., випр. і доп.] Рекомендовано МОН / Г.В.Савицька – К., 2007. – 668с. тв. пал., (8пр).
  22. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник - 3-тє вид., перероб. і доп.] Затверджено МОН / Попович П.Я. – К., 2008. -630с., тв. пал., (ст.. 8 пр).
  23. Економічний аналіз: [навч. метод. посіб.] Для ВНЗ. Рекомендоване МОН / Андрєєва Г.І. – К., 2008. – 263с., тв. пал., (ст.. 14 пр).
  24. Економічний аналіз: [підручник.] / Г.І.Кіндрацька, М.С.Білик, А.Г.Загородній., – [3-тє вид. перероб. і доп.] Затверджено МОН / – К., 2008. – 487с., тв. пал., (ст.. 7 пр).
  25. Економічний аналіз: [практикум.] / В.А.Кармазин, Савицька О.М. Рекомендовано МОН – К., - 2007. – 255с., тв. пал., (ст.. 18 пр.).
  26. Економічний аналіз: [практикум.] / С.В.Шубіна, Ж.І.Торжник. Рекомендовано МОН - К., 2007. – 230с., тв. пал., (ст.. 16пр.).
  27. Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособие] / под общ. ред. Л.Л. Ермолович., Л.Г.Сивчик, Г.В. Толкач, И.В.Щитникова – Мн.: Интерпрессервис; Экоперспектива. 2001. – 576 с.
  28. Житная И.П. и др. Теория экономического анализа. – / И.П. Житная Луганск. 2004. – 366 с.
  29. Завьялова З.М. Теория экономического анализа. [курс лекций.] / З.М. Завьялова – М: Финансы и статистика, 2002. – 192 с.
  30. Іванова Н.Ю. Аналіз беззбитковості виробництва: теорія та практика: [навчальний посібник.] / Н.Ю. Іванова – К.: Лібра, 2002. – 72 с.
  31. Івахненко В.М. Економічний аналіз: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] /В.М.Івахненко., М.І.Горбатюк, В.С.Львовчкін, –К.: КНЕУ, 1999.– 176 с.
  32. Каплан Роберт С. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей: [пер. с англ.] – / Р.С. Каплан., Н. Дейвид.- М.: ООО „И.Д. Вильямс” 2006. – 384 с.
  33. Кіндрацька Г.І. - Економічний аналіз: теорія і практика: [підручник] / За ред.. проф. А.Г. Загороднього., / Г.І. Кіндрацька., М.С. Білик., А.Г. Загородній., – [Вид. 2-ге, перероб. і доп.] – Львів. « Магнолія 2006», 2008. – 440с.

34. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учебник.] / В.В. Ковалев., О.Н. Волкова., – М.: / ТК Велби, изд-во Проспект, 2004. – 424с.
35. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 1999. – 168 с.
36. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. / М.Я. Коробов.: [навч. посібник.] – К.: Т-во „Знання”, КОО, 2000. – 378 с.
37. Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности предприятий общественного питания. [учеб.-практ. пособие.] / Л.И. Кравченко – МН.: ООО „ФУ Аинформ”, 2003. – 288 с.
38. Курошева Г.М. Теория антикризисного управления предприятием: [учеб. пособ.] / Г. М. Курошева. – СПб.: Речь, 2002. – 372 с.
39. Курс економічного аналізу: [навч. посіб.] / В.М. Іваненко – [5 –те вид, і доп.] Рекомендовано МОН– К., - 2006. – 261с., тв. пал., (ст. 16 пр.).
40. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] /Р.О. Костирко. – Х.: Фактор, 2007. – 784с.
41. Лазаришина І.Д. Економічний аналіз в Україні: [історія, методологія, практика.] / І.Д. Лазаришина– Рівне: НУВГП, 2005. – 369 с.
42. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: [Монографія.] / Л.А. Лахтіонова– К.: КНЕУ, 2001. – 387с.
43. Любушин Н.П. Анализ финансово- экономической деятельности предприятия: [учеб. пособие для вузов.] / Под ред. проф. Н.П. Любушина./ В.Б. Лесева., В.Г. Дьякова – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 471 с.
44. Малюга Н.М. [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів економічних спеціальностей.] / Н.М. Малюга., С.Ф. Легенчук С.Ф., О.В. Головка. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 236 с.
45. Мец В.О. Економічний аналіз. / В.О. Мец. – К.: КНЕУ, 2001. – 236 с.
46. Мних Є.В. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. / Є.В. Мних., – К.: „Інститут змісту і методів навчання”, 1996. – 236 с.
47. Мних Є.В. Економічний аналіз. [підручник.] / Є.В. Мних., – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.
48. Мних Є.В. Економічний аналіз: [навчальний посібник.] / Є.В. Мних., І.Д. Ференц – Львів: „Армія України”, 2000. – 144 с.
49. Мошенський С.З. Економічний аналіз: [підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] / С.З. Мошенський., О.В. Олійник., / За ред. д.е.н., проф. Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця – [2-ге вид., доп. І перероб.] – Житомир: ПП «Рута», - 2007. – 704с.
50. Павленко А.Ф., Чумаченко М.Г. Трансформація курсу „Економічний аналіз діяльності підприємства”: [наук. доповідь.] / А.Ф. Павленко, М.Г. Чумаченько. – К.: КНЕУ, 2001. – 88 с.
51. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 27 “Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність” – [Офіц. текст із

- змін. станом на 5 бер. 2008 р.] [Електронний ресурс].– Режим доступу:<http://prou4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92&ArtID=150>
52. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 32 “Інвестиційна нерухомість” – Офіц. текст станом на 2 лип. 2007 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pro.u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=92&ArtID=155>
53. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб’єктів господарювання: [підручник.] / П.Я. Попович – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 630 с.
54. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навчальний посібник.] / К.І. Радченко.: [Видання 2-ге доповнене.] – Львів: „Новий світ 2000”, 2003. – 272 с.
55. Рипась-Сарагоси Ф.Б. Основы финансового и управленческого анализа. / Ф.Б. Рипась – Сарагоси. – М.: ПРИОР, 2000. – 224 с.
56. Ричард Томас. Количественные методы анализа хозяйственной деятельности. / Пер с англ. / Т. Ричард., – М.: Изд-во „Дело и сервис”, 1999. – 432 с.
57. Савицкая Г.В. Экономический анализ: [учеб.] / Г.В. Савицкая – [9-е изд.]; испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.
58. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Глафіра Вікентіївна Савицька. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
59. Савицкая Г.В. Экономический анализ: [учебник] / Глафира Викентьевна Савицкая – [11-е изд.] – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
60. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособие.] / Г.В. Савицкая – [7-е изд., испр.] – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
61. Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа. / Г.Н. Соколова – М.: „Экзамен”, 2002. – 320 с.
62. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: [навчальний посібник.] – [2-ге видання, перероб. і доп.] / Н.В. Тарасенко., – Львів: „Новий світ – 2000”, 2003. – 320 с.
63. Теорія економічного аналізу: [нав. посіб.] / Г.І. Купалова Рекомендовано МОН – К., 2008. – 639с., тв. пал., (ст.. 8пр.).
64. Теория анализа хозяйственной деятельности: [учебник.] / В.В. Осмоловский, Л.И. Кравченко, Н.А. Русак и др.; под общ. ред. В.В. Осмоловского. – Мн.: Новое знание. 2001. – 318 с.
65. Теорія економічного аналізу. [опорний конспект лекцій.] / Укладачі: Є.В. Мних, А.Д. Бутко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 80 с.
66. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник] / Стоянова Е.С., Крылова Т.Б., Балабанов И. Т. и др.; под ред. Е.С. Стояновой. – [5-е изд.]. – М.: Перспектива, 2005. – 656 с.
67. Чечевицына Л.Н. Экономический анализ: [учебное пособие.] / Л.Н. Чечевицына – Ростов н/Д: Изд-во „Феникс”, 2001. – 448 с.

68. Чумаченко Н.Г. Экономический анализ и управление производством. / Н.Г. Чумаченко – К.: КИНХ, 1969. – 234 с.
69. Чучалов Е.А., Бессонов Н.Н. Приемы экономического анализа. / Е.А. Чучалов – М.: Финансы и статистика, 1988. – 76 с.
70. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: [учебник] / А.Д. Шеремет – [2-е изд., доп.] – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с.
71. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа. / А.Д. Шеремет., Е.В. Ненашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 237 с.
72. Шишкова Т.В. Экономический анализ в системе управления предприятием. / Т.В. Шишкова – М.: „Финансы”, 1978. -48 с.
73. Экономический анализ: [учебник для вузов.] / Под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 527 с.
74. Экономический анализ: ситуация, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: [учеб. пособие] / Под. Ред. М.И. Баканова, А.Д. Шеремета . – М.: Финансы и статиска, 2001. – 656с.
75. Эффективное управление. / П. Друкер; [пер. с англ.] М. Котельниковой. – М.: ООО „Издательство Астрель”; ООО „Издательство АСТ”; ЗАО НПП „Ермак”, 2004. – 284 с.

## ДОДАТКИ

Додаток 1

Баланс підприємства  
Форма №1 Код за ДКУД 1801001

Додаток А

(тис. грн.)

АКТИВ	Код рядка	Попередній період	
		на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	-	-
первісна вартість	011	-	-
знос	012	-	-
Незавершене будівництво	020	122,1	1083,7
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	2089,4	2723,4
первісна вартість	031	4949,5	5937,3
знос	032	(2860,1)	(3213,9)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	-	-
інші фінансові інвестиції	045	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	-	-
Відстрочені податкові активи	060	5,0	-
Інші необоротні активи	070	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>	<b>2216,5</b>	<b>3807,1</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Запаси:			
виробничі запаси	100	1312,3	1736,7
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	-	-
незавершене виробництво	120	-	-
готова продукція	130	526,3	165,8
товари	140	-	-
Векселі одержані	150	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	123,2	512,7
первісна вартість	161	123,2	512,7
резерв сумнівних боргів	162	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	-	-
за виданими авансами	180	143,7	-
з нарахованих доходів	190	-	-
з внутрішніх розрахунків	200	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	132,9	58,9
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	192,4	86,2
в іноземній валюті	240	-	-
Інші оборотні активи	250	93,9	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>2524,7</b>	<b>2560,3</b>
<b>III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ</b>	<b>270</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>280</b>	<b>4741,2</b>	<b>6367,4</b>

ПАСИВ	Код рядка	Попередній період	
		на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>			
Статутний капітал	300	381,5	381,5
Пайовий капітал	310	-	-
Додатковий вкладений капітал	320	-	-
Інший додатковий капітал	330	1613,3	1613,3
Резервний капітал	340	114,9	159,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1513,7	2295,4
Неоплачений капітал	360	-	-
Вилучений капітал	370	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>3623,4</b>	<b>4449,9</b>
<b>II. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	126,5	147,1
Інші забезпечення	410	-	-
Страхові резерви	415	-	-
Частка перестраховиків	416	-	-
Цільове фінансування	420	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>	<b>126,5</b>	<b>147,1</b>
<b>III. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>			
Довгострокові кредити банків	440	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	460	-	55,4
Інші довгострокові зобов'язання	470	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>	<b>-</b>	<b>55,4</b>
<b>IV. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>			
Короткострокові кредити банків	500	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Векселі видані	520	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	-	380,0
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	395,8	445,4
з бюджетом	550	166,7	142,0
з позабюджетних платежів	560	-	-
зі страхування	570	78,8	138,2
з оплати праці	580	186,4	327,1
з учасниками	590	62,6	101,1
із внутрішніх розрахунків	600	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	101,0	181,2
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	<b>991,3</b>	<b>1715,0</b>
<b>V. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ</b>	<b>630</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>БАЛАНС</b>	<b>640</b>	<b>4741,2</b>	<b>6367,4</b>

## Баланс підприємства

### Додаток Б

(тис. грн.)

АКТИВ	Код рядка	Звітний період	
		на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	-	-
первісна вартість	011	-	-
знос	012	-	-
Незавершене будівництво	020	1083,7	343,7
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	2723,4	3753,2
первісна вартість	031	5937,3	7788,8
знос	032	3213,9	4035,6
Довгострокові біологічні активи:			
- справедлива (залишкова) вартість	035	0	0
- первісна вартість	036	0	0
- накопичена амортизація	037	(0)	(0)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	-	-
інші фінансові інвестиції	045	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	-	-
Відстрочені податкові активи	060	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>080</b>	<b>3807,1</b>	<b>4096,9</b>
<b>II. ОБОРОТНІ АКТИВИ</b>			
Запаси:			
виробничі запаси	100	1736,7	2311,4
поточні біологічні активи	110	-	-
незавершене виробництво	120	-	-
готова продукція	130	165,8	227,1
товари	140	-	-
Векселі одержані	150	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	512,7	713,5
первісна вартість	161	512,7	713,5
резерв сумнівних боргів	162	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	-	-
за виданими авансами	180	-	801,5
з нарахованих доходів	190	-	-
з внутрішніх розрахунків	200	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	58,9	59,8
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	86,2	724,5
в іноземній валюті	240	-	-
Інші оборотні активи	250	-	-



## Продовж. додатку Б

1	2	3	4
<b>Усього за розділом II</b>	<b>260</b>	<b>2560,3</b>	<b>4837,8</b>
<b>III. ВИТРАТИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ</b>	<b>270</b>	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>280</b>	<b>6367,4</b>	<b>8934,7</b>
<b>ПАСИВ</b>	Код рядка	Звітний період	
		на початок періоду	на кінець періоду
1	2	3	4
<b>I. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ</b>			
Статутний капітал	300	381,5	381,5
Пайовий капітал	310	-	-
Додатковий вкладений капітал	320	-	-
Інший додатковий капітал	330	1613,3	1613,3
Резервний капітал	340	159,7	229,7
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	2295,4	3575,3
Неоплачений капітал	360	-	-
Вилучений капітал	370	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>380</b>	<b>4449,9</b>	<b>5799,8</b>
<b>II. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСТУПНИХ ВИТРАТ І ПЛАТЕЖІВ</b>			
Забезпечення виплат персоналу	400	147,1	257,7
Інші забезпечення	410	-	-
Страхові резерви	415	-	-
Частка перестраховиків	416	-	-
Цільове фінансування	420	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>430</b>	<b>147,1</b>	<b>257,7</b>
<b>III. ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>			
Довгострокові кредити банків	440	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	460	55,4	-
Інші довгострокові зобов'язання	470	-	-
<b>Усього за розділом III</b>	<b>480</b>	<b>55,4</b>	<b>-</b>
<b>IV. ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</b>			
Короткострокові кредити банків	500	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Векселі видані	520	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	380,0	562,8
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	445,4	668,5
з бюджетом	550	142,0	183,7
з позабюджетних платежів	560	-	-
зі страхування	570	138,2	206,7
з оплати праці	580	327,1	442,0
з учасниками	590	101,1	131,2
із внутрішніх розрахунків	600	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	181,2	682,3
<b>Усього за розділом IV</b>	<b>620</b>	<b>1715,0</b>	<b>2877,2</b>
<b>V. ДОХОДИ МАЙБУТНІХ ПЕРІОДІВ</b>	<b>630</b>	-	-
<b>БАЛАНС</b>	<b>640</b>	<b>6367,4</b>	<b>8934,7</b>

**Звіт про фінансові результати**  
**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	53599,8	37602,8
Податок на додану вартість	015	(8933,3)	(6267,1)
Акцизний збір	020	-	-
	025	-	-
Інші вирахування з доходу	030	-	-
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	44666,5	31335,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(38728,3)	(27065,3)
Валовий:			
прибуток	050	5938,2	4270,4
збиток	055	-	-
Інші операційні доходи	060	306,2	266,1
Адміністративні витрати	070	(1804,4)	(1174,7)
Витрати на збут	080	(2568,8)	(1998,6)
Інші операційні витрати	090	-	-
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100	1871,2	1363,2
збиток	105	-	-
Доход від участі у капіталі	110	-	-
Інші фінансові доходи	120	-	-
Інші доходи	130	-	-
Фінансові витрати	140	-	-
Витрати від участі в капіталі	150	-	-
Інші витрати	160	(203,4)	(167,9)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170	1667,8	1195,3
збиток	175	-	-
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(302,9)	(298,8)
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190	1364,9	896,5
збиток	195	-	-
Надзвичайні:			
доходи	200	-	-
витрати	205	-	-
Податки з надзвичайного прибутку	210	-	-
Чистий:			
прибуток	220	1364,9	896,5

## ЗВІТ З ПРАЦІ( за попередній період)

Витяг з форми № 1-ПВ  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держкомстату України  
12.08.2005 № 236  
Термінова-квартальна

## Розділ І. Склад фонду оплати праці та інші виплати

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, тис. грн
1. Фонд оплати праці штатних працівників, всього (ряд.4020+4030+4080)	4010	3731,0
у тому числі:	4020	2207,2
Фонд основної заробітної плати		
Фонд додаткової заробітної плати всього	4030	1295,1
з нього:	4040	250,6
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів		
- премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні)	4050	840,0
- виплати в порядку компенсації втрати заробітної плати згідно чинного законодавства: у зв'язку з порушенням термінів її виплати	4060	-
внаслідок зростання споживчих цін	4070	8,8
Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього	4080	228,7
з них:	4090	218,7
- матеріальна допомога		
- соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	4100	10,0
Оплата за невідпрацьований час (із ряд. 4030, 4080)	4110	195,7
з нього оплата (компенсація) основної та додаткової відпустки	4111	195,7
Рядки 4120-4150 заповнюються у звіті за січень-грудень		
Натуральна оплата праці, нарахована продукцією, що дозволена до виплати працівникам (із ряд. 4010)	4120	-
2. Виплати, що не входять до фонду оплати праці		
Доходи, дивіденди, проценти згідно акцій, внесків та договорів оренди земельних ділянок та майна, що нараховані до сплати (у грошовій та натуральній формі):	4030	23,1
- штатним працівникам облікового складу		
- особам, які не передбачають в обліковому складі	4140	8,9
Нараховано виплат працівникам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	4144	120,9
з них:	4145	49,2
- оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів підприємства		
3. Реалізовано продукції та послуг		
Вартість проданої продукції та наданих послуг штатним працівникам в рахунок нарахованої заробітної плати (дивись пп.. 2.1.7 Інструкція зі статистики заробітної плати)	4150	-

## ЗВІТ З ПРАЦІ( за звітний період)

Витяг з форми № 1-ПВ  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держкомстату України  
12.08.2005 № 236  
Термінова-квартальна

### Розділ І. Склад фонду оплати праці та інші виплати

Назва показників	Код рядка	За період з початку року, тис. грн
1. Фонд оплати праці штатних працівників, всього (ряд.4020+4030+4080)	4010	6180,1
у тому числі:		
Фонд основної заробітної плати	4020	3550,7
Фонд додаткової заробітної плати всього	4030	2241,5
з нього:	4040	356,0
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів		
- премії та винагороди, що носять систематичний характер (щомісячні, щоквартальні)	4050	1506,4
- виплати в порядку компенсації втрати заробітної плати згідно чинного законодавства: у зв'язку з порушенням термінів її виплати	4060	-
внаслідок зростання споживчих цін	4070	2,5
Заохочувальні та компенсаційні виплати, всього	4080	387,9
з них:	4090	365,3
- матеріальна допомога		
- соціальні пільги, що носять індивідуальний характер	4100	-
Оплата за невідпрацьований час (із ряд. 4030, 4080)	4110	376,6
з нього оплата (компенсація) основної та додаткової відпустки	4111	376,6
Рядки 4120-4150 заповнюються у звіті за січень-грудень		
Натуральна оплата праці, нарахована продукцією, що дозволена до виплати працівникам (із ряд. 4010)	4120	-
2. Виплати, що не входять до фонду оплати праці		
Доходи, дивіденди, проценти згідно акцій, внесків та договорів оренди земельних ділянок та майна, що нараховані до сплати (у грошовій та натуральній формі):	4030	27,4
- штатним працівникам облікового складу		
- особам, які не передбачають в обліковому складі	4140	13,1
Нараховано виплат працівникам за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням	4144	204,7
з них:	4145	81,1
- оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів підприємства		
3. Реалізовано продукції та послуг		
Вартість проданої продукції та наданих послуг штатним працівникам в рахунок нарахованої заробітної плати (дивись пп.. 2.1.7 Інструкція зі статистики заробітної плати)	4150	-

**Звіт про використання робочого часу**  
(за попередній рік)

**Витяг з форми № 3-ПВ**  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держкомстату України  
12.08.2005 № 236  
Термінова-піврічна

**Розділ І. Використання робочого часу**

Назва показників	Код рядка	За період з початку року	
		Людино-годин	Працівників, осіб
Фонд робочого часу, всього (ряд. 3020+3040)	3010	371070	186
Відпрацьовано, всього**	3020	320926	×
з них надурочно	3030	-	×
Невідпрацьовано, всього (сума рядків з 3050 по 3150)	3040	50384	×
у тому числі:	3050	25832	161
щорічні відпустки (основні та додаткові)			
тимчасова непрацездатність	3060	17928	107
навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством	3070	1344	×
неявки у зв'язку з тимчасовим переводом для роботи на іншому підприємстві	3080	-	-
неявки з дозволу адміністрації	3090	3216	×
відпустки за ініціативою адміністрації	3100	-	-
неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень	3120	-	-
простої	3130	2064	×
масові невиходи на роботу (страйки)	3140	-	-
прогули	3150	-	×
	3180		

\*\* із форми № 1-ПВ (термінова-місячна) рядок 1060 гр. 2 за відповідний період

**Звіт про використання робочого часу**  
(за звітний рік)

**Витяг з форми № 3-ПВ**  
ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Держкомстату України  
12.08.2005 № 236  
Термінова-піврічна

**Розділ I. Використання робочого часу**

Назва показників	Код рядка	За період з початку року	
		Людино-годин	Працівників, осіб
Фонд робочого часу, всього (ряд. 3020+3040)	3010	410410	205
Відпрацьовано, всього <sup>**</sup>	3020	361602	×
з них надурочно	3030	-	×
Невідпрацьовано, всього (сума рядків з 3050 по 3150)	3040	48808	×
у тому числі:	3050	25648	169
щорічні відпустки (основні та додаткові)			
тимчасова непрацездатність	3060	17384	111
навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством	3070	976	×
неявки у зв'язку з тимчасовим переводом для роботи на іншому підприємстві	3080	-	-
неявки з дозволу адміністрації	3090	2584	×
відпустки за ініціативою адміністрації	3100	-	-
неявки у зв'язку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень	3120	-	-
простої	3130	2216	×
масові невиходи на роботу (страйки)	3140	-	-
прогули	3150	-	×
	3180		

\*\* із форми № 1-ПВ (термінова-місячна) рядок 1060 гр. 2 за відповідний період

Додаток 7  
Витяг з ф.1-п

Види продукції	Одиниця виміру	Фактично зроблено		Вартість фактично випущеної продукції за звітний рік у діючих оптових цінах, тис. грн.
		за попередній рік	за звітний рік	
1	2	3	4	5
1.ЗБВ-1 2.ЗБВ-2 2.Арматура	ТМЗ ТМЗ ТН	37.3 - 3750	37.2 33.6 3402.4	20 100 19 460 10 207.2
Разом	×	×	×	49 767.2

Додаток 8

Для розрахунку коефіцієнта ритмічності

Декади місяця	Кількість робочих днів	Обсяг виробництва продукції, тис.	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1-а	8	1279.4	1170.0
2-а	9	1439.3	1290.0
3-я	8	1279.3	1687.2
За місяць	25	3 998.0	4 147.2

## Дані для аналізу рівня оновлення продукції

Показники	Вартість продукції в діючих цінах, тис. грн.	
	попередній рік	звітний рік
1	2	3
1. Принципово нова продукція, що не має аналогів у світовій практиці	х	2000
2. Продукція, вперше освоєвана в Україні, що має закордонні аналоги	3000	4000
3. Продукція нова для підприємства, що має вітчизняні аналоги	х	5000
4. Разом-Нова продукція	3000	11000
5. Модернізована продукція	1500	2000
6. Обсяг оновленої продукції	4500	13000
7. Обсяг продукції й діючих цінах, всього	56700	58200

	Попередній рік	Звітний рік
Обсяг виробництва у діючих цінах, тис. грн	31398,5	49767,2
Обсяг виробництва у заставних цінах, тис. грн	21248,4	31765,4