

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКА ДЕРЖАВНА АГРАРНА АКАДЕМІЯ**

**О. В. Єгорова
Л. О. Дорогань-Писаренко
О. Ю. Литвин**

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів
аграрного профілю**

Полтава - 2016

УДК 33(075.8)
ББК 65.9 (4Укр) 32-24Я73
Є 30

Автори:

О. В. Єгорова, кандидат економічних наук, доцент (передмова, розділ III)
Л. О. Дорогань-Писаренко, кандидат економічних наук, доцент (розділ II, список рекомендованих джерел)
О. Ю. Литвин, кандидат економічних наук, доцент (розділ I, додатки)

Рецензенти:

– доктор економічних наук, професор **Перебийніс В.І.**, завідувач кафедри бізнес-адміністрування та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»;
– доктор економічних наук, професор **Плаксієнко В.Я.**, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії;
– кандидат економічних наук, професор **Карпенко О.В.**, завідувач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі».

Рекомендовано до видання вченою радою Полтавської державної аграрної академії (протокол № 14 від 23.02.2016 р.).

Є 30 **Єгорова О. В.** Аналіз господарської діяльності: [навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів аграрного профілю] / О. В. Єгорова, Л. О. Дорогань-Писаренко, О. Ю. Литвин. – Полтава : РВВД ПДАА, 2016. – 308 с.
ISBN 978-966-2989-42-7

В посібнику висвітлено теоретико-методологічні та організаційні аспекти аналізу господарської діяльності підприємств. Матеріал викладений з урахуванням специфіки аграрного профілю діяльності. Аналітичний процес розглядається системно і комплексно, посібник включає розділи «Теоретичні засади аналізу господарської діяльності», «Аналіз наявності та використання ресурсного потенціалу підприємства», «Аналіз виробництва та реалізації продукції, результатів господарської діяльності підприємства».

Посібник розрахований, у першу чергу, на здобувачів вищої освіти з напрямку підготовки «Облік і оподаткування» ВНЗів аграрного профілю, також може бути використаний здобувачами з інших спеціальностей галузей знань 07 «Управління та адміністрування» та напрямку підготовки 051 «Економіка».

УДК 33(075.8)
ББК 65.9 (4Укр) 32-24Я73

ISBN 978-966-2989-42-7

© Єгорова О. В.
© Дорогань-Писаренко Л. О.
© Литвин О. Ю.

ЗМІСТ

	с.
ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
ТЕМА: ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ І ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	8
1. Об'єкт і предмет аналізу господарської діяльності	8
2. Історичний розвиток економічного аналізу	11
3. Мета і завдання аналізу господарської діяльності	14
4. Суб'єкти та користувачі економічного аналізу	17
Тести для самоперевірки знань	19
Практичні завдання	21
ТЕМА: ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	23
1. Класифікація видів економічного аналізу	23
2. Інформація в економічному аналізі	27
3. Джерела економічного аналізу	31
Тести для самоперевірки знань	33
Практичні завдання	37
ТЕМА: МЕТОД І МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	38
1. Метод і методика економічного аналізу	38
2. Методичні прийоми економічного аналізу	42
3. Порівняння в економічному аналізі	45
4. Факторний аналіз	48
5. Прийоми елімінування	50
Тести для самоперевірки знань	54
Практичні завдання	60
РОЗДІЛ ІІ. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	63
ТЕМА: ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	63
1. Складові ресурсного потенціалу підприємства та завдання його аналізу	63
2. Основні напрями аналізу активів (майна) підприємства	65
3. Аналіз капіталу (джерел формування майна) підприємства	69
Тести для самоперевірки знань	72
Практичні завдання	76
ТЕМА: АНАЛІЗ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ	82
1. Види земельних ресурсів, завдання їх аналізу	82
2. Аналіз структури земельного фонду	86

3. Аналіз використання земельних угідь	87
Тести для самоперевірки знань.....	89
Практичні завдання	94
ТЕМА: АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	97
1. Основні завдання аналізу необоротних активів.....	97
2. Аналіз руху та функціонального стану основних засобів	100
3. Аналіз показників забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання	102
Тести для самоперевірки знань.....	105
Практичні завдання	108
ТЕМА: АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	113
1. Основні завдання аналізу оборотних активів підприємства	113
2. Аналіз складу оборотних активів	115
3. Аналіз оборотності оборотних активів	119
4. Аналіз використання матеріальних оборотних активів	122
Тести для самоперевірки знань.....	125
Практичні завдання	128
ТЕМА: АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	136
1. Напрями аналізу трудових ресурсів підприємства.....	136
2. Аналіз складу та динаміки трудових ресурсів	139
3. Показники використання робочого часу на підприємстві	141
4. Система показників аналізу продуктивності праці	144
5. Факторний аналіз продуктивності праці	146
6. Порівняльний аналіз продуктивності та оплати праці	149
Тести для самоперевірки знань.....	154
Практичні завдання	160
РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	165
ТЕМА: АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА	165
1. Завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.....	165
2. Особливості аналізу виробництва продукції рослинництва	169
3. Особливості аналізу виробництва продукції тваринництва	173
4. Аналіз зберігання сільськогосподарської продукції	178
Тести для самоперевірки знань.....	181
Практичні завдання	186
ТЕМА: АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	192
1. Завдання аналізу витрат підприємства і собівартості продукції.....	192
2. Аналіз структури та динаміки витрат підприємства	194

3. Факторний аналіз витрат підприємства	198
4. Аналіз собівартості продукції	200
5. Особливості аналізу собівартості продукції сільського господарства	203
6. Факторний аналіз собівартості продукції сільського господарства	207
Тести для самоперевірки знань	209
Практичні завдання	213
ТЕМА: АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ	216
1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції	216
2. Аналіз спеціалізації підприємства	219
3. Аналіз ділової активності у реалізаційній діяльності	221
Тести для самоперевірки знань	226
Практичні завдання	229
ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	232
1. Напрямки аналізу фінансових результатів	232
2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції	235
3. Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції	236
Тести для самоперевірки знань	239
Практичні завдання	242
ТЕМА: АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ	248
1. Аналіз рентабельності продукції	248
2. Аналіз рентабельності підприємства	251
3. Аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості підприємства	256
Тести для самоперевірки знань	258
Практичні завдання	262
ТЕМА: ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	265
1. Поняття та класифікація резервів в економічному аналізі	265
2. Методи пошуку резервів	271
3. Резерви збільшення виробництва сільськогосподарської продукції	276
Тести для самоперевірки знань	279
Практичні завдання	282
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	284
ДОДАТКИ	287

ПЕРЕДМОВА

Сучасний етап розвитку економіки України, і зокрема її аграрного сектору, характеризується безліччю проблем і невирішених питань. Їх розв'язання потребує використання наукових засобів, які має у своєму арсеналі економічний аналіз.

Аналіз господарської діяльності є засобом управління підприємством, яке складається з двох етапів. На першому етапі на підставі аналітичного опрацювання відповідної інформації, оцінюють стан і динаміку того чи іншого процесу. На другому етапі, якщо аналіз визначить необхідність втручання, приймається власне управлінське рішення з метою зміни певних параметрів цього процесу.

Як наукова дисципліна аналіз господарської діяльності є системою спеціальних знань, пов'язаних з дослідженням існуючих економічних явищ, процесів і господарських комплексів, темпів, пропорцій та тенденцій їх розвитку, виявленням їхньої сутності та причин, що спричиняють відхилення від запланованих показників, договірних зобов'язань, виробничих потужностей.

Предметом вивчення навчальної дисципліни «Аналіз господарської діяльності» є аналітичні процедури системного оцінювання виробничої та фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Навчальна дисципліна «Аналіз господарської діяльності» – практичний курс, що має стати продовженням базових курсів із напрямку підготовки.

Основною метою викладання курсу «Аналіз господарської діяльності» є надання знань щодо системного оцінювання діяльності підприємств, установ, організацій, виявлення внутрішніх резервів раціонального використання їх матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, вміння використовувати набуті знання для розв'язання проблем господарської діяльності з метою підвищення ефективності господарювання.

Опанування навчального курсу забезпечить одержання необхідних знань з наступних питань:

- предмет, метод і завдання аналізу господарської діяльності підприємств;
- сутність, значення, види економічного аналізу, його методи та прийоми;
- джерела та галузеві особливості інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності;

- методика розрахунків системи економічних показників, що характеризують інтенсивність та ефективність використання всіх складових виробничого потенціалу;

- комплекс показників оцінки доходів і витрат, фінансових результатів та рентабельності підприємства, методичну послідовність та порядок їх розрахунку;

- принципи і методи пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен вміти:

- організовувати і проводити аналітичну роботу;
- давати оцінку з наукових позицій економічним явищам та процесам, що відбуваються в результаті господарської діяльності підприємств;

- застосовувати теоретичні знання, різноманітні методи розрахунків при проведенні аналізу господарської діяльності;

- використовувати теорію і практику технічних, технологічних та інших наук, що буде сприяти розвитку теорії й практики аналізу господарської діяльності підприємств;

- обґрунтовувати рішення, спрямовані на поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства;

- підводити підсумки за результатами проведеного аналізу та вносити конкретні, обґрунтовані розрахунками пропозиції;

- використовувати на практиці одержані навички пошуку та обґрунтування резервів підвищення рентабельності підприємства.

Успішне оволодіння матеріалами навчального посібника сприятиме розвитку аналітичного мислення та дозволить використовувати методи економічного аналізу при прийнятті професійних рішень.

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА: ПРЕДМЕТ, ОБ'ЄКТ І ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Об'єкт і предмет аналізу господарської діяльності.
2. Історичний розвиток економічного аналізу.
3. Мета і завдання аналізу господарської діяльності.
4. Суб'єкти та користувачі економічного аналізу.

1. Об'єкт і предмет аналізу господарської діяльності

Термін «аналіз» (від грецького *analysis* – розділяю, розчленовую) у вузькому розумінні означає розкладання явища або предмета на складові елементи для їх вивчення. Аналіз як метод наукового пізнання дозволяє умовно поділити об'єкт дослідження на частини (ознаки, властивості) з метою їх детального вивчення. Кожна з виділених частин вивчається окремо у межах єдиного цілого, наприклад, прибуток аналізують по підприємству в цілому, по галузях та по окремих видах продукції.

Економічний аналіз це система спеціальних знань, пов'язана з дослідженням економічних явищ і процесів, виявленням їх сутності, тенденцій розвитку та причинно-наслідкових зв'язків, пошуком резервів підвищення ефективності виробництва.

Виділяють макроекономічний аналіз та мікроекономічний аналіз (або **аналіз господарської діяльності**). Макроекономічний аналіз вивчає економічні явища і процеси на макрорівні – галузей народного господарства, регіонів, економіки країни та міжнародному рівні. Мікроекономічний аналіз застосовується для вивчення економіки окремих підприємств, установ, організацій.

Аналіз господарської діяльності – складова економічного аналізу, яка вивчає економічні явища і процеси на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Процес економічного аналізу забезпечують наступні елементи:

- об'єкт і предмет дослідження (відповідають на питання «Що вивчається?»);
- суб'єкт дослідження (відповідає на питання «Хто вивчає?»);
- методика дослідження (відповідає на питання «Як вивчається?»).

Об'єктом всіх економічних наук, в тому числі **економічного аналізу**, є господарська діяльність.

Відповідно до Податкового Кодексу, господарська діяльність – діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.

Господарська діяльність підприємства включає в себе: підготовку до виробництва, організацію технологічного процесу, виробництво продукції, використання виробничих ресурсів, витрати виробництва; реалізацію продукції, фінансові результати, матеріально-технічне та фінансове забезпечення, використання фінансових ресурсів, інвестиційні вкладення, соціально-економічний розвиток підприємства тощо.

Кожна економічна дисципліна вивчає певний аспект господарської діяльності як об'єкта дослідження, тобто має свій предмет. Так, економіка вивчає вплив загальних і специфічних законів на господарську діяльність в конкретних умовах підприємства або галузі, бухгалтерський облік досліджує кругообіг капіталу в процесі господарської діяльності тощо.

Предмет науки – це те специфічне, що дає їй право на існування, одна з умов визнання її самостійною наукою. В галузях наук предмет співпадати не може, спільним може бути лише об'єкт, а тому визначення повинно містити основні специфічні принципи пізнання предмета науки з врахуванням його особливостей. З приводу предмету економічного аналізу (а аналіз господарської діяльності, як зазначалось, є його складовою) досі тривають дискусії, а тому загальновизнане формулювання відсутнє.

Існуючі визначення предмета економічного аналізу можна згрупувати за наступними ключовими словами:

1) господарська діяльність;

Розглядаючи у якості предмету економічного аналізу господарську діяльність, слід нагадати, що остання є об'єктом даної науки. Оскільки предмет є вужчим поняттям, ніж об'єкт, і виступає його складовою, потрібно виділити частину господарської діяльності, на яку переважно спрямовується аналітичний пошук.

2) відхилення показників господарської діяльності;

Критично оцінюючи варіанти визначення предмету економічного аналізу це формулювання слід відкинути, оскільки виникає питання: «А якщо не буде відхилень (що теоретично можливе), то не буде й предмету?».

3) господарські явища і процеси;

Під господарськими процесами розуміють напрямки або фази господарської діяльності підприємства, тобто її складові, вони, безперечно, можуть бути варіантом визначення предмету економічного аналізу. Але, оскільки під господарською діяльністю розуміють сукупність окремих господарських операцій, зокрема, технологічний та організаційний процес, юридичні відносини тощо, потрібно конкретизувати, що економічний аналіз досліджує саме економічні процеси, що відбуваються у результаті господарської діяльності.

4) причинно-наслідкові зв'язки.

На нашу думку, у визначенні предмету економічного аналізу увагу слід зосередити саме на причинно-наслідкових зв'язках. Господарські процеси та економічні результати їхньої діяльності формуються під впливом комплексу об'єктивних і суб'єктивних чинників. Предметом аналізу слід вважати не лише наслідки впливу чинників (вони відображаються в системі економічних

показників, які характеризують господарську діяльність), але й причини цього впливу, тобто всі причинно-наслідкові зв'язки господарської діяльності.

Виходячи з вище викладеного, наведемо визначення, яке найбільш повно розкриває предмет аналізу господарської діяльності.

Предметом аналізу господарської діяльності є господарські явища, процеси та їх результати, відображені в системі економічних показників, та причинно-наслідкові зв'язки, що їх характеризують.

Система економічних показників повинна всебічно характеризувати діяльність суб'єктів господарювання.

Об'єктами конкретного аналітичного дослідження можуть виступати окремі економічні явища, процеси та показники, наприклад:

– **наявність і використання ресурсів;**

Ресурси – фактори, що використовуються для виробництва економічних благ. Існує чимало видів класифікації ресурсів. Для виробничої сфери придатна така класифікація: трудові ресурси, основні засоби і предмети праці. Виділяють також природні, інтелектуальні, інформаційні, фінансові та інші види ресурсів.

– **виробництво і реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг** (асортимент, якість та собівартість продукції, ритмічність, канали реалізації, ціни тощо);

– **фінансові результати і рентабельність;**

Підсумком діяльності підприємства, що характеризують успіх чи невдачу його роботи, є фінансовий результат – прибуток або збиток. Він характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності, і є основним економічним показником підприємницької діяльності. Рентабельність показує якою ціною був досягнутий цей результат, дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими показниками, що впливають на господарську діяльність підприємства.

– **фінансовий стан;**

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям, яке визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів. Під час аналізу фінансового стану дають оцінку майна підприємства та його капіталу, визначають фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність, ефективність використання капіталу, ділову активність, кредитоспроможність та інші характеристики.

– **фінансова, інвестиційна, інноваційна, зовнішньоекономічна діяльність тощо.**

Фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства. До фінансових інвестицій відносять цінні папери (акція, облігація, вексель, казначейські зобов'язання, опціон, ощадний сертифікат, інвестиційний сертифікат, депозитний сертифікат тощо), корпоративні права, капітал інших підприємств (асоційовані з власністю менш ніж 20% акцій, дочірні з

суттєвим впливом на об'єкт інвестування та спільні підприємства зі спільним контролем двох або більше сторін).

Інвестиційна діяльність – придбання та реалізація необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Інвестиційна діяльність пов'язана з управлінням інвестиціями. Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиції – всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Інвестиції є, як правило, довгостроковими вкладеннями в активи.

Реальні (виробничі) інвестиції – вкладання коштів в необоротні матеріальні та нематеріальні активи. Це так звані «капітальні вкладення», які передбачають:

- вкладання коштів в оновлення матеріально-технічної бази;
- нарощування виробничих потужностей підприємства;
- освоєння нових технологій або видів продукції.

Інтелектуальні інвестиції – придбання (створення) нематеріальних активів.

В сукупності об'єкти аналізу становлять предмет аналізу господарської діяльності.

2. Історичний розвиток економічного аналізу

За зародженням економічного аналізу можна простежити, починаючи з найдавніших часів.

Виділяють наступні *основні історичні етапи становлення та розвитку економічного аналізу*:

1) первісна доба і стародавні цивілізації (приблизно з X ст. до н.е. до кінця V ст. н.е.) – зародження аналізу як виду практичної діяльності, що досліджував, насамперед, обмінно-товарні операції та майно;

Документально підтверджено, що елементи оперативного порівняльного аналізу існували в Стародавньому Єгипті. Аналіз охоплював, насамперед, різні аспекти власності фараонів: наявність, надходження, вибуття та використання майна, коштів, рабів, худоби, також здійснювався контроль і аналіз за кошторисами робіт, використанням робочої сили.

З періоду Античності (з III ст. до н.е.) аналітичні дослідження почали проводити періодично, окрім обліку та аналізу на рівні держави проводились дослідження з ініціативи приватних власників, аналіз охоплював не лише натуральні, але й вартісні показники.

Деякі науковці вважають родоначальником аналізу господарської діяльності видатного давньогрецького філософа Аристотеля (IV ст. до н.е.), який, окрім безпосереднього розвитку економічної думки, намагався проникнути в сутність та закономірності розвитку економічних явищ.

2) середньовіччя (V-XV ст. н.е.) – економічний аналіз розвивається паралельно із документуванням та обліком;

У 1494 році вийшла книга Луки Пачолі «Сума арифметики, геометрії, учення про пропорції та відношення», яку вважають першою фундаментальною працею з бухгалтерського обліку, з якого виокремився економічний аналіз.

3) індустріальна та постіндустріальна епохи (з XVI ст. н.е. до наших днів) – економічний аналіз формується як наука, еволюціонує методологія аналітичних досліджень.

Вважається, що в XVI-XVIII ст. в Європі сформувалась наука в сучасному розумінні цього слова.

Поклали початок розвитку економічного аналізу класики політекономії Адам Сміт та Давид Рікардо.

Родоначальником систематизованого аналізу господарської діяльності, як складового елементу бухгалтерського обліку, вважають француза Жака Саварі (XVII ст.), який увів поняття синтетичного та аналітичного обліку.

У тому ж XVII ст. Уильям Петті зазначив, що необхідно ввести в аналіз «число, вагу і міру». Його книга «Політична арифметика» по суті започаткувала статистику і методи кількісного аналізу економічних явищ і процесів.

Проте, до XX століття економічний аналіз роботи підприємств як самостійна наука не існував: використовувалися тільки окремі його елементи.

Наприкінці XIX – початку XX століття сформувалось нове направлення бухгалтерського обліку «Балансоведення», яке пізніше називали «Економічний аналіз балансу», «Аналіз звіту», «Аналіз господарської діяльності», «Економічний аналіз».

Економічний аналіз розвивався відповідно до потреб суспільства, в СРСР він забезпечував потреби командно-адміністративної системи. Зміни, що відбулися в економіці з переходом до ринкових відносин, поставили нові вимоги і до економічного аналізу. Зокрема, вивчаються потреби і кон'юнктура ринку, попит і пропозиція, фінансовий стан, конкурентоспроможність підприємств тощо.

Економічний аналіз є прикладною економічною наукою, яка відноситься до галузі суспільних наук. Він тісно пов'язаний з іншими науками і дисциплінами, зокрема такими як економічна теорія, бухгалтерський облік, аудит, статистика, менеджмент, планування, маркетинг, контролінг, консалтинг, фінансово-кредитні дисципліни, технічні і технологічні науки.

Економічна теорія є теоретичною і методологічною основою всіх економічних наук. Економічна теорія вивчає основи суспільного виробництва, формулює та вивчає закони його розвитку. Ці економічні закони (наприклад, закони попиту і пропозиції, товарного виробництва, ринкової рівноваги, вартості) виражають типові, стійкі причинно-наслідкові зв'язки й допомагають правильно зрозуміти процеси, що відбуваються на окремих підприємствах. Саме економічна теорія дає визначення сукупності економічних понять і показників, таких як інвестиції, капітал, ціна,

собівартість, прибуток та інші. Користуючись теоретичними визначеннями, можна кількісно виразити ці показники і здійснювати їх аналіз.

Бухгалтерський облік і аудит є головним джерелом інформації для аналізу господарської діяльності. Частка інформації, яку отримує аналіз через систему бухгалтерського обліку, перевищує 70% загального обсягу даних. Головна функція бухгалтерського обліку – відображати ресурси підприємств, господарські засоби, а також їхній рух, зміни, використання в процесі здійснення господарських операцій. Аудит (перевірка даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності суб'єкта) дає можливість аналітикам отримати перевірені достовірні дані, на підставі яких можна формулювати висновки та рекомендації щодо діяльності підприємства. Разом із тим, потреби аналізу враховуються при розробці системи облікових показників, форм звітності і первинних документів.

Статистика надає необхідну інформацію та методи для економічного аналізу. Для комплексного аналізу господарської діяльності використовується статистична інформація (насамперед, дані звітності). Статистичні дані щодо показників є вихідною інформацією, а дані аналізу – результативною. Крім того, статистика є методичною основою економічного аналізу, який використовує методи й прийоми, теоретичні основи яких розробляє статистика, і які допомагають вивчати економічні явища, встановити взаємозв'язок і силу впливу факторів, спрогнозувати ситуацію на близьку і далеку перспективу.

Менеджмент використовує результати проведеного економічного аналізу для прийняття управлінських рішень. Менеджмент є процесом планування, організації, приведення в дію та контролю організації з метою досягнення координації людських і матеріальних ресурсів, необхідних для ефективного виконання завдань. Всі управлінські рішення повинні бути обґрунтованими, мотивованими, оптимальними. Для того щоб детальніше розробити та проаналізувати показники, що впливають на зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства, використовують економічний аналіз.

Аналіз є базою **планування**, засобом оцінки виконання плану, оцінки доцільності обраної стратегії та контролю досягнення визначених цілей. Складання науково обґрунтованих планів чи розробка прогнозів неможливі без аналітичних розрахунків. На стадії виконання плану економічний аналіз забезпечує виявлення рівня його виконання в кожний конкретний момент, виявлення недоліків і причин їх виникнення. Особливо важливо з'ясувати причини, що гальмують досягнення передбачених показників.

Маркетинг використовує методи економічного аналізу та забезпечує аналіз необхідною інформацією для проведення досліджень реалізації продукції та послуг на певних ринках, у передбачених обсягах, у встановлені терміни з урахуванням кон'юнктури та ринкової ситуації. Розробка та реалізація маркетингових програм пов'язані з відповідними економічними розрахунками і передбачають аналіз впливу на економіку підприємства зовнішнього і внутрішнього середовища; аналіз кон'юнктури ринку товарів, послуг; аналіз покупців і споживачів; аналіз конкурентів; аналіз ринкових цін і формування власної цінової політики; аналіз кінцевих фінансових результатів.

Контролінг є комплексною системою управління підприємством, що включає в себе управлінський облік, аналіз та планування витрат з метою контролю всіх статей витрат, всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або наданих послуг. Сучасний контролінг містить у собі управління ризиками (страховою діяльністю підприємств), систему інформаційного забезпечення підприємства, систему управління системою фінансових індикаторів, управління системою реалізації стратегічного, тактичного та оперативного планування, систему менеджменту якості.

Консалтинг в широкому сенсі означає здійснення управлінського консультування будь-якого масштабу. Основна мета консалтингу полягає в поліпшенні якості керівництва, підвищенні ефективності діяльності підприємства в цілому та кожного його працівника, що не можливо без економічного аналізу. Його основне завдання полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку і використання науково-технічних і організаційно-економічних інновацій з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання.

Фінансово-кредитні дисципліни застосовують методичні положення аналізу для вивчення фінансових можливостей, способів зміцнення фінансових позицій, обґрунтування сум кредитів тощо. Аналіз фінансового стану й оцінка виконання фінансового плану базується на діючих принципах фінансового планування, формування власних і позикових засобів. Не знаючи діючого порядку розподілу прибутку, кредитування, неможливо кваліфіковано проводити аналіз.

Технічні і технологічні науки дають багатий матеріал для аналізу господарської діяльності, насамперед у галузі технології виробництва, технічних засобів, сировини і матеріалів. Без знання організації і технології виробництва неможливо провести функціонально-вартісний, маржинальний аналіз та здійснити прогноз випуску, реалізації продукції.

Таким чином, економічний аналіз використовує теоретико-методологічні надбання інших наук і одночасно забезпечує ефективні інструменти, інформаційну базу для функціонування інших наук. Завдяки цьому він сприяє підвищенню ефективності суспільного виробництва.

3. Мета і завдання аналізу господарської діяльності

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується швидкими змінами умов роботи підприємств та відсутністю прямого зв'язку між технологічними результатами виробництва і сумою прибутку. Щоб ефективно працювати підприємствам необхідні сучасні технології управління бізнесом.

Економічний аналіз є однією з функцій системи управління підприємством, яка включає: планування, облік, аналіз, прийняття управлінських рішень і контроль за їх виконанням. Будь-яке управління складається з двох етапів. На першому етапі на підставі інформації та її аналітичного опрацювання оцінюють стан і динаміку того чи іншого процесу. На другому етапі на основі аналітичних висновків приймається управлінське рішення

щодо необхідності втручання у певні параметри роботи підприємства. З цього погляду економічний аналіз дає інформаційне забезпечення та наукове обґрунтування управлінських рішень. Він дозволяє розглянути різні способи досягнення запланованих результатів і обрати раціональну стратегію дій.

Мета аналізу господарської діяльності – вивчення наслідків діяльності, визначення впливу факторів їх формування і виявлення резервів та заходів, спрямованих на забезпечення ефективності та стабільності роботи підприємств.

Мета досягається шляхом розв'язання завдань, що її конкретизують.

Завдання економічного аналізу мають два стратегічні спрямування:

- 1) оцінка діяльності підприємства, окремих явищ, процесів і показників;
- 2) пошук і визначення потенційних можливостей підвищення ефективності виробництва.

Основні завдання аналізу господарської діяльності:

1) оцінка стану та встановлення тенденцій окремих економічних явищ і процесів;

Аналіз господарської діяльності, як і всі сучасні науки, базується на принципі діалектики. Тобто, він розглядає явища і процеси господарської діяльності не як незмінні, сталі, а як такі, що постійно змінюються, розвиваються. Маючи справу з показниками ряду динаміки, дослідник завжди намагається виявити головну закономірність розвитку явища. Слід розуміти, що будь-яке економічне явище має історичне коріння, яке необхідно враховувати передбачаючи його майбутній розвиток.

2) складання планів розвитку підприємства;

Прийняття управлінських рішень та визначення нових напрямів у роботі базуються на основі вивчення кон'юнктури ринку, оцінки матеріально-технічної бази підприємства, його організаційно-технічного рівня тощо.

Найкращих результатів у планово-аналітичній роботі досягають ті аналітики, які постійно концентрують свою увагу на предметі дослідження та проявляють ініціативу. Аналітично-планова робота є творчим процесом, в основі якого лежить задум, нова ідея.

3) контроль за роботою підприємства, виконанням планів;

Оцінка виконання планів проводиться за показниками: обсяги, строки, якість виробленої та реалізованої продукції, понесені витрати, отримані доходи тощо. В процесі аналізу особливу увагу треба приділити встановленню причин невиконання плану (помилки, недоліки) та визначити їх вплив на результати роботи підприємства. Водночас, не слід спрямовувати зусилля на виправдання раніше обраної стратегії розвитку підприємства.

4) визначення результатів роботи, ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;

На практиці цьому напрямку аналізу приділяється найбільше увага.

5) пошук резервів підвищення ефективності діяльності та заходів їх впровадження.

Економічний аналіз дає можливість не лише оцінювати минулі, теперішні чи майбутні події в житті підприємства, але й своєчасно приймати відповідні управлінські рішення, вживати необхідні заходи для покращення ситуації.

Задля досягнення мети та виконання завдань аналізу проводять дослідження. Єдиної уніфікованої схеми проведення аналітичного дослідження, яку можна було б застосувати для вивчення різних проблем не існує, але виділяють загальноприйняті етапи.

Етапи проведення аналізу господарської діяльності:

1) планування аналітичної роботи;

Аналітична робота це свого роду науково-інформаційне виробництво, яке передбачає плановість.

Системність в роботі досягається виконанням наступних правил:

- працювати згідно плану, попередньо оцінив і розподілив сили і час;
- заздалегідь продумати технологічну сторону виконання роботи;
- постійно контролювати виконану роботу, вчасно вносити корективи;
- намагатися бачити кінцеву мету.

Плановість в аналітичній творчості втілюється в перспективних і робочих планах та програмах, календарних планах, у графіках роботи та ін. Спочатку складають укрупнені плани, потім їх деталізують, коригують, за необхідності переробляють. Розрізняють загальний план аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. На великих підприємствах складається комплексний план аналітичної роботи на рік з розбивкою за кварталами. В плані зазначаються об'єкти аналізу, строки його проведення, виконавці, джерела інформації, технічні засоби (комп'ютерні програми), методи та способи опрацювання інформації. У планах окремих робіт, що складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти та етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

2) підготовка та опрацювання первинних даних з метою одержання аналітичної інформації;

Цей етап дослідження передбачає збирання та накопичення інформації на основі широкого кола вихідних даних, що будуть розглянуті нижче. Він полягає в отриманні фактичного матеріалу, його первинному узагальненні та опрацюванні у вигляді опису фактів, їхньої систематизації та класифікації.

3) дослідження аналітичної інформації, оцінка досягнутих результатів, формулювання висновків;

Процес аналітичного опрацювання даних складається з численних розрахунків із визначення на основі вихідних даних необхідних показників. Для опрацювання даних і відображення аналітичної інформації використовуються робочі аналітичні таблиці з поясненнями у вигляді висновків.

Висновки – послідовне, логічне, стисле підсумовування, узагальнення отриманих результатів і виявлених закономірностей, викладення власних міркувань і тверджень щодо проблеми, співставлення їх з метою та завданнями дослідження.

В результаті аналітичної роботи отримують інформацію, яку узагальнюють та письмово оформлюють у вигляді висновків, довідок, актів, аналітичних та доповідних записок, звітів, пояснювальних записок до звітів тощо. На етапі оформлення результатів дослідження матеріали дослідження

систематизують, узагальнюють, формулюють та літературно оформлюють загальні висновки.

4) розробка заходів і прийняття управлінських рішень за результатами аналізу.

Аналіз рекомендує, які дії слід вживати управлінським службам задля досягнення поставленої мети. За виконанням заходів щодо впровадження результатів аналізу в практику слід встановлювати повсякденний дійовий контроль, інакше недоліки в роботі будуть повторюватися.

4. Суб'єкти та користувачі економічного аналізу

Діяльність суб'єкта господарювання аналізують безпосередньо на підприємстві (внутрішні суб'єкти аналізу) та у підприємствах, відомствах, установах, які мають безпосереднє відношення до нього і з якими воно вступає у певні виробничі, економічні, фінансові та організаційно-господарські стосунки (зовнішні суб'єкти аналізу).

Суб'єкти аналізу:

1) внутрішні – працівники фінансово-економічних служб підприємства (заступник директора з економічних або фінансових питань, комерційний директор, головний економіст, економіст, економіст-плановик, економіст з праці, аналітик), облікові працівники (головний бухгалтер, бухгалтер), спеціалісти-технологи, керівники виробничих підрозділів, ревізійна комісія;

Підвищенню рівня аналітичної роботи сприяє залучення до аналітичної роботи спеціалістів-технологів, керівників виробничих підрозділів, досвідчених висококваліфікованих робітників тощо.

Організація економічного аналізу на підприємстві зумовлюється його розміром, структурою, технічним рівнем управління тощо. Зокрема, на більшості селянських (фермерських) господарств аналітичну роботу виконують їх голови або облікові працівники.

2) зовнішні – фактичні та потенційні інвестори, банківські та кредитні установи, клієнти, постачальники і замовники, конкуренти, фіскальні і фінансові служби, міністерства і відомства, яким підпорядковано підприємство або установа, страхові, аудиторські, консалтингові та маркетингові фірми, суб'єкти інформаційних послуг, науково-дослідні установи, ВНЗ тощо.

Зовнішній аналіз може проводитись з метою встановлення можливості вигідного вкладання коштів, оцінки умов кредитування, своєчасного проведення платежів, перевірки дотримання підприємством податкової та бюджетної дисципліни тощо.

Користувачі економічного аналізу:

1) внутрішні – власники, засновники, учасники, керівники підприємства та управлінський персонал, менеджери, керівники підрозділів, працівники підприємства. Ініціаторами проведення аналізу є зацікавлені особи, частіше за все власники або керівники підприємства;

2) зовнішні – інвестори, позикодавці, ділові партнери, податкові і фінансові служби, фінансово-кредитні установи (банки, страхові компанії,

інвестиційні компанії, біржі тощо), державні установи (санітарно-епідемічна станція, ветеринарний нагляд), органи до сфери управління яких належить підприємство, конкуренти, органи державної влади, громадські організації (об'єднання споживачів, захисників навколишнього середовища і т.п.) тощо.

Зовнішні користувачі аналізу це суб'єкти мікросередовища, що проявляють реальний або потенціальний інтерес до підприємства або впливають на його спроможність досягти накреслених цілей. В колі інтересів зовнішніх користувачів аналізу – інформація про прибутковість, фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність, ділову активність, інші показники діяльності.

Результативність аналітичних досліджень, обґрунтованість їх висновків та пропозицій значною мірою залежать від організації роботи. Процес дослідження можна розглядати як певну систему, в якій діє окремий аналітик або дослідницький колектив. Система організації діяльності повинна відповідати на питання: хто, що, коли, яким чином, з яким результатом повинен робити.

Система організації аналітичної роботи включає:

1) розробку загальних засад проведення аналізу;

Основними принципами організації економічного аналізу є:

- чіткий розподіл обов'язків з комплексного аналізу діяльності між окремими підрозділами, службами і працівниками;
- забезпечення економічності та ефективності аналітичної роботи;
- регламентація і уніфікація (стандартизація) аналітичної роботи – передбачає створення типових форм і таблиць, стандартних програм, що забезпечує співставність результатів аналізу на усіх рівнях аналізу.

2) планування роботи в цілому, окремих її робіт та етапів;

3) кадрове, інформаційне та матеріальне забезпечення;

Ресурси системи економічного аналізу включають:

а) людський капітал – сукупність знань, умінь та здатності працівників виконувати поставлені завдання. Аналітична діяльність потребує специфічних професійних якостей. Є різні методи оцінки аналітичного персоналу, наприклад, за його чисельністю та навантаженням, витратами на утримання або оплатою праці працівників, за результатами атестації, яка базується на оцінці компетенції співробітників (освіта, навички та здібності, професійний досвід), за ступенем виконання персоналом завдань тощо.

б) структурний капітал – технічне і програмне забезпечення інформаційних систем, бази даних, організаційна структура, приміщення, меблі, відносини з покупцями найбільших партій продукції. До структурного капіталу економічних служб відносять комп'ютерну техніку та програмне забезпечення, патенти, спеціалізовану наукову, нормативну літературу, періодичні видання, технічні засоби для проведення окремих аналітичних процедур тощо.

На сучасному ринку програмних продуктів є велика кількість програм, що реалізують функції аналізу. Поряд із загальними обліковими програмами все більшого поширення набувають обліково-аналітичні програми «Бест-Аналітик», 1С «Формат: Аналітик 3.0», «Галактика», «Форт: Аналітик»,

«ИНЭК-Аналитик», «Audit Expert», «Onvision», «Альт-Финансы», «АБФИ-предприятие», «Excel Financial Analysis» та інші.

4) методичну базу;

5) прийом виконаних аналітичних робіт, порядок їх оформлення;

6) контроль за впровадженням розроблених заходів.

Заключним етапом оцінки економічної ефективності є співставлення системи вартісних показників економії живої та уречевленої праці, які отримано від використання результатів аналітичних досліджень, та порівняння їх з витратами на проведення аналізу.

Тести для самоперевірки знань

1. Об'єкт економічного аналізу:

- а) господарська діяльність;
- б) обіг капіталу в процесі господарської діяльності;
- в) економічні результати господарської діяльності;
- г) господарські явища, процеси та їх результати, відображені в системі економічних показників, та причинно-наслідкові зв'язки, що їх характеризують.

2. Яка зі складових економічного аналізу не є частиною аналізу господарської діяльності підприємства?

- а) виробничо-економічний аналіз;
- б) фінансовий аналіз;
- в) техніко-економічний аналіз;
- г) макроекономічний аналіз.

3. Об'єктом конкретних аналітичних досліджень не виступають:

- а) обсяги виробництва і реалізації продукції;
- б) комерційна діяльність;
- в) закони розвитку суспільства;
- г) фінансовий стан підприємства.

4. Предметом аналізу господарської діяльності є:

- а) система теоретико-пізнавальних категорій, принципів та наукового інструментарію дослідження діяльності суб'єктів господарювання;
- б) дія загальних, часткових і специфічних законів на розвиток економічних процесів в конкретних умовах галузі або конкретного підприємства;
- в) вивчення наслідків діяльності, визначення впливу факторів і виявлення резервів, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємств;
- г) господарські явища, процеси та їх результати, відображені в системі економічних показників, та причинно-наслідкові зв'язки, що їх характеризують.

5. Знайдіть серед нижченаведених тверджень невірне:

- а) «Родоначальником систематизованого аналізу господарської діяльності вважають Луку Пачолі (XV ст.)»;
- б) «Економічний аналіз формується як наука з XVI ст. н.е. до наших днів»;

в) «Економічний аналіз як наука відокремився від бухгалтерського обліку»;
г) «Економічний аналіз використовує теоретико-методологічні надбання інших наук і одночасно забезпечує методичні інструменти та інформаційну базу для функціонування інших наук».

6. За предметом вивчення економічний аналіз відносять до:

- а) природничих наук;
- б) технічних наук;
- в) суспільних наук;
- г) логіко-математичних наук.

7. Економічний аналіз є однією з функцій системи:

- а) планування;
- б) обліку;
- в) прийняття управлінських рішень і контролю за їх виконанням;
- г) управління підприємством.

8. Метою аналізу господарської діяльності є:

- а) система теоретико-пізнавальних категорій, принципів та наукового інструментарію дослідження діяльності суб'єктів господарювання;
- б) визначення ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів (окремо і в сукупності);
- в) вивчення наслідків діяльності, визначення впливу факторів їх формування і виявлення резервів та заходів, спрямованих на забезпечення ефективності та стабільності роботи підприємств;
- г) фінансово-господарська діяльність підприємств та установ, відображена в системі економічних показників, та причинно-наслідкові зв'язки, що її характеризують.

9. Не є завданням аналізу господарської діяльності:

- а) складання планів розвитку підприємства;
- б) визначення результатів роботи, ефективності використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- в) достовірний та об'єктивний облік витрат виробництва і виходу продукції підприємства;
- г) пошук резервів підвищення ефективності діяльності та заходів їх впровадження.

10. Економічний аналіз передбачає проведення етапів:

- а) збирання даних; опрацювання первинних даних; формулювання висновків;
- б) планування аналітичної роботи; підготовка та опрацювання первинних даних; дослідження аналітичної інформації, оцінка досягнутих результатів, формулювання висновків; розробка заходів і прийняття управлінських рішень за результатами аналізу;

- в) планування аналітичної роботи; збирання даних; підготовка та опрацювання первинних даних; дослідження аналітичної інформації, оцінка досягнутих результатів, формулювання висновків;
- г) підготовка та опрацювання первинних даних; дослідження аналітичної інформації, оцінка досягнутих результатів, формулювання висновків; розробка пропозицій.

11. Суб'єкт економічного аналізу – елемент аналізу, що відповідає на питання:

- а) що досліджується?;
- б) як досліджує?;
- в) хто досліджує?;
- г) для чого досліджує?.

12. Не відносять до внутрішніх суб'єктів аналізу:

- а) працівників фінансово-економічних служб підприємства;
- б) облікових працівників;
- в) спеціалістів-технологів, керівників виробничих підрозділів;
- г) аудиторів.

13. Зовнішні суб'єкти аналізу це:

- а) власники, засновники, учасники, керівники підприємства та управлінський персонал, менеджери, керівники підрозділів, працівники підприємства;
- б) аналітики підприємства та зовнішні користувачі інформації;
- в) інвестори, позикодавці, ділові партнери, фіскальні та фінансові служби, конкуренти, органи державної влади, громадськість тощо;
- г) контролюючі органи.

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – г; 3 – в; 4 – г; 5 – а; 6 – в; 7 – г; 8 – в; 9 – в; 10 – б; 11 – в; 12 – г; 13 – в.

Практичні завдання

Завдання «Визначення предмету, об'єкту та завдань дослідження»

Зміст завдання: за наведеним прикладом визначити об'єкт і предмет аналітичного дослідження, його мету та завдання.

Приклад: планується дослідження основних засобів агрофірми «Веселка» Полтавського району Полтавської області.

Об'єктом дослідження є показники наявності, руху та використання основних засобів у АФ «Веселка» Полтавського району Полтавської області.

Предмет дослідження – теоретико-методичні засади аналізу, а також фактичні й потенційно можливі значення наявності та ефективності використання основних засобів.

Мета дослідження – обґрунтування методологічних положень та розробка практичних рекомендацій щодо вдосконалення формування та покращення використання основних засобів підприємства.

Основні завдання дослідження:

- дослідити теоретичну та нормативну бази щодо визнання основних засобів, узагальнити позиції науковців з принципових підходів до їхнього аналізу;
- оцінити ресурсний потенціал досліджуваного підприємства та місце основних засобів в його активах;
- дати всебічну характеристику складу, структури та динаміки основних засобів, забезпеченості ними підприємства;
- провести комплексний аналіз показників використання основних засобів в цілому та за видами;
- розробити стратегію оновлення та модернізації основних засобів, підвищення ефективності їх використання;
- провести порівняльний аналіз методів нарахування амортизації з метою визначення оптимальних для застосування у даному підприємстві.

Визначити об'єкт і предмет аналітичного дослідження, його мету та завдання для ситуації, коли необхідно дослідити:

- 1) забезпеченість та використання трудових ресурсів агрофірми «Веселка»;
- 2) стан розрахунків агрофірми «Веселка» з дебіторами;
- 3) ефективність виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції агрофірмою «Веселка»;
- 4) фінансові результати діяльності агрофірми «Веселка».

Завдання «Складання тестів за матеріалами теми»

Зміст завдання: скласти за матеріалами теми 10 монотестів (з однією правильною відповіддю з чотирьох варіантів).

Тести повинні включати питання з наступної тематики:

1. Об'єкт і предмет економічного аналізу.
2. Історичний розвиток економічного аналізу.
3. Мета і завдання економічного аналізу.
4. Суб'єкти та користувачі економічного аналізу.
5. Принципи економічного аналізу.
6. Етапи проведення економічного аналізу.
7. Система організації аналітичної роботи підприємств та організацій.

ТЕМА: ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Класифікація видів економічного аналізу.
2. Інформація в економічному аналізі.
3. Джерела економічного аналізу.

1. Класифікація видів економічного аналізу

Діяльність підприємств аналізують на різних рівнях управління, за різні відрізки часу, з різним ступенем деталізації вивчення показників.

Як зазначалось вище, залежно від рівня управління виділяють макроекономічний аналіз та мікроекономічний аналіз (або аналіз господарської діяльності).

З урахуванням системи ознак економічний аналіз розподіляється на види та напрями, які доповнюють один одного.

Класифікація напрямів (видів) економічного аналізу:

1) за ознакою часу проведення аналізу:

а) ретроспективний – проводиться після здійснення господарських операцій;

Ретроспективний аналіз включає:

– **оперативний (поточний, ситуаційний)** – аналіз у процесі здійснення господарської діяльності в ході виконання поставлених завдань або одразу після закінчення господарської операції;

Здійснюється оперативний аналіз з максимальним наближенням строків його проведення до часу здійснення виробничо-фінансових операцій або зміни ситуації. Т.ч., він дає змогу виявити проблеми в момент їх виникнення або за короткі проміжки часу, прийняти рішення щодо негайного усунення недоліків і використання виявлених резервів, тобто дає змогу оперативно впливати на господарську діяльність, реально поліпшити результати роботи підприємства.

Оперативний аналіз відрізняється від повсякденного контролю тим, що в процесі його проведення досліджують економічний аспект господарських операцій. Наприклад, можна щоденно контролювати кількість та якість виробництва продукції, витрати сировини та матеріалів тощо. Однак, дані про такі економічні показники як витрати на оплату праці, амортизаційні відрахування та деякі інші відображаються у бухгалтерському обліку лише по закінченню місяця. Лише після цього є можливість підрахувати прямі витрати на виробництво та проаналізувати економічні результати виробництва за місяць.

– **підсумковий** – проводиться за звітний період (місяць, квартал, рік);

Підсумковий (остаточний) аналіз носить завершальний характер, оскільки проводиться після завершення господарської діяльності та підбиття підсумків роботи, на сільськогосподарських підприємствах це аналіз результатів за рік. Цей вид аналізу базується переважно на даних річної звітності та бухгалтерського обліку. Він вивчає фактори, що впливають на

виконання річних планових завдань і ефективний розвиток підприємства, проте, резерви, виявлені підсумковим аналізом, можуть бути враховані лише наступного року.

б) перспективний (прогнозний, попередній) – проводиться до початку виробничих подій, господарських процесів і операцій, передбачає їх наслідки, оцінює їхню ефективність;

Перспективний аналіз проводиться для вибору і обґрунтування кращих варіантів майбутніх господарських процесів. Його виконують перед складанням планів для вибору оптимальних розмірів виробництва, кращого використання виробничих ресурсів на перспективу, запобігання схваленню економічно неефективних, хоч і технічно прогресивних рішень.

Одним з найважливіших видів попереднього аналізу є стратегічний аналіз.

2) за обсягом дослідження (мірою охоплення господарської діяльності):

а) комплексний – охоплює всю господарську діяльність за системою показників;

б) тематичний (локальний) – проводиться за окремими об'єктами аналізу;

Об'єктами дослідження, як зазначалось раніше, можуть виступати виробнича, маркетингово-збутова, інвестиційна, фінансова діяльність, фінансові результати; наявність і використання матеріальних, трудових, фінансових, природних ресурсів; фінансовий стан тощо. Необхідність у тематичному аналізі зумовлена тим, що не завжди потрібно проводити комплексний аналіз. Тематичний аналіз здійснюється при вивченні певного окремого аспекта діяльності підприємства або якої-небудь найбільш актуальні для даної ситуації сторони його роботи (трудова дисципліна, робота каси тощо).

в) експрес-аналіз – полягає у достатньо швидкій і доступній оцінці явища шляхом розрахунку порівняно невеликої кількості найбільш важливих показників;

Є думка, що класифікувати аналіз за ступенем охоплення об'єктів слід на повний (суцільний, комплексний), вибіркового (локальний), тематичний (частковий).

3) за просторовою ознакою:

а) внутрішньогосподарський – вивчає діяльність внутрішньогосподарських підрозділів і ділянок підприємства (цехів, ділянок, бригад, відділків тощо);

б) загальногосподарський – обмежується вивченням показників діяльності підприємства в цілому, без деталізації по підрозділах;

в) міжгосподарський порівняльний – здійснюється шляхом зіставлення даних споріднених підприємств або орієнтуючись на показники кращих підприємств галузі;

При міжгосподарському аналізі показники підприємства, що аналізується, порівнюються з показниками інших підприємств, із середніми даними по галузі, адміністративному району або по групі однотипних за

спеціалізацією підприємств. Він спрямований на об'єктивну оцінку господарської діяльності, виявлення відмінностей у роботі, поширення передового досвіду, виявлення та мобілізацію внутрішніх резервів.

4) за суб'єктами дослідження:

а) внутрішній – здійснюється аналітиками підприємства з метою надання інформації власникам, керівництву, апарату управління, працівниками тощо;

Внутрішній аналіз використовує всі можливі джерела інформації. Результати внутрішнього аналізу розголошу не підлягають, тобто відносяться до відомостей, що є комерційною таємницею.

б) зовнішній – проводиться зовнішніми суб'єктами;

Як зазначалося вище, зовнішні аналітики це сторонні підприємства, організації, установи, які мають тісні зв'язки з даним підприємством: інвестори, банки, кредитні установи, постачальники і замовники, конкуренти, фіскальні і фінансові служби, адміністративні органи, наукові та посередницькі організації, страхові, аудиторські, консалтингові та маркетингові фірми, суб'єкти інформаційних послуг, науково-дослідні установи, ВНЗ тощо. Зовнішній аналіз базується на відкритій інформації, тому, як правило, не має можливості розкрити всі аспекти діяльності підприємства та їх причини. Методика проведення аналізу для деяких зовнішніх користувачів регламентована.

5) за методикою вивчення об'єкту:

а) порівняльний – полягає у зіставленні явищ і процесів у часі, з планом, нормативом, з іншими підприємствами галузі тощо;

Виділяють порівняльний аналіз: динаміки (порівняння показників звітного періоду з показниками попереднього періоду або аналогічного періоду минулого року; порівняння показників за ряд попередніх періодів); фактичних показників із запланованими; показників підприємства з середньогалузевими значеннями та з конкурентами тощо.

б) факторний – являє собою методику комплексного і системного вивчення та кількісного виміру впливу факторів на розмір результативного показника;

в) статистико-економічний – у методиці якого провідну роль відіграють статистичні методи дослідження (аналітичне групування, кореляційно-регресійний, дисперсійний, вибірковий тощо);

Статистико-економічний аналіз перебуває на стику статистики та економічного аналізу. Він вивчає діяльність сукупності підприємств, господарських комплексів, регіонів, галузей і народного господарства країни в цілому.

г) функціонально-вартісний аналіз (ФВА) – метод комплексного техніко-економічного дослідження об'єкта з метою розвитку його корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їхньою значимістю для споживача і витратами на їхнє здійснення;

Предмет вивчення ФВА в більшості випадків пов'язаний з виробництвом та експлуатацією певних видів продукції. У центр уваги ставиться питання, наскільки виправдані витрати на отримання певних властивостей товару, що задовольняють ті чи інші запити і потреби користувачів.

ФВА проводять групи спеціалістів: економісти, конструктори, технологи, які виявляють можливості попередження зайвих витрат за рахунок оптимізації технології, спрощення конструкції виробу, ліквідації непотрібних деталей, оптимізації його окремих функцій, використання ефективних матеріалів тощо.

Метою ФВА (аналізу витрат на основі споживчої вартості) є досягнення мінімальної собівартості за умови, що якість продукції після запровадження пропозицій аналізу буде не нижче, ніж раніше.

Також ФВА зіставляє додаткові витрати з можливим підвищенням споживчої вартості. Наприклад, прогнозування собівартості і ціни органічної продукції та порівняння із продуктами, виробленими за традиційною технологією.

Використання ФВА на практиці гальмується відсутністю налагодженої системи збирання необхідної інформації від споживачів продукції щодо значимості для них окремих властивостей, функцій товарів.

д) маржинальний аналіз – аналіз беззбитковості, що базується на поділі загальних витрат підприємства на змінні та постійні;

Постійні витрати не залежать від кількості продукції, змінні витрати прямо пов'язані з кількістю продукції, виробленої за одиницю часу.

Маржинальний аналіз використовує поділ витрат на змінні та постійні з метою підвищення ефективності управління. При оцінці альтернатив при маржинальному аналізі порівнюють додаткові доходи від додаткових витрат. Якщо, наприклад, метою діяльності є максимізація прибутку, вона може бути досягнута коли додаткові доходи перевищуватимуть додаткові витрати.

Одним із способів маржинального аналізу є графічний спосіб розрахунку точки беззбитковості, який дає змогу оперативно виявляти коливання величини прибутку підприємства при аналізі варіантів співвідношення обсягу виробництва, змінних і постійних витрат.

є) системний аналіз застосовують для досліджень складних економічних проблем, великих виробничих комплексів, які поєднують з аналізом технічних, соціальних, демографічних та інших проблем, екологічних і політичних умов;

При системному аналізі складні управлінські проблеми вивчаються у вигляді складних систем, як комплекси взаємозв'язаних елементів, шляхом вивчення їх структури та механізмів утворення, виявлення внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи. Під час дослідження об'єкт оцінюються з усіма факторами, умовами, обставинами, які зумовлюють його функціонування.

Системному аналізу притаманне широке використання економіко-математичних методів – математичне програмування, кореляційно-регресійний аналіз, теорія масового обслуговування, теорія ігор тощо.

б) за об'єктами управління та аналізу:

а) виробничо-економічний – аналізує виробництво і реалізацію продукції; використання виробничих ресурсів; витрати на виробництво і собівартість продукції, рентабельність виробництва;

Його метою є оцінка господарської діяльності, виявлення основних напрямків і тенденцій її розвитку, способів підвищення ефективності використання наявних ресурсів і якості роботи.

б) техніко-економічний – вивчення взаємодії технічних, технологічних та економічних процесів, встановлення впливу техніко-виробничих показників на економічні результати діяльності підприємства;

Він дозволяє оцінити вплив на фінансові показники факторів техніки, технології та організації виробництва, використання матеріалів, сировини, якості продукції, продуктивності праці.

в) фінансово-економічний – вивчає фінансові результати, фінансовий стан, інвестиційну діяльність, рух грошових коштів і капіталу, ризики банкрутства;

Він розкриває зміст фінансових показників та їхнього зв'язку з виробничими (реалізація, прибуток, рентабельність, оборотність оборотних засобів тощо). Фінансовий аналіз переважно пов'язують з аналізом фінансової звітності, але фінансовий стан зумовлений насамперед виробничою діяльністю.

г) маркетинговий – вивчення зовнішнього середовища функціонування підприємства, ринків сировини та готової продукції, попиту та пропозиції, формування цін, конкурентного середовища, комерційного ризику тощо;

д) соціально-економічний – вивчення взаємопов'язаних соціальних та економічних процесів, які справляють вплив на економічні результати діяльності;

є) економіко-екологічний – дослідження взаємодії екологічних та економічних процесів, пов'язаних зі збереженням та покращенням довкілля та затратами на екологію;

ж) управлінський – здійснюють з метою отримання інформації, необхідної для планування, контролю і прийняття оптимальних управлінських рішень, відпрацювання стратегії і тактики з фінансових питань, маркетингової діяльності, вдосконалення техніки, технології та організації виробництва.

Управлінський аналіз є найбільш різнобічним. Аналіз ефективності управління вивчає організаційні форми управлінського апарату з метою виявлення можливостей посилення його позитивного впливу на господарську діяльність.

2. Інформація в економічному аналізі

Будь-яке дослідження неможливе без інформації, при цьому на її пошук витрачається від 25 до 50% часу дослідження. Сучасний етап розвитку суспільства відзначається надзвичайно швидкими темпами накопичення і передачі інформації. Щодня на підприємстві та поза нього створюється великий обсяг документів, що вимагають узгодження, затвердження численними підписами, при цьому спостерігається дублювання, зайва деталізація. На практиці часто практично неможливо ознайомитись з усім потоком інформації, що відноситься навіть до порівняно вузької проблеми.

Досить часто інформація, що надходить з різних джерел, буває суперечливою. Крім того, інформація досить швидко «старіє». Тому вміння оперативно знаходити і опрацьовувати потрібну інформацію є важливою якістю аналітика.

Інформація (з латинської – роз’яснення, повідомлення) – сукупність даних, знань, відомостей, детальна систематизована подача певного матеріалу.

У Законі України «Про інформацію» № 2658-XII (2658-12) від 02.10.1992 р., поточна редакція від 02.03.2014 р.) дано наступне визначення даного поняття *«інформація* – будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді».

В економіці інформація відображає процеси і явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку і його складових елементів тощо. Економічна інформація на підприємстві це сукупність техніко-економічних показників, що відображають стан його виробничо-господарської діяльності у певний проміжок часу.

Інформацію, що використовується в економічному аналізі, класифікують:

1) за способом отримання:

а) первинна інформація – вихідна інформація, яка є результатом безпосередніх спостережень, експериментів, опитувань, вивчення фактичного досвіду;

Тобто, це емпіричні дані (фактичні дані, зібрані дослідником) – дані первинного обліку, ділове листування, анкети, щоденники спостереження, листи фотохронометражу робочого дня, опитування працівників підприємства тощо. При цьому первинна інформація виступає предметом аналітичної діяльності.

б) вторинна інформація – результат аналітичної обробки первинної інформації;

Економічний аналіз виступає не тільки як споживач інформації, він створює її як для задоволення власних потреб, так і для прийняття управлінських рішень. Для опрацювання вихідних даних і відображення результативної інформації аналізу використовуються робочі аналітичні таблиці, графічні об’єкти, комп’ютерні бази даних.

В результаті аналізу складаються такі документи як:

– аналітична записка, довідка, аналітичний звіт, проект наказу, розпорядження – складаються при внутрішньому використанні результатів аналізу;

– висновок – частіше оформлює результати аналізу, який проводиться зовнішніми суб’єктами;

– акти перевірок – складаються, коли аналіз проводиться вищестоящими органами управління;

– пояснювальна або доповідна записка – складається, коли результати аналізу надаються внутрішніми аналітиками вищестоящим органам управління.

2) за місцем утворення:

а) внутрішня інформація – дані бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку, планово-нормативна інформація, інша первинна інформація, створена безпосередньо на підприємстві;

б) зовнішня інформація – нормативно-законодавча база, довідники та інструкції, наукові публікації, аналітичні журнали, дані споріднених підприємств (постачальників, замовників, конкурентів) і матеріали галузевих видань, збірники статистичних матеріалів, реклама, каталоги, довідники, прайси, видання фондової і валютної бірж, бізнес-довідки, інформаційна база Інтернету, результати роботи консалтингових та маркетингових фірм тощо. До зовнішньої інформації також відносять: матеріали перевірок; пояснювальні та довідкові записки; листування з керуючою організацією, з фінансовими та кредитними органами; технічну документацію на устаткування, технологію тощо;

Зовнішня інформація містить дані про зовнішнє макро- і мікросередовище. Наприклад, серед інформаційних показників, що характеризують кон'юнктуру ринку, виділяють показники, які характеризують ринок грошових інструментів (кредитні та депозитні ставки окремих комерційних банків, офіційний курс валют і т.д.) та відомості про ціни попиту і пропозиції на відповідні товари, середні ціни.

3) за статусом джерела:

а) офіційні документи, що мають службовий характер, були складені та затверджені відповідними установами (державними органами, організаціями тощо);

До офіційних документів відносяться нормативна база, постанови, звітність, планові документи, акти перевірок тощо. В економічній роботі важливу роль відіграють стандарти, типові положення, методичні розробки, тобто нормативні документи, в яких встановлено комплекс норм, правил, вимог.

б) неофіційні документи – створюються для службового або особистого користування (результати професійної діяльності, листування, доповіді, архіви, картотеки, тощо);

4) за доступністю (режимом доступу):

За цією ознакою інформація поділяється на відкриту та інформацію з обмеженим доступом, остання поділяється на таємну (в аналізі господарської діяльності не використовується), конфіденційну і службову.

а) відкрита інформація (у межах зацікавлених сторін) – інформація, яка міститься в бухгалтерській, фінансовій та статистичній звітності, виходить за межі підприємства, а отже є відкритою (публічною);

б) конфіденційна інформація – відомості, які знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюються за їх бажанням (згодою) відповідно до передбачених ними умов, а також в інших випадках, визначених законом;

Конфіденційною є інформація про фізичну особу, а також інформація, доступ до якої обмежено фізичною або юридичною особою, крім суб'єктів владних повноважень. Конфіденційна інформація може поширюватися за

бажанням (згодою) відповідної особи у визначеному нею порядку відповідно до передбачених нею умов, а також в інших випадках, визначених законом.

В економічній сфері конфіденційна інформація часто набуває вигляду комерційної таємниці.

Комерційна таємниця – відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, розголошення (передача, витік) яких може завдати шкоди його інтересам.

До відомостей, які не становлять комерційної таємниці, відносяться відомості, що відповідно до чинного законодавства підлягають оголошенню.

Основні вимоги до економічної інформації:

1) якість, достовірність даних, тобто їх відповідність реальному стану речей і явищ;

Достовірність економічної інформації забезпечує правильність результатів аналізу, обґрунтованість висновків і прийняття відповідних управлінських рішень. Використання в аналізі недостовірних даних спотворює уявлення про дійсність, призводить до помилкових рішень. Тому всю інформацію для аналізу необхідно перевіряти.

З погляду достовірності виділяють факти, оцінки, прогнози, чутки.

Факти це інформація про подію, явище або процес, які можна безпосередньо спостерігати та аналізувати (наприклад, виробництво, продаж).

Оцінка – ґрунтується на висновках, вона не завжди є достовірною і може мати різні помилки, пов'язані із помилками вимірювання і розрахунків, з похибками у вибірці, та з глибиною професійних знань спеціаліста, який обирає методику розрахунків та дає оцінку.

Прогнози – частково ґрунтуються на аналогії і частково на знаннях експертів та спеціалістів у конкретній сфері. Для прогнозування використовуються різні методи (кореляційний і регресійний аналіз, екстраполяція тенденцій тощо), для забезпечення достовірності прогнозу доцільно використовувати різні методи прогнозування та порівнювати отримані результати.

Чутки – не є надійним джерелом інформації, проте коли їх опубліковано в пресі, оприлюднено в публічних виступах і заявах, вони можуть тимчасово спричинити зміни на ринку навіть, якщо зміст чуток не відповідає дійсності.

2) повнота і достатність даних;

Достатня інформація містить весь набір даних для прийняття рішень по управлінню підприємством. Інформація повинна відображати всі сторони господарської діяльності підприємства: технічну, технологічну, економічну, соціальну та інші. Коли інформації бракує – управління здійснюється в умовах невизначеності і з деяким ризиком.

Одночасно велика кількість даних може створити проблему зайвої інформації, коли важко виділити найбільш важливу інформацію і прийняти ефективне управлінське рішення. Крім того, надлишок інформації підвищує витрати на її фіксацію, опрацювання і зберігання, збільшує час проведення аналізу, що приводить до несвоєчасності керівних дій.

Точних способів визначення необхідного обсягу інформації (кількість показників, їх склад і число років, за які їх розраховують тощо) наявні методики економічного аналізу не передбачають. При цьому враховують попередній досвід виконання робіт подібного виду.

3) оперативність, своєчасність і безперервність надходження даних;

Збирання інформації відбувається регулярно (у строки бухгалтерської та статистичної звітності) або епізодично (у разі потреби). Збирання епізодичної інформації потребує розробки спеціальних процедур проведення. Конкретні терміни збирання інформації залежать також від способів реєстрації і передачі даних. Інформація повинна надходити до користувача, перш ніж застаріє, інакше вона частково або повністю втрачає свою корисність. Своєчасною вважають інформацію, що надійшла у встановлений інтервал часу, при якому залишається достатня кількість часу для підготовки, прийняття і реалізації управлінського рішення.

4) доступність;

Не завжди можна одержати необхідну інформацію. Проблеми з інформацією виникають не лише у разі її відсутності, а й у зв'язку з обмеженнями щодо порядку її використання, впровадженням різного роду комерційних, службових та інших таємниць. Обмеження доступу до даних підприємств і перетворення значного їх масиву в конфіденційну інформацію мають вагомі причини: перекручення даних обліку з метою ухилення від сплати податків, різні порушення законів і правил при виконанні господарських операцій, відхід комерційних структур у «тінь» тощо.

5) порівнюваність даних за складом, у часі і просторі, що передбачає розв'язання проблеми порівняння вартісних показників і застосування одиниць їх вимірювання.

Неспівставність може бути зумовлена змінами у методиці визначення, територіальними змінами, переходом до інших одиниць вимір, реорганізаційними факторами і т.д. Так, виникають проблеми із заставленням даних після зміни форм фінансової звітності, наприклад, раніше доходи майбутніх періодів не враховувались у складі поточних зобов'язань, тепер – враховуються.

3. Джерела економічного аналізу

Економічний аналіз проводиться на основі широкого кола вихідних даних, що відбиваються у відповідних планових, облікових і звітних документах та інших джерелах даних. Залежно від завдань дослідження в економічному аналізі використовуються відповідні джерела інформації.

Джерела даних для економічного аналізу:

- а) фінансова звітність підприємства,** яка складається з наступних форм:
- форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (квартальна і річна);
 - форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (квартальна і річна);
 - форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим/непрямим методом)» (річна);

- форма № 4 «Звіт про власний капітал» (річна);
- форма № 5 «Примітки до фінансової звітності» (річна);

Для суб'єктів малого підприємництва встановлена скорочена за показниками фінансова звітність у складі Балансу та Звіту про фінансові результати.

б) статистична звітність – складається на базі даних оперативно-первинного обліку і використовується для дослідження та встановлення закономірностей і тенденцій розвитку виробництва, для вивчення соціальних явищ;

Обсяг і зміст такої інформації визначаються затвердженими формами звіту. Організацію статистичної звітності здійснює Державна служба статистики України, яка затверджує форму, порядок і строки подання звітності.

в) податкова звітність – звітність, що містить інформацію про нарахування й сплату податків і платежів (Декларація про податок на прибуток, Декларація про ПДВ тощо);

г) дані внутрішньогосподарського бухгалтерського, управлінського обліку – дані облікових реєстрів, журналів-ордерів, карток і книг обліку, інформація управлінського бухгалтерського обліку, оперативні дані тощо;

Оскільки у звітах зафіксовані не всі дані, необхідні для аналізу, для поглибленого аналізу використовуються деталізовані дані бухгалтерського, статистичного і аналітичного обліку.

д) планово-нормативна документація, до якої відносяться як зовнішні документи (законодавчі та нормативні акти, нормативно-інструктивна база тарифи та ліміти, довідники тощо), так і внутрішні (перспективні, поточні, бізнес-плани, фінансові плани, планові завдання підрозділів, норми і нормативи затрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, нормативи матеріалів, запасів, трудових показників, кошториси, норми виробітку та закріплення тварин тощо);

е) позаоблікова інформація – результати маркетингових досліджень, підсумки внутрішнього і зовнішнього аудиту, матеріали перевірок і ревізій, експертні оцінки, ділове листування, технічна і технологічна документація, накази, пояснювальні та доповідні записки, хронометраж робочого дня, опитування працівників підприємства та інші.

Процес підготовки джерел інформації до аналізу включає їх перевірку на достовірність за формою та змістом. Ні печатка, ні підписи на документі не гарантують надійності інформації, тому приступаючи до роботи визначають надійність самого документу (справжність, автентичність джерела) та достовірність його змісту (правдивість у висвітленні фактів, точність їх у передачі).

При перевірці за формою встановлюється правильність оформлення документів з погляду повної наявності й заповнення всіх реквізитів, підписів, показників, арифметичних сум, підсумків, відповідність і спадкоємність цифр.

Проводячи перевірку, користуються засобами логічного та арифметичного контролю. Логічний контроль полягає у зіставленні взаємопов'язаних показників та з'ясуванні їх логічної узгодженості. У процесі логічного контролю звіряють відповідність і спадкоємність цифр, перенесених з інших документів та з документів попередніх років;

узгодженість цифр у різних формах звіту і взаємозалежних величин. Логічний контроль в більшості випадків встановлює тільки наявність помилки, але не її величину.

Арифметичний контроль – перевірка точності арифметичних підрахунків (підсумкових показників, взаємопов'язаних величин і т.п.) та їх порівняння. Наприклад, перевірка балансової узгодженості показників: наявність на початок періоду плюс надходження мінус вибуття дорівнює наявності на кінець звітного періоду.

При перевірці інформації за змістом встановлюють її відповідність реальному стану речей та процесів на підприємстві. Ця перевірка більш складна і є елементом ревізії або аудиту, вона встановлює відповідність даних звітності даним бухгалтерського обліку, а достовірність самого обліку перевіряють його відповідністю діючим нормативам.

Пересвідчившись у достовірності інформації розпочинають аналіз діяльності підприємств.

Тести для самоперевірки знань

1. За ознакою часу проведення аналізу виділяють такі його види:

- а) базисний і звітний;
- б) звітний і попередній;
- в) ретроспективний і перспективний;
- г) статичний, оперативний і підсумковий.

2. Оперативний аналіз – це:

- а) аналіз у процесі здійснення господарської діяльності в ході виконання поставлених завдань або одразу після закінчення господарської операції;
- б) аналіз результатів господарської діяльності за рік;
- в) аналіз з метою прогнозування майбутніх процесів та явищ;
- г) аналіз операційної діяльності.

3. Який аналіз проводиться до початку виробничих подій, господарських процесів і операцій, передбачає їх наслідки, оцінює їхню ефективність?

- а) поточний;
- б) перспективний;
- в) порівняльний;
- г) оперативний.

4. За суб'єктами дослідження економічний аналіз поділяють на:

- а) порівняльний, факторний, статистико-економічний, системний;
- б) внутрішній, зовнішній;
- в) поточний (оперативний), підсумковий, перспективний (попередній);
- г) комплексний, тематичний.

5. За методикою вивчення об'єкту виділяють такий вид аналізу як:

- а) факторний;
- б) підсумковий;

- в) зовнішній;
- г) фінансовий.

6. Факторний аналіз являє собою:

- а) причинно-наслідкові зв'язки економічного явища;
- б) методику комплексного і системного вивчення та кількісного виміру впливу факторів на розмір результативного показника;
- в) методику визначення тенденцій зміни факторних показників;
- г) прийоми визначення співвідношення величини одного явища з величиною будь-якого іншого.

7. Який аналіз застосовують для досліджень складних економічних проблем, великих виробничих комплексів, які поєднують з аналізом технічних, соціальних, демографічних і національних проблем, екологічних і політичних умов?

- а) ретроспективний;
- б) стратегічний;
- в) статистичний;
- г) системний.

8. Як називають аналіз, що здійснюється шляхом зіставлення даних кількох підприємств або орієнтуючись на показники кращих підприємств галузі?

- а) оперативний виробничий;
- б) прогнозний;
- в) порівняльний міжгосподарський;
- г) системний.

9. Метод комплексного техніко-економічного дослідження об'єкта з метою розвитку його корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їхньою значимістю для споживача і витратами на їхнє здійснення, носить назву:

- а) оперативний виробничий;
- б) маржинальний;
- в) функціонально-вартісний;
- г) системний.

10. Аналіз беззбитковості, що базується на класифікації витрат на змінні та постійні, носить назву:

- а) аналіз рентабельності;
- б) маржинальний аналіз;
- в) АВС-аналіз;
- г) балансовий аналіз.

11. Сукупність впорядкованих, систематизованих даних, відомостей, знань, детальна систематизована подача певного матеріалу – це:

- а) інформаційне забезпечення;
- б) інформація;
- в) інформаційна база;
- г) інформаційна система.

12. Яким вимогам має відповідати інформація, що використовується в економічному аналізі?

- а) достовірність, оперативність;
- б) повнота, порівнюваність;
- в) доступність;
- г) всі відповіді правильні.

13. Первинна інформація – це:

- а) документовані або публічно проголошені відомості про досягнення науки, техніки, виробництва, подані у відповідній формі;
- б) документовані або публічно оголошувані відомості про досягнення науки, техніки і виробництва, одержані в ході науково-дослідної, дослідно-конструкторської, проектно-технологічної та виробничої діяльності;
- в) інформація, яка є результатом безпосередніх спостережень, експериментів, опитувань, вивчення фактичного досвіду;
- г) результат аналітичної обробки та публікації інформації з теми дослідження.

14. Фінансова звітність підприємства включає форми:

- а) Баланс, Звіт про прибутки та збитки, Звіт про зміни у власному капіталі, Звіт про рух грошових коштів, Примітки до річної фінансової звітності;
- б) Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до річної фінансової звітності за сегментами;
- в) Баланс, Звіт про фінансові результати, Звіт про рух грошових коштів, Звіт про зміни у власному капіталі, Примітки до річної фінансової звітності, Інформацію за сегментами;
- г) Баланс (звіт про фінансовий стан), Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), Звіт про рух грошових коштів, Звіт про власний капітал, Примітки до фінансової звітності.

15. За ознакою рівня доступності інформація, що використовується в економічному аналізі, поділяється на:

- а) постійну та умовно-постійну;
- б) відкриту і конфіденційну;
- в) офіційну і неофіційну;
- г) доступну та недоступну.

16. Відомості, які знаходяться у володінні, користуванні або розпорядженні окремих фізичних чи юридичних осіб і поширюються за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов, є:

- а) таємною інформацією;
- б) відкритою інформацією;
- в) конфіденційною інформацією;
- г) комерційною таємницею.

17. Планово-нормативна, звітна, облікова, позаоблікова – це види інформації за ознакою:

- а) стадії управління;
- б) джерела даних;
- в) статус джерела даних;
- г) спосіб фіксації.

18. До джерел зовнішньої інформації не входять:

- а) наукові публікації;
- б) аналітичні журнали;
- в) дані аналітичних висновків підприємства;
- г) довідники та інструкції.

19. До джерел внутрішніх даних не входять:

- а) планово-нормативна інформація, створена на підприємстві;
- б) дані бухгалтерського, статистичного, оперативного обліку;
- в) дані підприємств-конкурентів і узагальнені дані по галузі діяльності;
- г) дані особистих спостережень аналітика.

20. Законодавчі акти та інструкції відносять до:

- а) публічної фінансової звітності;
- б) статистичної звітності;
- в) даних бухгалтерського обліку;
- г) позаоблікової інформації.

21. На які види поділяється інформація за способом фіксації?

- а) таблична, графічна і текстова;
- б) звітність, облікова, позаоблікова, планово-нормативна;
- в) письмова, статистична, аудіовізуальна, електронні бази даних;
- г) емпіричні та розрахункові дані.

22. Процес підготовки економічної інформації до аналізу не включає:

- а) перевірку вихідної інформації на достовірність;
- б) приведення показників у співставний вигляд;
- в) виявлення факторів, що впливають на окремі показники;
- г) спрощення цифрових даних.

23. За якими напрямками здійснюється перевірка інформації?

- а) за формою та джерелами;
- б) за формою та змістом;
- в) за змістом та джерелами;
- г) за джерелами та достовірністю.

24. Що не встановлює перевірка інформації за формою?

- а) правильність оформлення звітів і документів з точки зору наявності й заповнення всіх реквізитів;
- б) відповідність числових показників, які перенесені з інших документів та звітності попередніх років;
- в) відповідність даним бухгалтерського обліку;
- г) узгодженість інформації з різних форм звітності.

25. Які помилки, що встановлені в процесі перевірки інформації, є найбільш небезпечними?

- а) систематичні;
- б) несвідомі;
- в) випадкові;
- г) технічні.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – а; 3 – б; 4 – б; 5 – а; 6 – б; 7 – г; 8 – в; 9 – в; 10 – б; 11 – б; 12 – г; 13 – в; 14 – г; 15 – б; 16 – в; 17 – б; 18 – в; 19 – в; 20 – г; 21 – в; 22 – в; 23 – б; 24 – в; 25 – а.

Практичні завдання

Завдання «Складання кросворду за матеріалами теми»

Зміст завдання: за матеріалами теми скласти кросворд з 15 слів. Слова, що входять до кросворду, повинні складатися із термінів, що розглядались в питаннях даної теми «Види економічного аналізу» та «Інформація, що використовується в економічному аналізі».

Завдання «Інформаційне забезпечення економічного аналізу»

Зміст завдання: Дайте відповідь стосовно дій у наведених ситуаціях:

1. Економіко-аналітичному відділу підприємства виділили фінансування для автоматизації роботи. Які комп'ютерні програми Ви пропонуєте придбати і чому?

2. Складіть список даних, що можуть становити комерційну таємницю підприємства, та відомостей, що є відкритими для зацікавлених сторін.

3. Потрібно перевірити фінансову звітність підприємства на достовірність за формою та змістом. Які дії аналітика?

4. Наведіть правила оформлення підсумкової аналітичної документації у табличній формі.

ТЕМА: МЕТОД І МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. Метод і методика економічного аналізу.
2. Методичні прийоми економічного аналізу.
3. Порівняння в економічному аналізі.
4. Факторний аналіз.
5. Прийоми елімінування.

1. Метод і методика економічного аналізу

В загальному сенсі метод (з грецької *methodos* – «шлях до чогось», «відстеження», «дослідження») це спосіб досягнення мети, сукупність прийомів і операцій теоретичного або практичного освоєння дійсності, організований певним чином спосіб людської діяльності.

Якщо ж розглядати метод як спосіб дослідження, то під ним розуміють специфічні прийоми і способи, пристосовані для дослідження предмета. Він включає стандартні та однозначні процедури, які забезпечують надійність та достовірність отриманих знань, і відповідає на питання «Як досліджувати?».

Використання різноманітних методів дослідження є однією з головних особливостей та найважливішою умовою наукового пізнання. Дослідник, який знає методи дослідження, витрачає менше зусиль і працює успішніше, ніж той, хто спирається лише на інтуїцію або діє за принципом «спроб і помилок». Звісно, методи не можуть замінити творчу думку дослідника, здібність аналізувати, робити висновки і передбачення, проте вони спрямовують хід думок, дозволяють раціонально витрачати зусилля, час і ресурси.

Економічний метод досліджень базується на діалектичному підході до вивчення господарських процесів.

Методика дослідження – сукупність методів, способів, прийомів і правил дослідження, система їх використання для проведення конкретного дослідження.

Методика економічного аналізу – система правил, принципів, прийомів і методів дослідження господарської діяльності.

Під **методологією** (з грецької *methodos* і *logos* – наука, знання) розуміють вчення про науковий метод пізнання або систему наукових принципів, на основі яких базується дослідження і здійснюється вибір сукупності пізнавальних засобів, методів, прийомів дослідження.

Тобто, методологія це система методологічних і методичних принципів і прийомів, операцій і форм дослідження.

Вона включає:

- принципи організації та проведення наукового дослідження;
- сукупність прийомів і методів дослідження, що застосовуються в певній науці;
- науковий апарат: понятійно-категоріальну основу наукового дослідження.

Методологія економічного аналізу включає:

а) фундаментальну (філософську) методологію – систему діалектичних методів, які є найзагальнішими і діють в усіх сферах наукового пізнання;

Основу діалектичного методу становлять найбільш узагальнені закони розвитку матеріального світу. Матеріалістична діалектика розглядає реальність як сукупність предметів і явищ, що знаходяться у взаємодії, певних зв'язках один з одним та у постійному розвитку, русі та зміні. Основними принципами діалектики є принципи історизму і логізму, детермінації, системності і комплексності, об'єктивності, єдності та боротьби протилежностей, сходження від абстрактного до конкретного і навпаки.

б) загальнонаукову методологію – систему методів дослідницької діяльності, які використовуються в усіх або у переважній більшості наук;

в) конкретнонаукову (частково-наукову) методологію – специфічні методи певної науки, які є базою для розв'язання конкретної дослідницької проблеми.

Під методом конкретної науки розуміють окремі специфічні прийоми і способи, пристосовані для вивчення її предмету.

Кожне наукове дослідження проходить два етапи: емпіричний (передбачає накопичення фактів) і теоретичний (на якому відбувається їх аналіз). Методи дослідження включають способи збирання (дозволяють фіксувати факти), обробки (дають можливість узагальнювати дані) та аналізу інформації. Отже, загальнонаукові методи використовуються на певних етапах процесу пізнання і поділяються на емпіричні та теоретичні.

Економічний аналіз використовує загальнонаукові методи:

1) емпіричні методи – для збирання та накопичення інформації даних:

1.1) спостереження – систематичний, цілеспрямований збір даних про предмети, явища і процеси шляхом їх безпосередньої реєстрації та узагальнення;

Прикладами спостереження є інвентаризація матеріальних цінностей, маркетингові дослідження ситуації на ринку, дослідження поведінки покупців і продавців тощо.

1.2) експеримент – метод дослідження явищ способом активного впливу на них за допомогою створення нових умов або через спрямування перебігу процесу в новому напрямі;

Під час експерименту вивчають явища в умовах, які створюються і контролюються суб'єктом, тобто присутнє активне втручання дослідника у звичайний хід подій.

Економічний експеримент – штучне відтворення економічних процесів і явищ з метою вивчення їх за оптимально сприятливих умов та подальшого практичного впровадження.

В економіці часто проводять уявні (гіпотетичні) експерименти, при яких явище або процес моделюється у вигляді певної системи, при цьому застосовують методи статистичного аналізу, комп'ютерне моделювання процесів.

1.3) опитування – метод отримання інформації про досліджуваний об'єкт, в якому джерелом первинних даних є відповіді людини на запропоновані їй питання;

Різновидами опитування є анкетування, інтерв'ю, експертне опитування.

Анкетування – письмове опитування, при якому особа, яку опитують – респондент, як правило, самотійно читає і заповнює анкету.

Різновиди анкетування:

- роздавальне, при якому респонденту особисто вручають анкету, яку він повертає після заповнення (одразу або через деякий час);

- поштове, при якому анкета розповсюджується серед потенційних респондентів як самотійне поштове відправлення. При організації такого опитування виникає проблема повернення заповнених анкет (в середньому повертається близько 30% розісланих анкет);

- опитування за допомогою засобів масової інформації, при якому анкету публікують в газеті або журналі з пропозицією читачеві заповнити і надіслати в редакцію, або питання задають в прямому ефірі на телебаченні чи радіо. Таке опитування використовується для вивчення громадської думки з питань, в яких орієнтуються читачі цього видання або аудиторія телепередачі;

- комп'ютеризоване опитування, при якому розповсюдження та збір анкет здійснюється через засоби електронного зв'язку. Комп'ютеризоване опитування здійснюють в мережі Інтернет шляхом розсилки анкет по електронній пошті або шляхом опитування на сайтах.

Інтерв'ю – метод отримання інформації шляхом спеціального цілеспрямованого дослідницького спілкування.

2) теоретичні методи – для узагальнення та аналізу інформації:

2.1) порівняння – зіставлення предметів або явищ з метою встановлення подібності чи відмінності між ними та знаходження загального, що властиве двом або кільком об'єктам дослідження;

Об'єкти можуть порівнюватися між собою або з іншим об'єктом (еталоном).

2.2) формалізація – метод вивчення об'єктів шляхом відображення їхньої структури у знаковій формі;

Вона дає змогу розглядати явища в узагальненому вигляді через математичну логіку, формули, рівняння зв'язку, символи, графіки і схеми.

Метод формалізації виконує наступні функції:

- забезпечує узагальненість підходу до вирішення проблем;
- надає стислості та чіткості фіксації значень формалізованих об'єктів;
- надає однозначності розуміння явищ структури (під час формалізації уникаємо багатозначності звичайної мови, наприклад, щодо якості молока визначаємо жирність, вміст поживних речовин, температуру тощо);

- дає змогу формувати знакові моделі об'єктів і замінювати вивчення реальних речей і процесів вивченням цих моделей.

2.3) моделювання полягає у заміні об'єкта дослідження на його аналог – модель, яка зберігає істотні ознаки оригіналу;

Модель – це відображення у зручній (спрощеній, узагальненій) формі інформації про досліджуваний об'єкт (оригінал). Моделювання є непрямим, опосередкованим методом наукового пізнання на основі вивчення моделей об'єктів, процесів і конструкцій, які неможливо, незручно чи дорого досліджувати безпосередньо.

Математична модель показника – це правило його побудови, яке визначає обчислювальні операції для його знаходження та одиниці виміру. Математичну модель можна задати за допомогою функціонального співвідношення, у вигляді системи алгебраїчних, диференціальних або інтегральних рівнянь. Різновидом математичної моделі є графічна модель.

2.4) ідеалізація базується на уявному створенні певних абстрактних (ідеалізованих) образів об'єктів, які в реальності можуть не існувати;

Мета ідеалізації – позбавити реальні об'єкти деяких притаманних їм властивостей і подумки наділити їх певними нереальними і гіпотетичними властивостями. Тобто, це конструювання подумки об'єктів, яких немає в дійсності або які практично нездійсненні. Як правило, ідеалізовані об'єкти є граничними випадками тих чи інших реальних об'єктів. Наприклад, «чиста конкуренція» – ситуація, коли однорідні за своїми споживчими якостями товари виробляються великою кількістю підприємств і продаються великій кількості покупців за ціною попиту та пропозиції, при цьому частка кожного товаровиробника в загальному обсязі пропозицій незначна. На практиці такі випадки зустрічаються досить рідко, хоча названа категорія широко використовуються у маркетинговій практиці.

2.5) аналіз – метод наукового пізнання, який дозволяє умовно поділити об'єкт дослідження на частини з метою його детального вивчення;

Кожна з виділених частин вивчається окремо у межах єдиного цілого, наприклад, аналіз продуктивності праці робітників проводиться по підприємству в цілому і в розрізі спеціальностей.

Аналіз дозволяє звести складне до простого і полягає в практичному або розумовому розчленуванні цілого на складові частини (елементи) та виділенні окремих сторін, ознак, властивостей, відносин з метою їх детального вивчення. При вивченні процесу аналіз дозволяє виділити в ньому головні етапи, суперечливі тенденції тощо.

2.6) синтез – метод наукового пізнання, спрямований на вивчення об'єктів в цілому, на основі об'єднання пов'язаних елементів в єдине;

Синтез сприяє відновленню цілісності об'єкта дослідження у розмаїтті його проявів. Він дозволяє узагальнювати поняття, закони, теорії. Наприклад, фактори, які негативно впливають на показники продуктивності праці по окремих підрозділах, узагальнюють по підприємству в цілому.

2.7) логічний метод – на основі логічних умовиводів дозволяє пояснити явища і процеси, розкрити існуючі теоретичні уявлення, сформулювати пропозиції або висунути нові теоретичні припущення щодо предмету дослідження;

За цього методу дослідник на основі опрацювання, критичного аналізу і формулювання пропозицій розкриває існуючі теоретичні уявлення або висуває нові припущення.

Логічний метод містить у собі елементи аксіоматичності та гіпотетичності.

Аксіоматизація – побудова наукової теорії, при якій деякі твердження приймаються без доведень і використовуються для доведення інших тверджень відповідно до певних логічних правил. Базою для аксіоматизації є очевидні положення (аксіоми), які слугують вихідними початковими положеннями для отримання нових знань, обґрунтування нових теорій. Наприклад, аксіомою ринкової економіки є те, що капітал повинен працювати і приносити прибуток.

Гіпотетичний підхід ґрунтується на розробці гіпотези, тобто наукового припущення, що містить елементи новизни та оригінальності. Цей спосіб застосовується при дослідженні нових явищ, які не мають аналогів. Він може використовуватися при дослідженні явищ, що виникають при трансформації економіки, наприклад, як вплине прийняття певного нововведення у податковому законодавстві на обсяги надходжень до бюджету.

2.8) історичний метод передбачає дослідження виникнення, формування та розвитку процесів, явищ і подій у хронологічній послідовності з метою виявлення внутрішніх і зовнішніх зв'язків, закономірностей та суперечностей.

Історичний метод вивчає процеси у тій послідовності, в якій вони виникали, розвивались і змінювались один одним у житті.

Історичний метод включає прийоми:

- періодизація – аргументований розподіл історичного (економічного) процесу або явища за періодами історії з урахуванням ступенів розвитку;
- деталізація – оцінка певного періоду з погляду відповідності вимогам часу, виявлення позитивних і негативних рис розвитку, протиріч та їх причин;
- моделювання – розробка майбутньої моделі розвитку;
- прийом активної дії – практична робота з втілення розробленої моделі у життя, в т.ч. щодо вдосконалення суспільних економічних відносин.

Логічний та історичний підходи поєднані між собою, адже кожне знання, отримане за допомогою логіки повинно розглядатися в історичному аспекті.

Також в аналізі використовують інші теоретичні методи (конкретизація, системний підхід, сходження від абстрактного до конкретного) та методи, що використовуються і на емпіричному, і на теоретичному рівнях дослідження (абстрагування, аналогія, індукція і дедукція тощо).

Доцільність використання методів вирішується в кожному дослідженні залежно від його об'єкта, змісту досліджуваної проблеми, мети і завдань, умов, місця, часу, проведення дослідження та ресурсів, які є в наявності.

2. Методичні прийоми економічного аналізу

Основні методичні прийоми економічного аналізу:

1) динамічний (горизонтальний) аналіз – дослідження зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень;

Абсолютне відхилення показника – різниця між його звітним та базисним значенням. Відносні відхилення виражають у відсотках (виражають відносні зміни показника, який змінився не більше ніж у двічі) або коефіцієнтах (виражають відносні зміни показника, що змінився у два і більше рази).

Аналіз показників динаміки дає змогу визначити:

- напрям зміни показників (зростання, зменшення, стабільність або нестабільний характер);

- наявність тенденцій у зміні показників (сезонність, циклічність);

- середній рівень показників та варіацію.

Маючи справу з показниками динаміки, дослідник завжди намагається знайти головну закономірність розвитку явища, тобто виявити головну тенденцію в зміні рівнів ряду, звільнену від дії випадкових чинників. Проте, поряд з динамічністю економічні процеси мають таку властивість, як інертність: зберігається механізм формування явищ і характер розвитку (темпи, напрям, коливання). При значній інертності процесу і незмінності умов його розвитку правомірно очікувати в майбутньому ті властивості і характер розвитку, які були в минулому. На цій основі можна передбачити динаміку явищ у майбутньому, тобто прогнозувати їх розвиток.

2) трендовий аналіз – визначення тренду (основної тенденції у динаміці показників) за інформацією кількох періодів;

Цей прийом дозволяє здійснювати екстраполяцію (прогнозування) економічних показників на наступні періоди, проводити перспективний аналіз;

3) структурний (вертикальний) аналіз – визначення структурних показників об'єкта дослідження (наприклад, структури майна, доходів, витрат і т.д.);

За допомогою структурного аналізу порівнюються відносні показники підприємств, що істотно різняться за абсолютними показниками;

4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів) – розрахунок відношень між окремими показниками фінансово-господарської діяльності, визначення взаємозв'язків між ними;

5) міжгосподарський порівняльний аналіз показників даного підприємства з показниками інших підприємств галузі (аналогічного напрямку діяльності) або з середньогалузевими показниками;

Великий аналітичний ефект дає порівняння показників даного підприємства із показниками кращих підприємств даної галузі, які працюють в приблизно однакових умовах. При порівнянні вітчизняних і закордонних показників слід враховувати неоднакові соціально-економічні умови.

6) балансовий метод – метод визначення співвідношень та пропорцій взаємозалежних і урівноважених економічних показників, результати яких повинні бути тотожними;

У процесі аналізу вивчають баланс забезпеченості трудовими, фінансовими ресурсами, сировиною, паливом, основними засобами тощо. Прикладом застосування балансового методу в економічній роботі є платіжний календар.

Сальдовий метод – різновид балансового методу, яким можна визначити величину останнього фактора, якщо вже відомий сумарний вплив усіх інших факторів, крім нього, і загальна зміна результативного показника. Сальдовий метод використовують, якщо прямий розрахунок впливу певного фактора технічно складний або занадто трудомісткий.

7) економіко-статистичні методи – аналітичні групування, індексний, дисперсійний, кореляційно-регресійний аналіз, компонентний аналіз;

Ці методи базуються на використанні апарату теорії ймовірності й математичної статистики і застосовуються для впорядкування значних масивів інформації щодо встановлення та вимірювання взаємозв'язків між факторними і результативними показниками.

Економіко-статистичним методам аналізу властиві дві особливості:

– при їх використанні вирішальне значення має всебічний попередній аналіз даних. Слід пам'ятати, що зв'язок між ознаками і властивостями не є результатом математичних розрахунків, а лежить в природі самих явищ, і за допомогою методів статистики можна лише виразити об'єктивно існуючі закономірності економічних процесів;

– неповний зв'язок між показниками можна виявити лише досліджуючи достатньо велику сукупність спостережень. Статистичні методи є основним засобом вивчення масових явищ, що повторюються, та прогнозування поведінки економічних показників. Якщо зв'язок між досліджуваними показниками не повна (детермінована), а стохастична, то статистичні та ймовірнісні методи є практично єдиним інструментом дослідження.

7.1) аналітичне групування полягає в тому, що всі елементи певної сукупності групуються за факторною ознакою, далі в кожній групі обчислюють значення результативної ознаки;

7.2) кореляційно-регресійний аналіз – метод дослідження взаємозалежностей у сукупності, визначення ступеня відокремленого і спільного впливу факторів на результативну ознаку та кількісної оцінки цього впливу шляхом використання відповідних критеріїв;

7.3) дисперсійний аналіз – математико-статистичний метод вивчення впливу різних одночасно діючих факторів на варіацію ознаки, що вивчається;

7.4) індексний метод – прийом дослідження загальних індексів, що дають можливість зіставити між собою складні показники;

8) ABC-аналіз, який полягає у ранжуванні та групуванні об'єктів за ступенем впливу на загальний результат;

ABC-аналіз пов'язаний з твердженням що за більшість можливих результатів відповідає відносно невелика кількість причин, даний принцип відомий як «правило 20 на 80». Розподіл об'єктів найчастіше здійснюють на три групи (А, В і С) за співвідношенням питомої ваги (80: 15: 5). Проте, в деяких випадках пропонується пропорція (75: 20: 5).

Група А – незначне число об'єктів з високою питомою вагою за обраним показником. Група В – середнє число об'єктів з середньою питомою вагою за обраним показником. Група С – значна кількість об'єктів з незначною питомою вагою за обраним показником.

Наприклад, ABC-розподіл покупців підприємства:

А – покупці ($\approx 5\%$ від загальної кількості), частка яких у товарообігу підприємства становить 80%. Це найбільш важливі покупці, які заслуговують підвищеної уваги.

В – покупці (15%), які приносять підприємству, близько 15% доходу. Це покупці середньої важливості, які вимагають менше уваги.

С – покупці (80%), оборот з якими складає приблизно 5%.

Аналогічно можна ранжувати постачальників, запаси підприємства тощо.

9) функціонально-вартісний аналіз (Activity Based Costing, ABC) – метод комплексного техніко-економічного дослідження об'єкта з метою розвитку його корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їхньою значимістю для споживача і витратами на їхнє здійснення;

Метод передбачає, що зниження витрат виробництва треба починати з аналізу властивостей виробу і технічних функцій його складових частин. У центрі уваги стає питання, наскільки виправдані витрати з урахуванням отриманих властивостей товару, що задовольняють ті чи інші запити і потреби. Не всі властивості товару є однаково корисними, в зв'язку з цим потрібно виділити головні, другорядні і непотрібні чи зайві функції. Увагу варто витрачати на одержання головних функцій, у визначеній мері – на другорядні, витрат на одержання зайвих функцій потрібно уникати.

10) метод експертних оцінок – опитування компетентних осіб, висококваліфікованих спеціалістів з досліджуваної проблеми, які мають глибокі знання про об'єкт дослідження;

Метод експертних оцінок в економічних дослідженнях використовується при вивченні складних процесів, що формуються багатьма чинниками, вплив яких на результат не піддається точному вимірюванню. В основі методу покладена інтуїція спеціалістів, які добре знайомі з проблемою. Експерти підбираються за ознакою їх формального професійного статусу – посади, наукового ступеня, стажу та досвіду роботи тощо.

Результати опитування експертів називають експертними оцінками. Вони визначаються професійними знаннями та досвідом роботи експерта.

11) факторний аналіз (буде розглядатись у п. 4 даної теми).

3. Порівняння в економічному аналізі

Широко відома теза «Все пізнається у порівнянні» виводить прийом порівняння в економічному аналізі в ряд основних. Це найбільш універсальний метод пізнання економічних явищ і процесів, дослідження їх зміни і розвитку, початковий етап реалізації аналізом своєї цільової функції.

Спосіб порівняння є одним з найбільш важливих методів економічного аналізу, що використовується як самостійно, так і у поєднанні з іншими методичними прийомами.

В економічному аналізі спосіб порівняння застосовується переважно у вигляді порівняння з минулим, з планом, з нормативом, з найкращим досягнутим рівнем, з конкурентами, з середніми даними, порівняння

альтернативних управлінських рішень або порівняння взаємопов'язаних показників (метод паралельних рядів).

Базою порівняння можуть виступати максимальні, мінімальні, оптимальні або середні значення по групі об'єктів, що порівнюються. Так, при порівнянні цін на техніку у різних постачальників за базу порівняння доцільно взяти пропозицію з найнижчою ціною, а при оцінці каналів збуту, навпаки, краще взяти найвищу ціну. На підставі такого порівняння можна визначити економію або додаткові доходи підприємства.

Порівняння з передовим досвідом може здійснюватися як у рамках окремого підприємства (по підрозділах, окремих працівниках тощо), так і поза його межами.

Застосування методу порівняння доцільне, якщо порівнюються явища між якими є певна об'єктивна спільність, а тому застосуванню порівняння передуює робота щодо вивчення форми і змісту показників, вимог до їх формування.

Умовами порівняння показників є їх співставність, єдність за змістом і структурою, одиницями виміру, обсягом охоплення тощо. Порівнюваність передбачає можливість узагальнення та співставлення показників у часі й просторі. Порівнювані показники не повинні відрізнятися розмірами, складом, часом, для яких вони визначені, методикою розрахунку і т.д. Наприклад, показник «обсяг виробництва продукції» може визначатися за постійними цінами, цінами реалізації або виробничою собівартістю.

Під час порівняння обчислюють **абсолютні та відносні відхилення показників**.

Абсолютне відхилення – різниця між звітним та базисним значенням показника.

В коефіцієнтах виражають відносні зміни показника, що збільшився у два і більше рази. Коефіцієнти зростання визначають за формулами:

$$K_{зр} = \frac{\text{звітний показник}}{\text{базисний показник}} \text{ або } K_{зр} = \frac{\text{абсолютне відхилення показника}}{\text{базисний показник}} / 100 + 1.$$

Коефіцієнти визначають з точністю до тисячних.

У відсотках виражають відносні зміни показника, який змінився менш ніж у двічі. Відносні відхилення у вигляді темпів приросту (зменшення) обчислюють за формулами:

$$T_{\text{пр(зм)}} = \frac{\text{звітний показник}}{\text{базисний показник}} * 100 - 100 \text{ або}$$
$$T_{\text{пр(зм)}} = \frac{\text{абсолютне відхилення показника}}{\text{базисний показник}} * 100.$$

Відсотки визначаються з точністю до десятих.

Визначають лише абсолютне відхилення (без розрахунку відносного):

1) при оцінці змін відносних показників, що виражені у коефіцієнтах або відсотках;

2) при порівнянні фінансових результатів, що мають різноспрямований характер (порівнянні прибутку та збитку, абсолютного приросту та зменшення вартості активу тощо);

3) якщо звітний показник має певне числове значення, а базисний показник відсутній (дорівнює нулю).

Розглянемо які наслідки можуть мати недотримання вищевикладених умов при порівнянні показників ефективності діяльності (табл. 1).

По-перше, при порівнянні показника, що змінюється більш ніж у 2-2,5 рази доцільно використовувати саме коефіцієнт зростання, а не темп приросту (останній показує на скільки відсотків змінилося явище). Так, чистий прибуток підприємства за аналізований період збільшився на 490 тис. грн або у 50 разів (доцільніше вказувати, що показник збільшився у десятки разів, а не на 4900%).

Таблиця 1

Динаміка фінансових показників підприємства

Показники	Роки		Відхилення 2015 р. від 2014 р. (+, -)	
	2014	2015	абсолютне	відносне
1. Чистий дохід, тис. грн	1500	2500	+1000	+66,7%
2. Собівартість продукції, тис. грн	2000	1900	-100	-5,0%
3. Валовий прибуток (збиток), тис. грн	-500	600	+1100	×
4. Фінансові доходи, тис. грн	590	-	-590	-100%
5. Фінансові витрати, тис. грн	-	90	+90	×
6. Інші витрати, тис. грн	80	10	-70	-87,5% (зм. в 8,0 р.)
7. Чистий прибуток, тис. грн	10	500	+490	зб. в 50,0 р.
8. Рентабельність основного виду продукції, %	10,0	15,0	+5,0	×

Під час оцінки динаміки інших витрат також доречно використовувати коефіцієнт зменшення (в 8 разів менше), проте й розрахунок темпу скорочення (-87,5%), не буде помилковим. При оцінці ж динаміки показників, що зростають повільніше ніж у 2 рази або несуттєво зменшуються, більш доречно сконцентрувати увагу на темпі приросту. Так, досліджуваному підприємству вдалося скоротити собівартість продукції на 5% (така інформація сприймається краще, ніж факт зменшення витрат у 0,95 рази).

Як свідчать дані, у 2015 р. підприємство одержало 500 тис. грн. валового збитку, в 2014 р. – 600 тис. валового прибутку. В даному випадку правомірно вказувати на зростання фінансового результату на 1млн. 100 тис. грн. Проте, відносне порівняння різнойменних показників в динаміці не має сенсу. Так, використання стандартної методики розрахунку коефіцієнта зростання дозволяє отримати певний результат ($600 / -500 = -1,2$), проте позбавлений економічного сенсу висновок, що прибуток звітнього року в 1,2 рази більше за збиток базисного. Ще більш абсурдним є аналіз визначеного темпу зростання (-220%): валовий збиток зменшився більше, ніж на 100%.

Слід також нагадати, що оскільки коефіцієнти (темпи) зростання – це узагальнюючі показники, які є результатом співвідношення абсолютних величин, їх не можна визначати зіставленням двох відносних величин (зокрема,

тих, що виражені у формі коефіцієнтів або у відсотках). Так, під час аналізу показників рентабельності можливе знаходження абсолютного відхилення, розрахунок же темпів приросту призведе до хибних висновків. Як приклад, проаналізуємо динаміку рентабельності, яка зросла з 10,0% у 2014 р. до 15,0% у 2015 р. За класичною схемою розрахунку темпу приросту показника одержуємо результат 50%, проте якби саме на стільки відсотків збільшився досліджуваний показник, рівень рентабельності сягнув би $(10+50=60\%)$.

4. Факторний аналіз

Факторний аналіз – методика комплексного і системного вивчення та кількісного виміру впливу окремих факторів на розмір результативного показника. Це визначення впливу окремих факторів на зміну результативних показників за допомогою детермінованих і стохастичних моделей з використанням прийомів елімінування та економіко-статистичних методів.

Одним з основних завдань аналізу є вивчення взаємозв'язків між окремими показникам суспільного життя та причин, що викликали зміну тих чи інших показників. Причини та умови, які викликають зміни, впливають на інші явища об'єднують у поняття «фактори». Явища, що змінюються під впливом факторних явищ, наслідки цих змін називають «результатами». Результативні ознаки є наслідком процесу або явища, фактори – причини, що забезпечили ці зміни. Наприклад, рівень фондоозброєності впливає на продуктивність праці, остання, в свою чергу, впливає на рівень оплати праці.

Зв'язки економічних явищ поділяють:

1) за напрямком впливу на:

а) прями – при яких збільшення факторної ознаки викликає збільшення результативної ознаки, а її зменшення – зменшення результативної;

Тобто, при прямому зв'язку направленість зміни результативної ознаки збігається з направленістю зміни ознаки-фактора. Наприклад, збільшення кількості внесених добрив сприяє підвищенню урожайності сільськогосподарських культур, зменшення обсягів реалізації продукції викликає зменшення виручки тощо.

б) обернені – при яких значення результативної ознаки змінюється в протилежному напрямі щодо факторної (збільшення факторної ознаки спричиняє зменшення результативної і навпаки);

Наприклад, із підвищенням урожайності сільськогосподарських культур, як правило, зменшується собівартість одиниці продукції, із зниженням собівартості зростає рентабельність.

2) за видом взаємозв'язків факторів із результативним показником на:

а) функціональний зв'язок, при якому зміна однієї ознаки на певну величину викликає за собою зміни іншої ознаки на чітко визначену величину;

Це жорстко детермінований чіткий зв'язок, в якому спостерігається повна відповідність між причиною і наслідком. В економіці прикладами функціональних зв'язків можуть бути системи показників, виражених за

допомогою детермінованих моделей (математичних формул). Наприклад, фінансовий результат знаходять як різницю між доходами та витратами.

Функціональний зв'язок вивчається за допомогою методів детермінованого аналізу з використанням прийомів елімінування: ланцюгових підстановок; абсолютних різниць; відносних різниць; інтегрального способу; індексного методу.

б) стохастичний зв'язок – неповний зв'язок між ознаками, при якому кожній зміні факторної ознаки може відповідати декілька різноманітних значень результативної, і який проявляється при спостереженні масових даних;

Найбільш розповсюдженим видом стохастичних зв'язків є **кореляційний зв'язок**. Наприклад, продуктивність молочної худоби на 60% залежить від годівлі, на 20% – від породи і на 20% від інших чинників, проте ця залежність діє в середньому і може не бути вірною для кожної корови. Кореляційний зв'язок досліджують за допомогою методів стохастичного аналізу (кореляційно-регресійного аналізу, дисперсійного аналізу, аналітичних групувань тощо).

Математична модель показника – це правило його побудови, яке визначає обчислювальні операції для його знаходження та одиниці виміру. Математичну модель можна задати за допомогою функціонального співвідношення, у вигляді системи алгебраїчних рівнянь, диференціальних або інтегральних рівнянь.

Типи факторних моделей:

1) адитивні, які відображають результативний показник як алгебраїчну суму факторів: $Y = A + B + C + \dots + D$;

Адитивні моделі використовують у випадку, коли показник є алгебраїчною сумою інших первинних показників. Наприклад, загальну суму операційних витрат підприємства можна представити як суму матеріальних затрат, витрат на оплату праці, відрахувань на соціальні заходи, амортизації та інших витрат.

2) мультиплікативні, в яких результативний показник є добутком кількох факторних показників: $Y = A \times B \times C \times \dots \times D$;

Наприклад, при визначенні вартості реалізованої продукції одного виду множать його кількість на ціну одиниці.

3) кратні, застосовують, якщо результативний показник є часткою ділення одного показника на інший: $Y = \frac{A}{B}$;

Наприклад, середній виробіток на одного працівника обчислюють відношенням обсягу виробництва продукції до чисельності працівників.

4) комбіновані (змішані) це поєднання в різних комбінаціях попередніх моделей, наприклад: $Y = \frac{A+B}{C}$; $Y = \frac{A}{B+C}$; $Y = (A+B)C$.

Для характеристики зв'язків економічних показників з факторами впливу найчастіше використовують наступні функції:

1. Рівняння прямої лінії: $Y_x = a_0 + a_1x$

де Y_x – середній теоретичний рівень при даному значенні x ;

a_0 – теоретичне значення рівня ряду при $x=0$;

a_1 – середній абсолютний приріст (зменшення).

Так, наприклад, можна виразити залежність між оплатою 1 люд.-год. затрат робочого часу та витратами на погодинну оплату праці.

2. Показова (показникова) функція: $Y_x = a_0 a_1^x$

де Y_x – теоретичний рівень;

a_0 – теоретичне значення рівня ряду при $x=0$;

a_1 – стабільний коефіцієнт зростання.

У геометричній прогресії збільшуються витрати виробництва в зв'язку із підвищенням цін на електроенергію та пально-мастильні матеріали.

3. Парабола другого порядку: $Y_x = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$.

Параболу використовують для визначення зв'язку між ознаками, взаємодіювання яких передбачає можливість існування оптимальних розмірів явищ (затрати кормів на одну голову, кількість внесених добрив тощо).

4. Гіпербола: $\bar{y}_x = a_0 + a_1 \frac{1}{x}$.

Застосовують, якщо результативна ознака із зростанням (зменшенням) факторної ознаки зростає (зменшується) не нескінченно, а прямує до скінченної границі. Наприклад, залежність рівня собівартості одиниці продукції (y) від кількості виробленої продукції (x), де сума змінних витрат, яка припадає на одиницю продукції, – a_0 , сума постійних витрат – a_1 .

5. Прийоми елімінування

Якщо на показник, що аналізується, впливають кілька факторів, потрібно встановити відокремлений вплив кожного з них. Для цього застосовують метод елімінування (від лат. *eliminare* – виключати, усувати).

Елімінування – прийом економічного аналізу, що полягає у послідовному вивченні ізольованого впливу дії чинників на результативний показник за умови незмінності інших факторів. Наприклад, при факторному аналізі виручки від реалізації окремої продукції спочатку досліджується, якою була б виручка при незмінній ціні та збільшенні обсягів продажу, потім вивчають вплив підвищення ціни при незмінному обсязі реалізації.

В елімінуванні важливим є розподіл показників на кількісні та якісні. Кількісні показники характеризують величину явища (обсяг виробництва, чисельність робітників і т.п.), якісні – рівень витрат або ступінь використання виробничих ресурсів (рівень продуктивності праці, рентабельність і т.п.).

Елімінування базується на побудові факторної моделі показників, що перебувають у функціональній залежності.

Елімінування проводять з використанням наступних прийомів:

- спосіб ланцюгових підстановок – використовують для всіх типів факторних моделей;

- спосіб абсолютних різниць – використовується для мультиплікативних моделей та в змішаних моделях типу $Y=A(B-C)$;

- спосіб відносних різниць – використовується для мультиплікативних моделей та в змішаних моделях типу $Y=A(B-C)$;

- індексний метод – досліджує мультиплікативні, кратні та змішані моделі типу $Y=A(B \cdot C)$;
 - інтегральний спосіб – досліджує мультиплікативні та кратні моделі;
 - пропорційного ділення, метод часткової участі, логарифмування та інші.
- Розглянемо ці способи детальніше.

1. Спосіб ланцюгових підстановок – полягає в обчисленні умовних величин результативного показника, в яких базисні факторні показники послідовно замінюють на фактичні (звітні), починаючи з кількісного показника. У першій підстановці замінюють величину кількісного показника, далі послідовно замінюють якісні показники. Величину впливу чинників визначають як різниці послідовно розрахованих результативних показників (табл. 2).

Таблиця 2

Схема виявлення величини впливу факторів на результативний показник способом ланцюгових підстановок

№ підстановок	Фактори			Результативний показник У	Вплив фактора
	А	В	С		
0	A_0	B_0	C_0	Y_0	–
1	A_1	B_0	C_0	Y_{YM1}	$\Delta Y_A = Y_{YM1} - Y_0$
2	A_1	B_1	C_0	Y_{YM2}	$\Delta Y_B = Y_{YM2} - Y_{YM1}$
3	A_1	B_1	C_1	Y_1	$\Delta Y_C = Y_1 - Y_{YM2}$

Важливо дотримуватися послідовності підстановок – їх заміна призводить до хибних висновків щодо кількісного впливу чинників. Кожна підстановка пов'язана з окремим показником, що входить до моделі: чим їх більше, тим більше розрахунків. Заміщення базисних показників на фактичні здійснюється доки всі значення не будуть фактичними.

Розглянемо застосування даної схеми на наступному прикладі.

Схема факторного аналізу фінансових результатів від реалізації продукції способом ланцюгових підстановок

Умова: у базисному році було реалізовано 1000 ц продукції А за ціною 100 грн при собівартості 80 грн, у звітному – 1200 ц за ціною 150 грн при собівартості 120 грн.

Умовні позначення:

$q_0=1000$, $q_1=1200$ ц – обсяг реалізованої продукції у базовому та звітному роках;

$p_0=100$, $p_1=150$ – ціна одиниці продукції, відповідно, базова та звітна, грн;

$z_0=80$, $z_1=120$ – собівартість одиниці продукції, базова та звітна, грн;

$\Phi P = q(p - z)$ – фінансові результати (прибуток або збиток), грн.

Розрахункові показники:

$$\Phi P_0 = q_0(p_0 - z_0) = 1000(100 - 80) = 20 \text{ тис. грн}$$

$$\Phi P_{YM1} = q_1(p_0 - z_0) = 1200(100 - 80) = 24 \text{ тис. грн}$$

$$\Phi P_{YM2} = q_1(p_1 - z_0) = 1200(150 - 80) = 84 \text{ тис. грн}$$

$$\Phi P_1 = q_1(p_1 - z_1) = 1200(150 - 120) = 36 \text{ тис. грн}$$

Загальна зміна фінансового результату:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_1 - \Phi P_0 = 36 - 20 = 16 \text{ тис. грн};$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) обсягів реалізації:

$$\Delta \Phi P_q = \Phi P_{yM1} - \Phi P_0 = 24 - 20 = 4 \text{ тис. грн};$$

2) підвищення (зниження) ціни:

$$\Delta \Phi P_p = \Phi P_{yM2} - \Phi P_{yM1} = 84 - 24 = 60 \text{ тис. грн};$$

3) підвищення (зниження) собівартості одиниці продукції:

$$\Delta \Phi P_z = \Phi P_1 - \Phi P_{yM2} = 36 - 84 = -48 \text{ тис. грн.}$$

Отже, прибуток збільшився на 16 тис. грн. Зростання прибутку відбулося здебільшого завдяки підвищенню цін, у результаті чого було додатково отримано 60 тис. грн. Також позитивно вплинуло на фінансовий результат збільшення обсягів реалізації, за рахунок чого прибуток збільшився на 4 тис. грн. Проте, внаслідок підвищення собівартості одиниці продукції прибуток зменшився на 48 тис. грн.

Сума фінансових результатів змінюється за рахунок збільшення обсягів реалізації: при збільшенні продажу прибуткової продукції збільшується прибуток, збільшення продажу збиткової продукції збільшує збиток. Підвищення ціни спричиняє покращення фінансових результатів, а її зниження погіршення. Зв'язок між фінансовими результатами та собівартістю продукції – обернений.

Аналогічну схему використовують для аналізу виконання плану: для цього базові значення всіх показників заміняють на планові, а звітні – на фактичні.

2. Спосіб абсолютних різниць передбачає обчислення абсолютного відхилення між звітними та базовими факторними показниками, які підставляють до моделі результативного показника. При цьому для визначення впливу кількісного показника відхилення по ньому поєднують з базисним значення якісного чинника, а для визначення впливу якісного чинника різницю по цьому показнику поєднують із звітним значенням кількісного чинника.

Прикладом застосування способу абсолютних різниць є вивчення впливу факторів на обсяги виробництва продукції.

Схема факторного аналізу виробництва валової продукції способом абсолютних різниць

Наприклад, чисельність працівників у базисному році – 100, у звітному – 80 осіб. Продуктивність праці становить, відповідно, 15 і 25 тис. грн.

Умовні позначення:

$ВП_0=1500$, $ВП_1=2000$ – виробництво валової продукції у постійних цінах, відповідно, у базовому та звітному періодах, тис. грн;

$ЧП_0=100$, $ЧП_1=80$ – базова та звітна середньооблікова чисельність працівників, осіб;

$ПП_0=15$, $ПП_1=25$ – базова та звітна середня продуктивність праці одного працівника, тис. грн.

Загальна зміна обсягів виробництва валової продукції:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = 2000 - 1500 = 500 \text{ тис. грн.}$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{чп} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times ПП_0 = (80-100) \times 15 = -20 \times 15 = -300 \text{ тис. грн.}$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{пп} = (ПП_1 - ПП_0) \times ЧП_1 = (25 - 15) \times 80 = 10 \times 80 = 800 \text{ тис. грн.}$$

Отже, виробництво валової продукції за аналізований період зросло на 500 тис. грн. Внаслідок скорочення чисельності працівників на 20 осіб, валова продукція зменшилась на 300 тис. грн. Завдяки підвищенню продуктивності праці на 10 тис. грн. на особу, обсяги валової продукції зросли на 800 тис. грн.

3. Спосіб відносних різниць ґрунтується на обчисленні відносних відхилень (коефіцієнтів) факторних показників. Величина впливу кожного фактора визначається множенням відхилення зміни даного чинника на базисний обсяг результативного показника з урахуванням впливу попередніх чинників.

У вищенаведеному прикладі чисельність працівників змінилась у $80/100 - 1 = -0,200$ рази. Вплив цього чинника на обсяги виробництва - $0,2 \times 1500 = -300$ тис. грн. Продуктивність праці зросла на $25/15 - 1 = 0,667$ в.п., що спричинило збільшення виробництва на $0,667 \times (1500 - 300) = 800$ тис. грн.

4. Індексний метод полягає в обчисленні відносних показників (індексів), які дозволяють оцінити у відносному виразі вплив окремих факторів на результативний показник.

Хоча розглянуті вище способи елімінування відрізняються методикою розрахунків, проте вони дають однакові результати, оскільки ґрунтуються на одному й тому самому принципі. Методи ланцюгових підстановок і різниць мають спільний недолік, який полягає у припущенні, що фактори в моделі змінюються незалежно один від одного. У дійсності вони діють у взаємозв'язку, що спричиняє виникнення нерозподіленого залишку, який приєднується до впливу останнього фактору. Цей недолік відсутній в інтегральному методі.

5. Інтегральний метод передбачає використання стандартних схем елімінування з розподілом залишку, що виникає внаслідок взаємодії факторних ознак, між чинниками впливу пропорційно або порівну.

Так, для наведеного вище прикладу схема інтегрального аналізу буде виглядати наступним чином:

Загальна зміна обсягів виробництва валової продукції:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = 2000 - 1500 = 500 \text{ тис. грн.}$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{чп} = \Delta ЧП \times ПП_0 + \frac{\Delta ЧП \Delta ПП}{2} = (80 - 100) \times 15 + \frac{(80 - 100)(25 - 15)}{2} = -300 - 100 = -400$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{пп} = \Delta ПП \times ЧП_0 + \frac{\Delta ЧП \Delta ПП}{2} = (25 - 15) \times 100 + \frac{(80 - 100)(25 - 15)}{2} = 1000 - 100 = 900.$$

Математичне трактування застосування даного методу детально описане у спеціальній літературі.

Тести для самоперевірки знань

1. Що в перекладі з грецької означає термін «метод»?

- а) «шлях до чогось»;
- б) «вирішення проблеми»;
- в) «завдання та вирішення»;
- г) правильна відповідь відсутня.

2. Методика економічного аналізу – це:

- а) взаємопов'язані принципи, способи та прийоми дослідження;
- б) система принципів, методів і прийомів дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання;
- в) найбільш загальні, ключові поняття даної науки;
- г) вимоги до проведення економічного аналізу.

3. Система методів дослідницької діяльності, які використовуються у переважній більшості наук, носить назву:

- а) загальнонаукова методологія;
- б) теоретична методологія;
- в) фундаментальна методологія;
- г) наукова методологія.

4. До загальнонаукових прийомів економічного аналізу відносяться:

- а) аналіз і синтез; індукція і дедукція;
- б) ланцюгових підстановок, абсолютних різниць;
- в) індексний, абсолютних різниць;
- г) абсолютних і відносних різниць.

5. Який із нижчеперелічених загальнонаукових методів використовується на емпіричному етапі дослідження?

- а) моделювання;
- б) спостереження;
- в) ідеалізація;
- г) конкретизація.

6. Який із нижчеперелічених загальнонаукових методів використовується на теоретичному етапі дослідження?

- а) спостереження;
- б) опитування;
- в) експеримент;
- г) формалізація.

7. Який із нижчеперелічених загальнонаукових методів використовується як на емпіричному, так і на теоретичному етапі дослідження?

- а) спостереження;
- б) абстрагування;
- в) ідеалізація;
- г) формалізація.

8. До емпіричних методів, що використовуються в економічному аналізі, не відносять:

- а) спостереження;
- б) опитування, метод експертних оцінок;
- в) експеримент;
- г) індексний аналіз.

9. Спостереження це:

- а) система логічно послідовних методологічних, методичних і організаційно-технічних процедур, спрямованих на отримання точних об'єктивних даних про явище чи процес, що вивчається;
- б) цілеспрямоване вивчення за допомогою наукових методів явищ і процесів, аналіз впливу на них факторів, взаємодії між явищами;
- в) планомірний, цілеспрямований збір даних про суспільні явища і процеси шляхом їх безпосередньої реєстрації та узагальнення;
- г) системне спостереження, опис та інтерпретація відрізків соціальної дійсності з метою перевірки гіпотез та теорій.

10. Метод дослідження явищ способом активного впливу на них за допомогою створення нових умов або ж через спрямування перебігу процесу в новому напрямі носить назву:

- а) дослідження у штучно створених умовах;
- б) лабораторне дослідження;
- в) експеримент;
- г) спостереження.

11. До економіко-статистичних методів не відноситься:

- а) моделювання;
- б) індексний метод;
- в) дисперсійний аналіз;
- г) кореляційно-регресійний метод.

12. Науковий прийом, що базується на уявному створенні певних абстрактних (ідеалізованих) образів об'єктів, які в реальності можуть не існувати, носить назву:

- а) ізолювання;
- б) ототожнення;
- в) абстракція;
- г) ідеалізація.

13. Метод, який передбачає дослідження виникнення, формування та розвитку процесів, явищ і подій у хронологічній послідовності з метою виявлення внутрішніх і зовнішніх зв'язків, закономірностей та суперечностей, носить назву:

- а) сходження від абстрактного до конкретного;
- б) історичний метод;
- в) емпіричний метод;
- г) логічний метод.

14. Прийом, при якому на підставі знання про частину елементів множини робиться висновок (узагальнення) стосовно цієї множини в цілому, носить назву:

- а) дедукція;
- б) кореляція;
- в) індукція;
- г) елімінування;

15. Спосіб дослідження, при якому часткові положення виводяться із загальних принципів, висновок про певний елемент робиться на основі знання про властивості цілого, носить назву:

- а) індуктивний метод;
- б) дедуктивний метод;
- в) аналіз;
- г) синтез.

16. Логічний метод:

- а) на основі логічних умовиводів дозволяє пояснити явища і процеси, розкрити існуючі теоретичні уявлення, сформулювати пропозиції або висунути нові теоретичні припущення щодо предмету дослідження;
- б) передбачає дослідження виникнення, формування та розвитку процесів, явищ і подій у хронологічній послідовності з метою виявлення зв'язків, закономірностей та суперечностей;
- в) дає змогу розглядати явища в спрощеному, узагальненому вигляді через математичну логіку, формули, рівняння зв'язку, символи, графіки і схеми;
- г) передбачає комплексне дослідження об'єктів як складних систем, шляхом вивчення їх структури та механізмів утворення.

17. Як називають процес зіставлення предметів або явищ дійсності з метою встановлення подібності чи відмінності між ними?

- а) вимірювання;
- б) порівняння;
- в) аналіз;
- г) моделювання.

18. В економічному аналізі спосіб порівняння застосовується у вигляді порівняння з:

- а) попереднім роком;
- б) базисним роком;
- в) закордонним досвідом;
- г) минулим, планом, нормативом, найкращим досягнутим рівнем, конкурентами, середніми даними, порівняння альтернативних управлінських рішень або порівняння взаємопов'язаних показників.

19. Прийом аналізу відносних показників (коефіцієнтів) передбачає:

- а) розрахунок відношень між окремим показниками фінансово-господарської діяльності, визначення взаємозв'язків між ними;
- б) дослідження зміни показників у часі;

- в) визначення тренду за інформацією декількох періодів;
- г) визначення впливу факторів на зміну результативних показників.

20. Змістом динамічного (горизонтального) методу економічного аналізу є:

- а) визначення тренду (основної тенденції у динаміці показників) за інформацією кількох періодів;
- б) розрахунок відношень між окремим показниками фінансово-господарської діяльності, визначення взаємозв'язків між ними;
- в) дослідження зміни показників у часі з розрахунками абсолютних і відносних відхилень;
- г) визначення співвідношень та пропорцій взаємозалежних економічних показників, результати яких повинні бути тотожними.

21. Як при порівнянні розраховують абсолютне відхилення показника?

- а) частка від ділення звітного та базисного показника;
- б) частка від ділення базисного та звітного показника;
- в) різниця між звітним та базисним значенням показника;
- г) різниця між базисним і звітним значенням показника.

22. Відносні зміни показника визначають в:

- а) показниках координації;
- б) показниках виконання плану;
- в) відсотках і коефіцієнтах;
- г) натуральних одиницях виміру.

23. Якщо потрібно визначити зміну показника, що виражений у відсотках:

- а) визначають абсолютне відхилення (у відсотках) та відносне відхилення (в коефіцієнті);
- б) визначають лише відносне відхилення (в коефіцієнті);
- в) визначають лише відносне відхилення (у відсотках);
- г) визначають лише абсолютне відхилення (у відсотках).

24. Зміст вертикального (структурного) аналізу:

- а) дослідження зміни показників у часі;
- б) визначення структурних показників об'єкта, що досліджується;
- в) визначення основної тенденції динаміки показників;
- г) визначення впливу факторів на зміну результативних показників.

25. Як називається метод визначення співвідношень та пропорцій взаємозалежних економічних показників, результати яких повинні бути тотожними?

- а) ототожнення;
- б) порівняння;
- в) балансовий;
- г) пропорційний.

26. Який вид аналізу використовують для дослідження факторів, взаємозв'язок яких із результативним показником має функціональний характер?

- а) детермінований;
- б) кореляційний;
- в) стохастичний;
- г) вірогідний аналіз.

27. Який зв'язок називається кореляційним?

- а) повний зв'язок між ознаками;
- б) повний зв'язок між двома і більше ознаками;
- в) неповний зв'язок між ознаками, який проявляється при спостереженні масових даних;
- г) неповний зв'язок, встановлений на підставі одиничного спостереження.

28. Що означає поняття «стохастичний зв'язок»?

- а) вид кореляційного зв'язку;
- б) форма кореляційного зв'язку;
- в) тип зв'язку між випадковими величинами;
- г) зв'язок, при якому кожній зміні факторної ознаки може відповідати декілька різноманітних значень змінної.

29. Що означає поняття «регресія»?

- а) лінія, вид залежності середньої величини результативної ознаки від факторної;
- б) математичне очікування змінної величини, зумовлене зміною випадкової;
- в) тіснота зв'язку;
- г) вид пропорціональної залежності двох змінних.

30. Що означає поняття «форма кореляційного зв'язку»?

- а) тип аналітичної формули; яка відображає залежність між досліджуваними ознаками;
- б) аналітичне рівняння зв'язку;
- в) кутовий коефіцієнт у прямолінійному рівнянні зв'язку;
- г) вид дослідження взаємозалежності між ознаками.

31. Як називається кореляція, коли ознака розглядається як результат дії двох і більше факторів?

- а) прямолінійною;
- б) криволінійною;
- в) простою;
- г) множинною.

32. Як називається зв'язок, при якому значення результативної ознаки змінюється в протилежному напрямі щодо факторної?

- а) криволінійний;
- б) обернений;

- в) прямий;
- г) прямолінійний.

33. Моделі взаємозв'язків, в яких результативний показник є добутком кількох факторів, носять назву:

- а) мультиплікативні;
- б) адитивні;
- в) кратні;
- г) змішані.

34. Моделі взаємозв'язків, в яких результативний показник є часткою від ділення факторів, носять назву:

- а) мультиплікативні;
- б) адитивні;
- в) кратні;
- г) змішані.

35. Яка з описаних моделей є адитивною?

- а) модель, згідно з якою результативний показник визначається як алгебраїчна сума факторного впливу;
- б) модель, згідно з якою результативний показник визначається як добуток факторного впливу;
- в) модель, згідно з якою зв'язок економічних показників описується логарифмічною функцією;
- г) модель, згідно з якою результативний показник визначається як частка від ділення факторних показників.

36. Зміст факторного аналізу:

- а) різновид балансового методу, яким можна визначити величину останнього фактора, якщо вже відомий сумарний вплив усіх інших факторів, крім нього, і загальна зміна результативного показника;
- б) метод дослідження взаємозалежностей у сукупності, визначення ступеня відокремленого і спільного впливу факторів на результативну ознаку та кількісної оцінки цього впливу шляхом використання відповідних критеріїв;
- в) математико-статистичний метод вивчення результатів спостереження, що залежать від різноманітних одночасно діючих факторів з метою виявити вплив різних факторів на варіацію ознаки, що вивчається;
- г) визначення впливу окремих факторів на зміну результативних показників за допомогою детермінованих і стохастичних моделей з використанням прийомів елімінування та економіко-статистичних методів.

37. Прийом економічного аналізу, що полягає у послідовному вивченні ізольованого впливу дії чинників на результативний показник за незмінності інших чинників, носить назву:

- а) спосіб ланцюгових підстановок;
- б) спосіб абсолютних різниць;
- в) спосіб відносних різниць;
- г) елімінування.

38. До методів елімінування не відносять:

- а) спосіб ланцюгових підстановок;
- б) спосіб абсолютних різниць;
- в) спосіб відносних різниць;
- г) кореляційно-регресійний метод.

39. Спосіб ланцюгових підстановок полягає в:

- а) обчисленні відносних відхилень факторних показників (у відсотках), які множать на базисний обсяг узагальнюючого показника;
- б) обчисленні умовних величин результативного показника, в яких базисні факторні показники послідовно замінюють на фактичні, починаючи з кількісного показника. Величину впливу чинників визначають як різниці послідовно розрахованих результативних показників;
- в) визначенні різниці між звітними та базовими показниками, яка множиться на абсолютні значення іншого фактора (звітне для кількісного чинника, базисне для якісного чинника);
- г) обчисленні відносних показників (індексів), які дозволяють оцінити у відносному виразі вплив окремих факторів на результативний показник.

40. Спосіб ланцюгових підстановок передбачає обчислення розрахункових показників, які носять назву:

- а) базисні показники;
- б) факторні показники;
- в) фактичні показники;
- г) умовні величини.

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – б; 3 – а; 4 – а; 5 – б; 6 – г; 7 – б; 8 – г; 9 – в; 10 – в;
11 – а; 12 – г; 13 – б; 14 – в; 15 – б; 16 – а; 17 – б; 18 – г; 19 – а; 20 – в;
21 – в; 22 – в; 23 – г; 24 – б; 25 – в; 26 – а; 27 – в; 28 – г; 29 – а; 30 – а;
31 – г; 32 – б; 33 – а; 34 – в; 35 – а; 36 – г; 37 – г; 38 – г; 39 – б; 40 – г.

Практичні завдання

Завдання «Використання в економічному аналізі прийомів елімінування»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників на зміну виробництва продукції та зміну витрат на оплату праці із застосуванням ланцюгових підстановок, абсолютних різниць та індексного методу.

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 3 розрахувати показники для аналізу.

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	базисний рік.	звітний рік
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб (ЧП)	$ЧП_0 = 575$	$ЧП_1 = 570$
2. Виробництво валової продукції у постійних цінах, тис. грн (ВП)	$ВП_0 = 47000$	$ВП_1 = 52000$
3. Продуктивність праці, тис. грн (ПП = ВП / ЧП)	$ПП_0 =$	$ПП_1 =$
4. Умовне виробництво продукції $ВП_{ум} = ЧП_1 \times ПП_0$	x	$ВП_{ум} =$
5. Витрати на оплату праці (фонд оплати праці), тис. грн (ФОП)	$ФОП_0 = 10350$	$ФОП_1 = 10940$
6. Середня річна заробітна плата одного працівника, тис. грн (ЗП = ФОП / ЧП)	$ЗП_0 =$	$ЗП_1 =$
7. Умовний фонд оплати праці $ФОП_{ум} = ЧП_1 \times ЗП_0$	x	$ФОП_{ум} =$

2. Визначити вплив чинників на обсяги виробництва валової продукції.

а) схема факторного аналізу способом абсолютних різниць

Загальна зміна валового виробництва продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 =$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{ЧП} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times ПП_0 =$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{ПП} = (ПП_1 - ПП_0) \times ЧП_1 =$$

Перевірка розрахунку: $\Delta ВП = \Delta ВП_{ЧП} + \Delta ВП_{ПП} =$

б) схема факторного аналізу способом ланцюгових підстановок

Загальна зміна валового виробництва продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 =$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{ЧП} = ВП_{ум} - ВП_0 =$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{ПП} = ВП_1 - ВП_{ум} =$$

Перевірка розрахунку: $\Delta ВП = \Delta ВП_{ЧП} + \Delta ВП_{ПП} =$

в) схема індексного аналізу

Загальна зміна валового виробництва продукції:

$$I_{ВП} = ВП_1 / ВП_0 =$$

Відносне відхилення валового виробництва продукції, %:

$$\Delta ВП = I_{ВП} \times 100 - 100 =$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$I_{ЧП} = ВП_{УМ} / ВП_0 =$$

$$\Delta ВП_{ЧП} = I_{ЧП} \times 100 - 100 =$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$I_{ПП} = ВП_1 / ВП_{УМ} =$$

$$\Delta ВП_{ПП} = I_{ПП} \times 100 - 100 =$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } I_{ВП} = I_{ЧП} \times I_{ПП} =$$

Висновки: валове виробництво продукції в звітному році порівняно із базисним роком збільшилось на ____ тис. грн (____%). В тому числі за рахунок скорочення численності працівників на ____ осіб виробництво продукції зменшилось на ____ тис. грн (____%). В результаті підвищення продуктивності праці у звітному році порівняно із базисним на ____ тис. грн було додатково одержано ____ тис. грн валової продукції, що у відносному виразі становить ____%.

3. По аналогії з вищенаведеною схемою факторного аналізу скласти формули та визначити вплив зміни чисельності працівників (ЧП) та середньої оплати праці одного працівника (ОП) на зміну фонду оплати праці (ФОП) способами ланцюгових підстановок, абсолютних різниць та індексним методом. Сформулювати висновки.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА: ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

1. Складові ресурсного потенціалу підприємства та завдання його аналізу.
2. Основні напрями аналізу активів (майна) підприємства.
3. Аналіз капіталу (джерел формування майна) підприємства.

1. Складові ресурсного потенціалу підприємства та завдання його аналізу

Обов'язковою умовою будь-якого матеріального виробництва є забезпеченість його відповідними ресурсами.

Ресурсний потенціал – кількість та якість ресурсів, які підприємство може залучити до господарської діяльності.

Наприклад, під трудовим потенціалом (запасом праці) розуміють кількість і якість праці, на яку може розраховувати підприємство. Для визначення кадрового потенціалу вивчають демографічну ситуацію в регіоні та причини, які її сформували (соціальна інфраструктура, наявність робочих місць, умови праці, рівень якості життя і соціального захисту працівників тощо).

Ресурси – фактори, що використовуються для виробництва економічних благ.

Виробничий потенціал підприємства включає основні засоби, незавершені капітальні інвестиції, інвестиційну нерухомість, виробничі запаси, довгострокові та поточні біологічні активи, незавершене виробництво тощо.

Ресурси виробництва поділяють на знаряддя праці (основні засоби, довгострокові біологічні активи), предмети праці (виробничі запаси, незавершене виробництво, поточні біологічні активи) та саму працю (трудові ресурси). Для виробництва сільськогосподарської продукції використовуються такі знаряддя праці як земля, яка є основним засобом виробництва, засоби механізації, виробничі приміщення і споруди, робоча худоба та інші засоби. До предметів праці належать посівний матеріал, добрива, корми тощо. Знаряддя і предмети праці можуть бути залучені до виробництва лише за допомогою робочої сили. Робоча сила є важливим ресурсом виробництва, який визначає ступінь використання техніки і технології, предметів праці.

В англomовному бізнес-слензі є термін «чотири М», що включає чотири основні складові підприємницької діяльності для виробничої сфери: MEN

(люди, робоча сила), MONEY (гроші), MASHINE (машина, обладнання), MATERIAL (матеріал, сировина).

Виділяють також земельні, інтелектуальні, інформаційні, фінансові та інші види ресурсів.

Суспільне виробництво розвивається за законами розширеного відтворення. Цей розвиток може відбуватися в двох формах: екстенсивній та інтенсивній.

За екстенсивного шляху розвитку збільшення виробництва продукції здійснюється за рахунок додаткового залучення трудових ресурсів, основних засобів та інших матеріальних ресурсів, розширення земельних угідь тощо. При цьому якісний рівень техніки, технології та організації виробництва залишається незмінним.

При інтенсивному типу розвитку підприємства приріст продукції отримують завдяки підвищенню ефективності використання наявного ресурсного потенціалу. Цей шлях передбачає збільшення виробництва продукції за рахунок додаткових вкладень. Інтенсивне виробництво вимагає послідовного якісного оновлення основних виробничих засобів, застосування більш досконалої техніки, забезпечення нормативної потреби в оборотних активах і кваліфікованих кадрах, впровадження прогресивних технологій і форм організації праці.

Основні завдання аналізу ресурсного потенціалу:

1) аналіз динаміки у натуральному та вартісному виразах за видами ресурсів та в цілому;

Динамічний (горизонтальний) аналіз передбачає не лише виявлення певних змін, але й їх якісну характеристику.

2) оцінка забезпеченості окремими видами ресурсів (виробничими запасами, основними засобами, грошовими коштами тощо);

Включає виявлення потреби у них та порівняння з їх фактичною наявністю, діагностику відповідності вимогам оптимальних параметрів виробництва. Для підприємства важлива не сама наявність ресурсного потенціалу, а те, наскільки вона відповідає потребі. Надлишок основних засобів, виробничих запасів, трудових та інших видів ресурсів, які не використовуються, є непродуктивними втратами капіталу, оскільки ці об'єкти не беруть участі в господарському (виробничому) обороті.

3) оцінка якості ресурсів (функціональний стан основних засобів, якісний склад працюючих тощо);

4) аналіз оборотності (строк використання основних засобів, період обертання оборотних активів, середня тривалість зберігання (обороту) запасів тощо);

5) аналіз інтенсивності та ефективності використання;

Використання майна повинно забезпечувати найвигіднішу, максимально прибуткову господарську діяльність за даних умов. Ефективність використання ресурсного потенціалу та його складових відображають показники прибутковості (рентабельності), а також періоду їх окупності.

Аналіз доповнюють частковими показниками використання, наприклад, отримано прибутку на одну голову молочного стада великої рогатої худоби тощо.

6) виявлення резервів поліпшення використання, визначення напрямів майбутніх інвестицій, оцінка строку окупності основних виробничих фондів і капітальних вкладень.

2. Основні напрями аналізу активів (майна) підприємства

Майно підприємства це наявні у нього господарські засоби, відображені в активі Балансу (звіту про фінансовий стан).

Актив Балансу (форми 1 фінансової звітності) відображає наявність, розміщення та стан майна, а пасив – джерела утворення цього майна і його цільове призначення.

Активи – ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому (згідно Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»).

Активи відображають те, що має вартість, належить підприємству як результат його діяльності в минулому і має принести економічні вигоди у майбутньому. Майбутня економічна вигода активу полягає у потенціалі, який може сприяти надходженню грошових коштів до підприємства. Здебільшого активи використовують для виробництва товарів або надання послуг, що користуються платоспроможним попитом. Окрім цього, актив можна використати для погашення заборгованості, обміняти на інші активи або розподілити між власниками підприємства.

Основні напрями аналізу майна (активів):

1) аналіз динаміки (горизонтальний аналіз);

За даними балансу аналіз активів проводиться як в цілому так і за видами. Загальна вартість майна (джерел формування капіталу) дорівнює валюті балансу, яка характеризує облікову (балансову) вартість підприємства.

В випадку оцінки окремих видів майна аналіз може здійснюватися:

– по статтях балансу. Сутність кожної статті розкривається в Н(С)БО 1 та у Методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. Проте, постатейний аналіз – досить малоефективна процедура, оскільки велика кількість показників часто заважає побачити головні тенденції в зміні майнового стану;

– утворенням скороченого аналітичного балансу шляхом об'єднання однорідних за складом та економічним змістом статей в укрупнені групи;

– із додатковим коригуванням статей балансу на індекс інфляції. Наприклад, якщо за рік вартість майна збільшилась на 5% при рівні інфляції 10% – реальна вартість активів не зросла, а навпаки зменшилась.

Динамічний аналіз передбачає не лише виявлення певних змін (вартості майна в тисячах гривень та у відсотках приросту або зменшення), але й їх якісну характеристику.

2) аналіз складу та структури (вертикальний аналіз) – передбачає оцінку питомої ваги окремих видів майна у валюті балансу та у підсумку його розділів;

Аналіз проводиться з урахуванням поділу майна на види за рядом класифікаційних ознак, що будуть розглянуті нижче.

Структурний (вертикальний) аналіз передбачає оцінку змін, які відбуваються в структурі. Він дає можливість порівняння структурних показників різних підприємств аналогічного напрямку діяльності, а також структури показників різних періодів незалежно від зміни їх розмірів та впливу інфляції.

3) розрахунок коефіцієнтів – відношень між окремим видами активів та джерелами їх формування;

Зокрема, до таких показників належать показники стану основного капіталу (характеризують виробничий потенціал підприємства) та показники стану оборотного капіталу (визначають забезпеченість підприємства власними оборотними коштами).

Прикладами таких показників є:

- коефіцієнт виробничого потенціалу (питома вага вартості основних виробничих засобів і оборотних виробничих фондів у майні);

- коефіцієнт нагромадження амортизації (відношення зносу основних засобів і нематеріальних активів до їхньої первісної вартості);

- коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними коштами (відображає частку оборотних активів, які сформовані за рахунок власних коштів);

- коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами (характеризує достатність власних оборотних коштів для формування запасів) та інші.

4) оцінка забезпеченості окремими видами активів (виробничими запасами, основними засобами, грошовими коштами тощо);

Забезпеченість підприємства основними ресурсами оцінюють порівнянням фактичної наявності з потребою в них.

5) аналіз оборотності (строк використання основних засобів, період обертання оборотних активів, період повернення дебіторської заборгованості, середня тривалість зберігання (обороту) запасів тощо);

6) аналіз ефективності використання.

Ефективність використання майна та його складових відображають показники окупності та рентабельності.

Аналіз структури майна здійснюють шляхом визначення питомої ваги (у %) окремих видів активів з урахуванням його класифікації:

а) за характером обороту:

1) необоротні (постійні) активи – всі активи, що не є оборотними (згідно Н(С)БО 1);

Очікуваний строк використання (виробничого споживання або реалізації) необоротних активів більше за 12 місяців (операційний цикл). Під операційним циклом розуміють проміжок часу з моменту придбання запасів для здійснення господарської діяльності до часу отримання коштів від реалізації виробленої за їх участю продукції. Тобто, це довгострокові вкладення в нерухомість, природні ресурси, промислову та інтелектуальну власність, фінансові інвестиції тощо.

Необоротні активи відображаються у першому розділі активу Балансу (Звіту про фінансовий стан) і включають нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, основні засоби (як правило, займають найбільшу частку в необоротних активах), інвестиційну нерухомість, довгострокові: біологічні активи, фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

2) оборотні активи (мобільні активи, оборотні кошти) – гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу;

Включають запаси, векселі одержані, поточну дебіторську заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, інші оборотні активи, які відображаються у другому розділі активу Балансу.

Оборотні активи забезпечують безперервність процесу виробництва і реалізації продукції.

3) необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття;

Необоротні активи відображають у першому розділі активу Балансу, проте їх частина зазначається у третьому розділі. Група вибуття – сукупність активів, які плануються до продажу або відчуження в інший спосіб однією операцією, та зобов'язання, які прямо пов'язані з такими активами, що будуть передані (погашені) в результаті такої операції.

б) за сферою розміщення оборотних активів:

1) оборотні виробничі фонди (оборотні активи у сфері виробництва) – виробничі запаси, поточні біологічні активи, незвершене виробництво;

Це уречевлені елементи обігового капіталу, які повністю споживаються у кожному виробничому циклі, змінюючи свою натурально-речову форму, і в повному обсязі включаються до собівартості виробленої продукції (їх вартість повністю переносять на продукцію, що виробляється).

Зростання частки виробничого потенціалу (основних виробничих засобів та оборотних виробничих фондів) у майні свідчить про зміцнення матеріально-технічної бази для забезпечення стабільного розширеного виробництва.

2) фонди обігу (оборотні активи у сфері обігу) – готова продукція, товари, поточна дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції, інші оборотні активи;

Фонди обігу не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, а лише обслуговують його, водночас виступаючи результатом виробництва.

в) за формою функціонування:

1) матеріальні – активи, що мають матеріально-речову форму: основні засоби, незавершене будівництво, інвестиційна нерухомість, біологічні активи, оборотні виробничі фонди, готова продукція і товари;

2) нематеріальні активи – немонетарні активи, які не мають матеріальної форми та можуть бути ідентифіковані;

Включають вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності та інших майнових прав – права на користування природними ресурсами або майном, на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторські та суміжні з ними права, гудвіл, інші нематеріальні активи. Висока частка нематеріальних активів у майні свідчить про орієнтацію на вкладення в інтелектуальну власність, інноваційний характер розвитку підприємства.

3) фінансові (у розрахунках та грошовій формі) – дебіторська заборгованість, фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, інші оборотні активи. Монетарні активи є найбільш чутливими до інфляційних процесів;

Збільшення сум грошових коштів та їх частки у майні позитивно позначається на платоспроможності підприємства. Кожне підприємство повинно мати резерв вільних коштів, але він повинен знаходитись у межах розрахункового нормативу, оскільки по суті, це кошти, що не працюють.

Скорочення сум дебіторської заборгованості та їх частки в активах також є позитивною ознакою. Дебіторська заборгованість вилучає оборотні активи з господарської діяльності підприємства, що спричиняє фінансові ускладнення. Однак, зростання сум дебіторської заборгованості з одночасним зростанням грошових надходжень може свідчити про розширення обсягів виробництва і посилення ділової активності підприємства.

г) за рівнем ліквідності (здатністю підприємства перетворювати свої активи на грошові кошти для покриття всіх необхідних платежів):

Рівень ліквідності активів пов'язаний із часом, необхідним для їх перетворення на грошові кошти. Ліквідність означає швидкість і простоту перетворення активу в готівку, тобто як швидко він може бути проданий без істотної втрати вартості. Вона має два виміри: простота конвертації та втрата вартості.

1) високоліквідні – грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові вкладення;

Такі активи які у будь-якій час можуть бути використані для здійснення всіх господарських операцій.

2) середньоліквідні (активи, що легко швидко реалізуються) – поточна дебіторська заборгованість, векселі одержані;

Ці активи є менш ліквідними, оскільки немає впевненості в строках їх надходження.

3) низьколіквідні активи (активи, що повільно реалізуються) – запаси (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари) поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи;

Їх можна продати або використати на бартер для погашення заборгованості. Ця частина оборотних активів віддалена від моменту реалізації і більше підлягає впливу змін кон'юнктури ринку, інфляційних процесів тощо. Кошти, які можна отримати у разі вимушеної реалізації низьколіквідних активів, можуть бути суттєво меншими за витрати на їх придбання.

4) важколіквідні (активи, що важко реалізуються) – необоротні активи, необоротні активи та групи вибуття;

Необоротні активи недоцільно використовувати в якості платіжних засобів, оскільки це, як правило, призводить до скорочення обсягів господарської діяльності.

Наведений розподіл є дещо умовним. Так, серед оборотних активів зустрічаються неліквідні засоби, ймовірність реалізації яких низька. Наприклад, деякі суми дебіторської заборгованості не будуть повернені підприємству через банкрутство боржника. Нове обладнання легше реалізувати за цінні папери, на які немає попиту.

В активі балансу платіжні засоби розміщуються за принципом зростання рівня ліквідності.

д) за джерелами формування:

1) активи, сформовані за рахунок позикових коштів – довгострокових та поточних зобов'язань та забезпечень витрат і платежів;

2) власні (чисті) активи – активи сформовані за рахунок власного капіталу.

Власні активи є робочим (чистим) капіталом, їх вартість розраховується як різниця між валовими активами (балансова вартість майна) та активами, сформованими за рахунок позикових коштів.

Аналіз майна завершується комплексними висновками, в яких зазначаються позитивні і негативні зміни у майновому стані підприємства.

3. Аналіз капіталу (джерел формування майна) підприємства

Майно формується за рахунок капіталу – засобів, що є в розпорядженні суб'єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку.

Основні напрями аналізу джерел формування майна (капіталу):

1) аналіз динаміки (в цілому та за видами), здійснюється за даними пасиву Балансу за методикою, аналогічною для аналізу активів;

2) оцінка складу та структури здійснюють шляхом визначення питомої ваги окремих видів капіталу;

3) аналіз розподілу (фінансування різних видів активів);

4) дослідження ефективності використання, передбачає визначення показників рентабельності використання капіталу підприємства та його складових, а також періоду їх окупності.

Аналіз капіталу здійснюють з урахуванням його класифікації за джерелами формування:

1) власний капітал – чисті активи підприємства, що залишаються після вирахування його зобов'язань;

Це власні джерела фінансування підприємства без зазначеного терміну повернення, які відносять до постійних зобов'язань перед власниками підприємства без зазначеного терміну повернення, що виникають за бажанням окремих власників або при ліквідації підприємства.

Власний капітал це активи, внесені засновниками, передані ними у розпорядження підприємства, накопичені впродовж періоду діяльності за рахунок реінвестованого прибутку та отримані безоплатно (в дарунок).

1.1) інвестований – вкладений власниками у підприємство (інвестовані внески як готівкою, так і майном);

Включає:

- статутний капітал – вартість внесків власників (учасників) до капіталу підприємства;

- пайовий капітал – сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами;

- додатково вкладений капітал – сума капіталу, вкладеного засновниками понад статутний капітал, а в акціонерних товариствах це сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість.

Також власний капітал за цією ознакою поділяють на інвестований і дарчий (у вигляді подарунків, пожертв тощо).

1.2) накопичений (нерозподілений) капітал – створений на підприємстві;

Включає:

- нерозподілений прибуток – сума прибутку, яку реінвестували у підприємство, тобто залишили для використання в бізнесі. Підприємства, що працюють із значними збитками, можуть мати та відображати у Балансі замість нерозподіленого прибутку непокритий збиток;

- резервний капітал – сума резервів, створених підприємством за рахунок відрахувань власного прибутку з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпечення коштами;

- інший додатковий капітал – сума дооцінки необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством та інші види додаткового капіталу;

- накопичена курсова різниця;

- вилучений капітал – у господарських товариств це фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників, у комунальних та державних підприємств – передача майна.

2) зобов'язання та забезпечення:

Зобов'язання це обов'язок чи відповідальність діяти певним чином. Погашаючи заборгованість перед державою, банками, постачальниками та працівниками, підприємство з метою задоволення претензій іншої сторони, як правило, сплачує грошові кошти. Погашення зобов'язання також може здійснюватися передачею інших активів, наданням послуг, заміною цього

зобов'язання іншим, перетворенням зобов'язання на капітал, анулюванням боргу.

2.1) довгострокові – довгострокові кредити банків, довгострокові фінансові зобов'язання, відстрочені податкові зобов'язання, інші довгострокові зобов'язання та забезпечення з терміном погашення більше року;

2.2) поточні – будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу;

2.2.1) найбільш термінові – кредиторська заборгованість (найтерміновіші поточні зобов'язання перед постачальниками, державою і працівниками, оплата яких визначається моментом виникнення заборгованості за результатами господарських операцій);

2.2.2) короткострокові – короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, інші поточні зобов'язання та забезпечення. Визначаються терміном погашення позикових коштів, одержаних за період менше одного року.

У пасиві балансу зобов'язання розташовані за принципом збільшення терміновості оплати (від довгострокових до найбільш термінових).

Співвідношення між окремими видами капіталу характеризують **показники структури джерел формування капіталу**, прикладами яких є:

– **коефіцієнт автономії (незалежності, концентрації власного капіталу)** – частка власного капіталу у загальній сумі капіталу підприємства;

Характеризує частку власності самого підприємства у загальній сумі коштів, інвестованих у його діяльність. Нормативне значення цього показника $\geq 0,5$ (власні кошти перевищують зобов'язання). Що вищий цей коефіцієнт, тим більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство.

– **коефіцієнт концентрації залученого капіталу** – характеризує частку зобов'язань у загальній вартості активів;

Відображає рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів та інвесторів. Чим більшу питому вагу в структурі пасивів займає позиковий капітал, тим вищий ризик кредиторів і нижча ймовірність повернення боргів у випадку банкрутства підприємства.

– **коефіцієнти поточних і довгострокових зобов'язань** (показують частку, відповідно, поточних і довгострокових зобов'язань в залучених джерелах формування капіталу);

– **коефіцієнт страхування бізнесу** – частка резервного капіталу у загальній вартості капіталу.

Резервний капітал – сума резервів, створених підприємством за рахунок відрахувань власного прибутку з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпеченні коштами. Це страховий капітал, створення якого для всіх видів підприємств, окрім товариств, є необов'язковим, але бажаним елементом гарантії у відносинах з кредиторами.

Також джерела формування майна класифікують за напрямками спрямування: вкладені в необоротні активи; вкладені в постійну частину оборотних активів; вкладені в змінну частину оборотних активів.

Постійна частина оборотних активів необхідна для здійснення операційної діяльності, вона не залежить від сезонних коливань обсягів виробництва і реалізації продукції. Ця частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу і довгострокових позикових коштів.

Змінна частина оборотних активів коливається залежно від сезонних змін обсягів діяльності. Вона фінансується за рахунок поточних зобов'язань, а за консервативного підходу частково і за рахунок власного капіталу.

Аналіз джерел формування майна завершується комплексними висновками, в яких зазначаються позитивні і негативні тенденції.

Тести для самоперевірки знань

1. Ресурси виробництва поділяють на:

- а) трудові та нетрудові;
- б) знаряддя праці, предмети праці і працю;
- в) інтенсивні та екстенсивні;
- г) необоротні та оборотні активи.

2. Активи підприємства це:

- а) готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання;
- б) короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у гроші, і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості;
- в) ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому;
- г) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

3. Як називаються розділи активу Балансу?

- а) «Необоротні активи», «Оборотні активи», «Доходи майбутніх періодів»;
- б) «Основні засоби та інші необоротні активи», «Запаси і затрати», «Грошові кошти»;
- в) «Необоротні активи», «Оборотні активи», «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття»;
- г) «Необоротні активи», «Оборотні активи», «Витрати майбутніх періодів», «Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття».

4. За яким принципом будується скорочений аналітичний баланс?

- а) шляхом об'єднання окремих розділів активу і пасиву балансу;
- б) шляхом об'єднання в окремі групи однорідних за своїм складом та економічним змістом статей;

- в) шляхом структурної побудови активу балансу;
- г) шляхом структурної побудови пасиву балансу.

5. В процесі аналізу змін у складі та структурі Балансу застосовують методи:

- а) індексний і динамічних рядів;
- б) горизонтальний (динамічний), вертикальний (структурний), коефіцієнтний;
- в) абсолютних і відносних величин, середніх величин;
- г) групування, середніх величин.

6. Вертикальний аналіз балансу здійснюють:

- а) співвідношенням статей балансу стосовно однієї вибраної статті;
- б) дослідженням окремих статей балансу за кілька періодів;
- в) співвідношенням окремих показників балансу підприємства з показниками інших аналогічних підприємств;
- г) всі відповіді вірні.

7. Майно поділяється на необоротні і оборотні активи за ознакою:

- а) форма функціонування;
- б) сфера розміщення;
- в) джерела формування;
- г) характер обороту.

8. Як поділяються оборотні активи за ознакою сфери розміщення?

- а) оборотні активи у сфері виробництва і сфері обігу;
- б) оборотні активи у матеріальній формі, розрахунках і грошовій формі;
- в) високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні;
- г) власні оборотні активи і оборотні активи, які сформовані за рахунок позикових коштів.

9. Найбільш ліквідні активи – це:

- а) готова продукція і товари, що користуються попитом;
- б) суми грошових коштів та їх еквівалентів;
- в) поточна дебіторська заборгованість;
- г) оборотний капітал.

10. Поточна дебіторська заборгованість за рівнем ліквідності відноситься до:

- а) високоліквідних активів;
- б) середньоліквідних активів;
- в) низьколіквідних активів;
- г) важколіквідних активів.

11. До важколіквідних активів (за рівнем ліквідності) відносять:

- а) зношені основні засоби;
- б) виробничі запаси;

- в) необоротні активи;
- г) продукція і товари низької якості.

12. Пасиви поділяються на власний капітал і зобов'язання за ознакою:

- а) рівень відповідальності власного капіталу;
- б) період погашення зобов'язань;
- в) джерела формування;
- г) терміновість оплати зобов'язань.

13. Власний капітал – це:

- а) статутний капітал;
- б) нерозподілений прибуток;
- в) валюта балансу за мінусом оборотних активів;
- г) частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

14. На які групи поділяються відносні показники оцінки фінансової стійкості підприємства?

- а) структури джерел формування капіталу, стану основного капіталу та стану оборотних активів;
- б) показники стану основного капіталу, ліквідності та платоспроможності;
- в) показники ліквідності та платоспроможності;
- г) показники доходів, витрат і фінансових результатів.

15. Який коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку основних засобів і оборотних виробничих фондів у майні?

- а) коефіцієнт виробничого потенціалу;
- б) коефіцієнт реальної вартості основних засобів у майні;
- в) коефіцієнт нагромадження амортизації;
- г) коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів.

16. Про поліпшення функціонального стану основних засобів і нематеріальних активів підприємства свідчить:

- а) зменшення коефіцієнта виробничого потенціалу;
- б) зменшення коефіцієнта реальної вартості основних засобів у майні;
- в) збільшення коефіцієнта нагромадження амортизації;
- г) зменшення коефіцієнта нагромадження амортизації.

17. Який показник характеризує скільки припадає оборотних активів на одну гривню необоротних активів?

- а) коефіцієнт виробничого потенціалу;
- б) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- в) коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів;
- г) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами.

18. Який коефіцієнт фінансової стійкості характеризує відношення зобов'язань до власного капіталу?

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
- в) коефіцієнт фінансової стабільності;
- г) коефіцієнт фінансового ризику.

19. Нормативне значення показника питомої ваги власного капіталу у джерелах формування капіталу:

- а) $\geq 70\%$;
- б) $< 50\%$;
- в) $\geq 60\%$;
- г) $\geq 50\%$.

20. Відношення власного капіталу до валюти балансу характеризує:

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
- в) коефіцієнт фінансової залежності;
- г) коефіцієнт маневреності власного капіталу.

21. Якщо коефіцієнт концентрації залученого капіталу на початок звітного періоду становив 0,214, а на кінець – 0,336, то підприємство:

- а) є прибутковим;
- б) є фінансово нестійким;
- в) підвищило фінансову незалежність від кредиторів;
- г) знизило фінансову стійкість.

22. Чим більше значення коефіцієнта автономії та менше значення коефіцієнта фінансового ризику, тим:

- а) більш нестійкий фінансовий стан підприємства;
- б) більш стійкий фінансовий стан підприємства;
- в) більша ймовірність банкрутства підприємства;
- г) нижчий рівень фінансової стійкості.

23. Який коефіцієнт характеризує відношення власних оборотних коштів до власного капіталу?

- а) коефіцієнт фінансового ризику;
- б) коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів;
- в) коефіцієнт маневреності власного капіталу;
- г) коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами.

24. Який показник фінансової стійкості характеризує рівень достатності власних оборотних коштів для формування запасів підприємства?

- а) коефіцієнт автономії;
- б) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами;

- в) коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами;
г) коефіцієнт виробничого потенціалу.

25. Нормально стійкий фінансовий стан у підприємства буде за умови, коли запаси забезпечуються:

- а) власними оборотними коштами;
б) довгостроковими зобов'язаннями;
в) власними оборотними коштами та довгостроковими зобов'язаннями;
г) усіма основними джерелами їх формування.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – в; 3 – в; 4 – б; 5 – б; 6 – а; 7 – г; 8 – а; 9 – б; 10 – б;
11 – в; 12 – в; 13 – г; 14 – а; 15 – а; 16 – г; 17 – в; 18 – г; 19 – г; 20 – а;
21 – г; 22 – б; 23 – в; 24 – в; 25 – в.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз динаміки ресурсного потенціалу підприємства»

Зміст завдання: за даними про активи, земельні та трудові ресурси підприємства проаналізувати динаміку його ресурсного потенціалу.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та форми статистичної звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» відповідно до табл. 4, вихідні дані занести до табл. 5.

Таблиця 4

Вихідні дані для аналізу

Показники	Коди рядків
З форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)»	
1. Середньорічна вартість активів, тис. грн	(код 1300 графа 3 + код 1300 графа 4) / 2
у тому числі:	(код 1095 графа 3 + код 1095 графа 4) / 2
1.1) необоротних активів	
1.2) оборотних активів	(код 1195 графа 3 + код 1195 графа 4) / 2
З форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»	
2. Площа сільськогосподарських угідь, га	довідка 2Б код 0450 графа 1
2.1) у тому числі рілля	довідка 2Б код 0451 графа 1

Продовж. табл. 4

Показники	Коди рядків
3. Середньорічне поголів'я, гол.:	
3.1) корів	таблиця 1 код 0180 графа 1
3.2) ВРХ на вирощуванні та відгодівлі	таблиця 1 код 0140 графа 1
3.3) свиней	таблиця 1 код 0150 графа 1
3.4) птиці	таблиця 1 код 0170 графа 1
4. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві, осіб	довідка 2А код 0400 графа 1
у тому числі:	
4.1) в рослинництві	довідка 2А код 0410 графа 1
4.2) в тваринництві	довідка 2А код 0411 графа 1

Таблиця 5

**Динаміка основних показників ресурсного потенціалу підприємства
за 2013-2015 рр.**

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+ ; -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1 × 100
1. Середньорічна вартість активів, тис. грн					
у тому числі					
1.1) необоротних активів					
1.2) оборотних активів					
2. Площа сільськогосподарських угідь, га					
2.1) у тому числі рілля					
3. Середньорічне поголів'я, гол.:					
3.1) корів					
3.2) ВРХ на вирощуванні та відгодівлі					
3.3) свиней					
3.4) птиці					
4. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві, осіб					
у тому числі:					
4.1) в рослинництві					
4.2) в тваринництві					

* якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. Розрахувати абсолютні та відносні відхилення показників у звітному році порівняно із базисним.
3. Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз майнового стану підприємства»

Зміст завдання: за даними про динаміку та структуру активів підприємства проаналізувати його майновий стан.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з активу форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 6, вихідні дані занести до табл. 7.

Таблиця 6

Вихідні дані для аналізу активу скороченого аналітичного балансу

Види активів (майна)	Коди рядків в активі форми № 1 графа 4
1	2
1. Необоротні активи	1095
1.1. Нематеріальні активи	1000
1.2. Основні засоби	1010
1.3. Довгострокові біологічні активи	1020
1.4. Інші необоротні активи	п. 1 – п. 1.1 – п. 1.2 – п. 1.3
2. Оборотні активи	1195
2.1. Запаси	1100
2.1.1. Виробничі запаси	1101
2.1.2. Незавершене виробництво	1102
2.1.3. Готова продукція і товари	1103+1104
2.2. Поточні біологічні активи	1110
2.3. Поточна дебіторська заборгованість	1125+1130+1135+1140+1145+1155
2.4. Гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції	1160+1165
2.5. Витрати майбутніх періодів	1170
2.6. Інші оборотні активи	п. 2 – п. 2.1 – п. 2.2 – п. 2.3 – п.2.4– п. 2.5
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200
Майно – всього	1300

2. Розрахувати графі:

- «у % до суми» – рядок «Майно – всього» приймається за 100%, для кожного виду активів знайти його частку у загальній вартості майна;
- абсолютні та відносні відхилення показників у звітному році порівняно із базисним.

**Динаміка та структура майна підприємства за 2013-2015 рр.
(станом на кінець року)**

Види активів (майна)	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсо- лютне, тис. грн	від- носне, %*	пито- мої ваги, %
A	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9= 6-2
1. Необоротні активи									
1.1. Нематеріальні активи									
1.2. Основні засоби									
1.3. Довгострокові біологічні активи									
1.4. Інші необоротні активи									
2. Оборотні активи									
2.1. Запаси									
2.1.1. Виробничі запаси									
2.1.2. Незавершене виробництво									
2.1.3. Готова продукція і товари									
2.2. Поточні біологічні активи									
2.3. Поточна дебіторська заборгованість									
2.4. Гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції									
2.5. Витрати майбутніх періодів									
2.6. Інші оборотні активи									
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття									
Майно – всього		100,0		100,0		100,0			×

* якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разрах (гр.8 = гр.5/ гр.1).

Сформулювати висновки, в яких відобразити основні тенденції майнового стану.

Завдання «Аналіз джерел формування майна підприємства»

Зміст завдання: за даними пасиву Балансу проаналізувати динаміку та структуру капіталу підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 8. Занести вихідні дані до табл. 9.
2. Розрахувати графи «у % до суми» та абсолютні й відносні відхилення показників у звітному році порівняно із базисним.

Таблиця 8

Вихідні дані для аналізу пасиву скороченого аналітичного балансу

Види капіталу (джерел формування майна)	Коди рядків в пасиві форми № 1 графа 4
1. Власний капітал	1495
1.1. Зареєстрований капітал	1400
1.2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420
1.3. Неоплачений та вилучений капітал	1425+1430
1.4. Інші види власного капіталу	п. 1 – п. 1.1 – п. 1.2 – п. 1.3
2. Зобов'язання і забезпечення	1595+1695+1700
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення	1695
2.2.1. Короткострокові кредити банків	1600
2.2.2. Кредиторська заборгованість	сума із 1610 по 1650 (без 1621)
2.2.3. Інші види поточних зобов'язань та забезпечень	п. 2.2 – п. 2.2.1 – п. 2.2.2
2.3. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700
Капітал - всього	1900

Таблиця 9

Динаміка та структура капіталу підприємства за 2013-2015 рр. (станом на кінець року)

Види капіталу (джерел формування майна)	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+ ; -)		
	сума , тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума , тис. грн	у % до суми	абсо- лютне, тис. грн	від- носне, %*	пито- мої ваги, %
1. Власний капітал									
1.1. Зареєстрований капітал									

Продовж. табл. 9

A	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
1.2. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)									
1.3. Неоплачений та вилучений капітал		×		×		×			×
1.4. Інші види власного капіталу									
2. Зобов'язання і забезпечення									
2.1. Довгострокові зобов'язання і забезпечення									
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення									
2.2.1. Короткострокові кредити банків									
2.2.2. Кредиторська заборгованість									
2.2.3. Інші види поточних зобов'язань та забезпечень									
2.3. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття									
Капітал - всього		100,0		100,0		100,0			×

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разгах (гр.8 = гр.5/ гр.1).

Сформулювати висновки, в яких відобразити основні тенденції формування капіталу підприємства.

ТЕМА: АНАЛІЗ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

1. Види земельних ресурсів, завдання їх аналізу.
2. Аналіз структури земельного фонду.
3. Аналіз використання земельних угідь.

1. Види земельних ресурсів, завдання їх аналізу

Земля є важливішою матеріальною умовою будь-якого виробництва, ресурсом, необхідним для виробничого процесу. Якщо у промисловості вона є лише місцем розташування підприємства, то в сільському господарстві земля приймає безпосередню участь в процесі виробництва, є одночасно основним і незамінним засобом і предметом праці.

Всі інші засоби сільськогосподарського виробництва (машини, будівлі, тварини, багаторічні насадження) в процесі використання поступово зношуються і замінюються новими, а земля є вічним ресурсом, оскільки її якісні характеристики на відміну від інших засобів виробництва при правильному використанні не тільки зберігаються, але й покращуються.

Ще одна особливість землі – її площа обмежена.

Земельними ресурсами (земельним фондом) аграрного підприємства називають загальний розмір його земельної площі. Земля є однією з найважливіших складових ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства. При цьому саме земельна площа є базовим ресурсом, який визначає формування інших ресурсів – трудових, основних та оборотних засобів.

Земельні ресурси аграрних підприємств включають:

1) землі сільськогосподарського призначення – земельні ділянки, надані для виробництва сільськогосподарської продукції, здійснення сільськогосподарської науково-дослідної та навчальної діяльності, розміщення відповідної виробничої інфраструктури, у тому числі інфраструктури оптових ринків сільськогосподарської продукції, або призначені для цих цілей;

Землі сільськогосподарського призначення розподіляються за видами угідь. Угіддя – це ділянки землі, які відрізняються природними властивостями і способом господарського використання.

1.1) сільськогосподарські угіддя – площі земель, які мають ті або інші якості для використання їх на виробничі потреби (для виробництва продукції рослинництва і тваринництва);

До сільськогосподарських угідь відносяться:

– рілля;

Це земельні ділянки, які систематично обробляються і використовуються під посіви сільськогосподарських культур, включаючи посіви багаторічних трав, а також чисті пари, площі парників і теплиць.

Розрізняють загальну площу ріллі (площа під посівами) та площу ріллі в обробітку (площа посіву культур та площа пару).

– перелogi (землі, які раніше використовувались, але в даний час не використовуються для посіву сільськогосподарських культур або під пар);

Разом рілля та перелоги становлять орні землі.

– **багаторічні насадження:** сади, виноградники, ягідники, плантації, розсадники;

Це штучно створені насадження дерев'яних, чагарникових, трав'янистих рослин для одержання сільськогосподарської продукції протягом тривалого часу.

Сади – багаторічні насадження, створені для одержання плодів; виноградники – для вирощування винограду; ягідники – для одержання їстівних ягід.

Плантації – земельні ділянки для вирощування спеціальних технічних, лікарських, продовольчих, квіткових і декоративних культур.

Розсадники – земельні ділянки для вирощування посадкового матеріалу, необхідного для закладки нових насаджень.

- **сіножаті** – земельні ділянки для сінокосіння;

- **пасовища** – земельні ділянки для випасання худоби;

Сіножаті та пасовища – природні кормові угіддя, що використовуються для забезпечення тваринництва кормами.

1.2) несільськогосподарські угіддя – господарські шляхи і прогони, позахисні лісові смуги, інші захисні насадження, крім тих, що віднесені до земель лісового фонду, землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації та інші землі непридатні до використання в сільському господарстві (чагарники, болота, піски, кам'яністі ділянки, ями, рівчаки тощо);

2) землі несільськогосподарського призначення. За основним цільовим призначенням вони поділяються на категорії – землі житлової та громадської забудови, природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, оздоровчого призначення, рекреаційного призначення, історико-культурного призначення, лісового фонду, водного фонду, промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Завдання аналізу наявності та використання земельних угідь:

1) вивчення наявності, складу та структури угідь, виявлення ступеня їх використання, можливостей для їх розширення і поліпшення;

Розмір земельних ділянок, що знаходяться у користуванні окремих сільськогосподарських підприємств, суттєво коливається.

Земельні ділянки можуть перебувати у спільній сумісній власності членів фермерського господарства.

Збільшити земельну ділянку можна шляхом оренди, площа орендованої землі законодавчо не обмежується. Оренда земельної ділянки може бути короткостроковою – не більше 5 років та довгостроковою – не більше 50 років.

2) порівняльний аналіз якості землі на підставі її оцінки за фізичними властивостями, бонітування, економічної та грошової оцінки земель;

Аналіз якості землі здійснюють за її фізичними властивостями та специфічними параметрами: забезпеченістю поживними речовинами (вміст гумусу, наявність доступного фосфору і калію та ін.), ступенем кислотності, ступенем схильності до водної і вітрової ерозії, особливостями рельєфу (заболоченості,

засоленості, наявності каменів і кущів), конфігурацією земельних ділянок, глибиною орного шару, глибиною залягання ґрунтових вод тощо.

За даними обліку якості землі здійснюється бонітування – порівняльна оцінка якості ґрунтів за їх основними природними властивостями, які мають сталий характер та суттєво впливають на урожайність сільськогосподарських культур, вирощуваних у конкретних природно-кліматичних умовах.

Бонітування – виділення класів і груп ґрунтів за господарською цінністю для вирощування сільськогосподарських культур. При цьому ґрунти за сумою відповідних властивостей оцінюються в балах (показник бонітету) за 100-бальною шкалою.

Крім оцінки якості ґрунтів за їх фізичними властивостями (природна родючість), здійснюють економічну оцінку. Відмінність її від бонітування полягає в тому, що землю оцінюють як засіб виробництва в зв'язку з економічними умовами господарювання (місцезалягання, спеціалізація, розвиток шляхів тощо).

Економічна оцінка земель – оцінка землі як ресурсу і засобу виробництва за показниками, що характеризують продуктивність земель, ефективність їх використання та дохідність з одиниці площі. Економічна оцінка земель визначається в умовних кадастрових гектарах або у грошовому виражі. Дані економічної оцінки земель є основою грошової оцінки.

Грошова оцінка землі визначається на рентній основі за методикою, яка затверджується Кабінетом Міністрів України, і може бути нормативною і експертною. Нормативна грошова оцінка земельних ділянок використовується для визначення розміру земельного податку, втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо. Експертна грошова оцінка використовується при здійсненні цивільно-правових угод щодо земельних ділянок.

3) оцінка наявності науково-обґрунтованих сівозмін і рівня їх освоєння; Оскільки при постійному вирощуванні культури на одному полі виснажується ґрунт, зростає ризик розвитку хвороб і шкідників, для отримання високих врожаїв необхідна щорічна або періодична зміна культур і чистого пару. Культури розміщують на полях таким чином, щоб кожна поверталася на колишнє місце не раніше, ніж через 3-4 роки. Період, протягом якого культури проходять через поле в певній послідовності, називається ротацією сівозміни.

4) вивчення економічної, технологічної, екологічної та соціальної ефективності використання земельних угідь та можливостей її підвищення;

Сільськогосподарські угіддя за рівнем використання можна поділити на інтенсивні (орні землі, багаторічні насадження, поліпшені сіножаті, культурні пасовища) та екстенсивні (малоцінні луки і пасовища).

5) оцінка заходів з поліпшення земель.

Передбачає виконання плану проведення робіт з поліпшення землі та підвищення ефективності проведених заходів.

Заходи щодо поліпшення земельних угідь можна поділити на три групи:

а) розширення площі земель сільськогосподарського призначення (розкорчовування кущів, осушення заболочених площ тощо);

б) трансформація низькопродуктивних угідь у високопродуктивні (оранка цілинних і перелогових земель);

в) створення умов для більш інтенсивного використання сільськогосподарських земель (меліорація, зрошення, усунення ґрунтової ерозії).

Ефективність витрат на поліпшення земельних угідь визначають як різницю між вартістю додатково отриманої продукції на поліпшених землях і загальною сумою витрат на проведення заходів і збирання додаткового урожаю у розрахунку на один гектар площі поліпшених земельних угідь.

Ефективним вважають захід тоді, коли вартість додатково одержаної продукції, як мінімум, покриває додаткові витрати.

Основні джерела інформації для аналізу земельних угідь:

– ***дані Державного земельного кадастру, Поземельної книги*** і Книги записів про державну реєстрацію державних актів на право власності на земельну ділянку та на право постійного користування земельною ділянкою, договорів оренди землі, агрохімічних паспортів поля;

Державний земельний кадастр – єдина державна геоінформаційна система відомостей про землі, розташовані в межах кордонів України, їх цільове призначення, обмеження у їх використанні, а також дані про кількісну і якісну характеристику земель, їх оцінку, про розподіл земель між власниками і користувачами.

Документами, що засвідчують право власності на землю, є державні акти на право власності на землю та сертифікати на право на земельну частку (пай) (є дійсними до виділення власникам земельних часток (паїв) у натурі (на місцевості) земельних ділянок та видачі їм державних актів на право власності на землю).

Агрохімічний паспорт поля – документ, що містить дані щодо агрохімічної характеристики ґрунтів і стану їх забруднення токсичними речовинами та радіонуклідами. Він є результатом агрохімічної паспортизації всіх земель сільськогосподарського призначення, яка проводиться для ріллі – кожні 5 років, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень – кожні 5-10 років і є обов'язковою для всіх землевласників та землекористувачів.

- ***статистична звітність*** – форма 50-сг «Основні економічні показники роботи сільгосппідприємств», № 2-зем «Звіт про землі, які перебувають у власності й користуванні», № 6-зем «Звіт про наявність земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами, угіддями та видами економічної діяльності», № 6а-зем «Звіт про наявність зрошуваних земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами та угіддями», № 6б-зем «Звіт про наявність осушених земель та розподіл їх за власниками землі, землекористувачами та угіддями» та інші;

- ***внутрішня інформація*** – договори оренди землі, дані бухгалтерського, управлінського обліку облікових реєстрів, карток і книг обліку, оперативні дані, підсумки внутрішнього і зовнішнього аудиту, матеріали перевірок і ревізій, експертні оцінки, ділове листування, технічна і технологічна документація, накази, пояснювальні та доповідні записки, перспективні та поточні бізнес-плани тощо.

2. Аналіз структури земельного фонду

Під час аналізу земельного фонду вивчають показники, які відображають склад і структуру земельних угідь та сільськогосподарських угідь.

Структура земельного фонду – процентне співвідношення окремих видів земельних угідь у загальній площі.

Перехід одних видів угідь в інші називають **трансформацією земельного фонду**. Зміни, які відбуваються у складі і структурі земель окремих землекористувачів, відображаються у балансі земельних угідь. Баланс складають у вигляді таблиці, у горизонтальних рядках якої показують зміну площі земельних угідь, а у вертикальних – на скільки і за рахунок яких угідь відбулася це зміна. Таким чином наводять замкнутий (внутрішньогосподарський) оборот земельних угідь. Якщо загальна земельна площа збільшується або зменшується за рахунок залучення нових земель, балансову таблицю доповнюють відповідними даними.

Аналіз повинен закінчуватися обґрунтуванням найефективнішої трансформації угідь відповідно до природних умов, контрактів на реалізацію продукції, перспективної стратегії розвитку підприємства. Завдання підприємств – забезпечити переведення менш продуктивних угідь у більш продуктивні, наприклад, переведення природних пасовищ у сіножаті, заліснення ярів і балок тощо.

Показник, який визначає питому вагу сільськогосподарських угідь в загальній земельній площі, називають **сільськогосподарським освоєнням земельного фонду**.

Структура сільськогосподарських угідь – співвідношення окремих видів сільськогосподарських угідь у їх загальній площі.

Аналіз структури сільськогосподарських угідь здійснюють за показниками:

1) розораність сільськогосподарських угідь – питома вага ріллі у площі сільськогосподарських угідь;

Найефективнішим видом сільськогосподарських угідь, що найінтенсивніше використовується серед інших, є рілля. Оскільки саме тут виробляють найбільший обсяг валової і товарної продукції сільського господарства, збільшення її питомої ваги у загальній площі сільськогосподарських угідь створює більші можливості для зростання виробництва продукції.

2) питома вага посівних площ (ріллі в обробітку) в площі сільськогосподарських угідь та у площі землі в обробітку земель (рілля та перелоги);

В структурі ріллі значну питому вагу займають площі посіву сільськогосподарських культур, які аналізують в різних варіантах: в розрізі всіх культур, всередині кожної групи сільськогосподарських культур, по групах сільськогосподарських культур (зернові, технічні, картопля і овочі, сіяні кормові).

3) рівень розораності орних земель – відношення площі ріллі до суми площ ріллі, цілини і перелогів;

4) питома вага природних кормових угідь (сінокосів і пасовищ) у площі сільськогосподарських угідь;

В розвинених країнах відводять великі площі під природні пасовища: в Україні цей показник досить низький, внаслідок цього в раціонах, наприклад, корів пасовищні корми складають в середньому 20%, тоді як у розвинених країнах 40-80%.

5) співвідношення площі сінокосів і пасовищ та ріллі;

6) питома вага площі багаторічних насаджень у загальній площі сільськогосподарських угідь;

7) питома вага меліорованих (зрошувальних та осушених) земель в орних землях.

Аналогічно може визначати частку меліорованих земель у сільськогосподарських угіддях. За наявності зрошуваних (осушених) земель слід також визначити їх фактичне використання (чи вся зрошувана (осушена) площа сільськогосподарських угідь і ріллі використовується і який відсоток становить вона від зрошуваної (осушеної) площі за даними земельного обліку).

Структура земельних угідь не є постійною і може змінюватися. Під час аналізу структури земельних ресурсів необхідно вивчити зміни у співвідношенні угідь сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення, тенденції, темпи і причини цих змін.

Землі, придатні для сільськогосподарських цілей, повинні використовуватися насамперед для виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Аналіз дає змогу не допустити або обмежити використання таких угідь для потреб, безпосередньо не пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур. Якщо ж таке явище мало місце, треба виявити його причини та розробити заходи щодо недопущення подібного у майбутньому.

3. Аналіз використання земельних угідь

Аналіз земельних ресурсів закінчують оцінкою ефективності їх використання. Використання земельних угідь повинно забезпечувати найвигідніше, максимально прибуткове ведення господарства за даних умов.

Ефективність (результативність) використання земельних угідь – складний синтетичний показник, величина якого акумулює використання природної родючості ґрунту, структури земельних угідь і структури посівних площ, освоєння сівозмін, віддачу живої та уречевленої праці, досягнення селекції тощо. Складність показника «ефективність» вимагає різнобічної оцінки, яка стосовно земельних ресурсів може бути технологічна, економічна, соціальна, екологічна і енергетична.

Аналіз ефективності використання землі проводиться за системою показників:

1) показники економічної ефективності:

Економічна ефективність пов'язана з вартісною оцінкою виходу продукції, яку зіставляють з площею земельних ресурсів та ресурсами,

витраченими на її виробництво. Показники економічної ефективності доцільно розраховувати як на гектар фізичної площі, так і з урахуванням грошової оцінки гектара сільськогосподарських угідь, в якій відображена їх економічна родючість. У першому випадку можна судити про фактично досягнутий рівень використання землі без урахування її якості, а в другому – об'єктивно оцінити результати господарювання.

Економічну ефективність використання землі характеризують на основі системи натуральних і вартісних показників: натуральні показники дають оцінку продуктивності певної частини сільськогосподарських угідь, а вартісні – всієї їх площі.

1.1) вартісні показники: виробництво валової продукції, валового і чистого доходу, прибутку з розрахунку на один гектар (або на 100 гектар) сільськогосподарських угідь (по підприємству і окремо по галузях рослинництва і тваринництва), землевіддача (відношення вартості валової продукції, одержаної з гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь);

1.2) натуральні показники: урожайність сільськогосподарських культур, виробництво продукції рослинництва на 100 га ріллі, виробництво окремих видів продукції тваринництва на 100 га відповідних кормових угідь. За прийнятою методикою на одиницю площі (1 га, 100 га) сільськогосподарських угідь розраховують виробництво молока, прирості живої маси ВРХ, продукцію вівчарства; виробництво зерна, свинини обчислюють на одиницю площі ріллі; продукцію птахівництва – на площу зернових і зернобобових та інші.

Показники економічної ефективності сівозмін: виробництво валової продукції на 1 га посівної площі та на одну відпрацьовану людино-годину по кожній сівозміні, витрати праці на одну гривну валової продукції рослинництва по кожній сівозміні.

2) показники технологічної ефективності:

2.1) вихід окремих видів продукції рослинництва у фізичній вазі або у кормових одиницях **і тваринництва** (за умови, якщо останнє використовує в основному продукцію рослинництва свого підприємства) у натуральному виразі з одиниці площі відповідних угідь;

2.2) питома вага інтенсивних культур (цукрових буряків, картоплі, овочів, соняшнику, кукурудзи на зерно, льону) **у загальній посівній площі;**

До технологічної ефективності відносять також показники виробництва продукції в натуральному вигляді на одиницю добрив (в діючій речовині), одиницю маси насіння, на одиницю палива тощо.

3) показники екологічної ефективності – показники якісного стану земель, які розглядалися вище (вміст шкідливих речовин у ґрунті і виробленій продукції, інтенсивність ерозійних процесів, вміст гумусу, питома вага деградованих земель, темпи відновлення природної родючості ґрунту тощо), динаміка виробництва екологічно чистої продукції тощо;

4) показники соціальної ефективності – рівень і тенденції оплати праці, якість і комфорт житла, культурно-побутових приміщень і населених пунктів, рівень безробіття; умови праці та безпеки; рівень охорони здоров'я; тривалість

робочого тижня; кількість вільного часу та наявність можливостей його раціонального використання; ступінь розповсюдження засобів зв'язку тощо.

Також можна визначити показники енергетичної ефективності: загальні витрати енергії в процесі виробництва продукції (енергоємність), енерговіддача і коефіцієнт енергетичної ефективності або коефіцієнт корисної дії технологічного процесу. Енергетична оцінка найчастіше застосовується при вивченні порівняльної ефективності різних видів продукції.

Основні показники інтенсивності використання земельних ресурсів:

1) землезабезпеченість – кількість умовних гектарів, що припадає на одного середньорічного працівника, зайнятого в сільському господарстві;

Оптимальні навантаження площі на одного працівника забезпечують ефективне використання сільськогосподарських земель. Однак, одне й те саме навантаження площі на одного працівника для підприємств різного виробничого напрямку (овочівницькі, зернові), з неоднаковим рівнем технічної озброєності оцінюється по-різному. Тому порівнювати показники навантаження площі треба тільки за умови порівнянності природних умов господарств і з урахуванням їх виробничого напрямку.

2) коефіцієнт повторного використання землі – відношення посівної площі разом з площею повторних посівів до посівної площі підприємства.

У процесі аналізу звітні показники використання землі порівнюють з відповідними за попередні роки, середньорайонними (регіональними) даними, найкращими показниками, даними науково-дослідних установ або нормативами. Обов'язкова умова такого порівняння – подібність природно-економічних умов порівнюваних підприємств, приведення у відповідність вартісної оцінки.

Тести для самоперевірки знань

1. Не є завданням аналізу земельних ресурсів:

- а) оцінка відповідності використання земельних угідь чинному законодавству;
- б) оцінка наявності науково обґрунтованих сівозмін і рівня їх освоєння;
- в) визначення технологічної, економічної, екологічної та соціальної ефективності використання земель і можливостей її підвищення;
- г) визначення структури угідь та шляхів їх поліпшення; вивчення ступеня використання орних земель й обґрунтування їх розширення (скорочення).

2. Який із перелічених видів угідь не відносять до сільськогосподарських?

- а) площа пару;
- б) перелоги;
- в) сади;
- г) полезахисні лісові смуги.

3. Який із перелічених видів угідь не відноситься до земель сільськогосподарського призначення?

- а) земельні ділянки, надані для здійснення сільськогосподарської діяльності;

- б) земельні ділянки, призначені для здійснення сільськогосподарської діяльності;
- в) землі під господарськими будівлями і дворами;
- г) землі лісового фонду.

4. Загальна площа ріллі визначається як:

- а) сума площ посівів культур та площ пару;
- б) сума площ посівів культур, площ пару та перелогів;
- в) сума площ перелогів та площ пару;
- г) немає вірної відповіді.

5. До площі посіву інтенсивних культур включають:

- а) озиму пшеницю;
- б) яру пшеницю;
- в) жито;
- г) кукурудзу на зерно.

6. До площі посіву інтенсивних культур не включають площу посіву:

- а) овочів відкритого ґрунту;
- б) картоплі;
- в) цукрових буряків;
- г) озимої пшениці.

7. Який із перелічених видів угідь не відноситься до багаторічних насаджень?

- а) розсадники – земельні ділянки для вирощування посадкового матеріалу, необхідного для закладки нових насаджень;
- б) плантації – земельні ділянки для вирощування спеціальних технічних, лікарських, продовольчих, квіткових і декоративних культур;
- в) ягідники;
- г) полезахисні лісові смуги.

8. Структура земельного фонду це:

- а) процентне співвідношення окремих видів угідь земельного фонду до їх загальної площі;
- б) перехід одних видів угідь в інші;
- в) розподіл загальної посівної площі;
- г) немає вірної відповіді.

9. Структуру земельних угідь визначають як:

- а) питому вагу (в відсотках) окремих видів земель у земельному фонді;
- б) співвідношення окремих видів сільськогосподарських угідь у їх загальній площі;
- в) відношення сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі;
- г) частку посівів окремих видів сільськогосподарських культур у загальній посівній площі.

10. Які види земельних угідь відносять до площі земель сільськогосподарського призначення?

- а) рілля, пасовища, ліси, чагарники, багаторічні насадження;
- б) рілля, перелоги, багаторічні насадження, пасовища, сіножаті;
- в) рілля, багаторічні насадження, пасовища, землі під водою;
- г) рілля, багаторічні насадження, землі під водою.

11. Який із перелічених видів угідь не відноситься до орних земель?

- а) площа під посівами;
- б) перелоги;
- в) землі тимчасової консервації;
- г) площа пару.

12. Показник, який характеризує питому вагу ріллі у площі сільськогосподарських угідь, носить назву:

- а) сільськогосподарське освоєння земельного фонду;
- б) розораність сільськогосподарських угідь;
- в) розораність орних земель;
- г) питома вага інтенсивних культур у площі сільськогосподарських угідь.

13. Для визначення питомої ваги меліорованих земель в орних землях:

- а) ділять площу меліорованих земель на площу сільськогосподарських угідь, результат множать на 100;
- б) площу зрошувальних і осушених земель ділять на площу ріллі та перелогів, результат множать на 100;
- в) площу меліорованих земель, які фактично використовуються, ділять на площу всієї осушеної та зрошувальної землі, результат множать на 100;
- г) площу меліорованих земель ділять на загальну посівну площу, результат множать на 100.

14. Трансформація угідь це:

- а) процентне співвідношення угідь земельного фонду до їх загальної площі;
- б) перехід одних видів угідь в інші;
- в) розподіл загальної посівної площі;
- г) зміна площі земельних угідь за рахунок приєднання або виходу частини землі із загального земельного фонду.

15. Підвищення ефективності використання земельних угідь проявляється у:

- а) збільшенні площі ріллі;
- б) збільшенні питомої ваги сіножатей, пасовищ;
- в) збільшенні виходу валової продукції у постійних цінах на 100 га сільськогосподарських угідь;
- г) покращенні якості землі.

16. До вартісних показників ефективності використання землі відносять:

- а) виробництво валової продукції в постійних цінах;
- б) виробництво товарної продукції в поточних цінах реалізації;
- в) отримано чистої продукції і прибутку в розрахунку на гектар сільськогосподарських угідь;
- г) всі відповіді вірні.

17. Показник «виробництво валової продукції на 100 га сільськогосподарських угідь» відносять до:

- а) вартісних показників ефективності використання землі;
- б) натуральних показників ефективності використання землі;
- в) показників забезпеченості земельними ресурсами;
- г) немає вірної відповіді.

18. Показник «урожайність сільськогосподарських культур» відносять до:

- а) показників забезпеченості земельними ресурсами;
- б) натуральних показників ефективності використання землі;
- в) вартісних показників ефективності використання землі;
- г) немає вірної відповіді.

19. Який із перелічених показників не характеризує економічну ефективність сівозмін?

- а) витрати праці на одну гривну валової продукції рослинництва по кожній сівозміні;
- б) виробництво валової продукції на одну відпрацьовану людино-годину по кожній сівозміні;
- в) витрати праці на один гектар посівної площі по кожній сівозміні;
- г) виробництво валової продукції на один гектар посівної площі по кожній сівозміні.

20. Не відносять до показників економічної ефективності використання земель:

- а) землевіддачу;
- б) землезабезпеченість;
- в) урожайність сільськогосподарських культур;
- г) виробництво окремих видів продукції тваринництва на 100 га відповідних земельних угідь.

21. Під час аналізу використання земельних угідь окрім економічної ефективності визначають:

- а) технологічну і енергетичну ефективність;
- б) екологічну ефективність;
- в) соціальну ефективність;
- г) все вищезазване.

22. Показник «землевіддача» визначається як:

- а) відношення площі сільськогосподарських угідь до середньооблікової чисельності працівників;
- б) відношення вартості валової продукції у постійних цінах до площі сільськогосподарських угідь помножене на 100;
- в) відношення вартості валової продукції, одержаної з одного гектара угідь, до грошової оцінки цих угідь;
- г) виробництво продукції рослинництва на 100 га ріллі.

23. Не відносять до показників технологічної ефективності використання земель:

- а) вихід продукції окремих сільськогосподарських культур з одиниці посівної площі;
- б) вихід окремих видів продукції рослинництва в кормових одиницях з одного гектара сільськогосподарських угідь;
- в) виробництво валової продукції рослинництва (у постійних цінах) на 100 га ріллі;
- г) виробництво окремих видів продукції тваринництва у натуральному виразі на 100 га відповідних земельних угідь.

24. Показники економічної ефективності використання земель залежно від одиниць виміру поділяють на:

- а) технологічні, енергетичні та екологічні;
- б) вартісні і натуральні;
- в) абсолютні і відносні;
- г) все вищеназване.

25. Бонітування це:

- а) облік якості землі за її фізичними властивостями;
- б) виділення класів і груп ґрунтів за цінністю для вирощування сільськогосподарських культур;
- в) економічна оцінка землі як засобу виробництва;
- г) оцінка землі на основі диференціальної ренти.

26. Економічна оцінка земельних угідь відбувається на основі:

- а) обліку якості землі за її фізичними властивостями;
- б) виділення класів і груп ґрунтів за цінністю для вирощування сільськогосподарських культур;
- в) диференціальної ренти;
- г) прибутку, одержаного з одиниці земельної площі.

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – г; 3 – г; 4 – а; 5 – г; 6 – г; 7 – г; 8 – а; 9 – б; 10 – б; 11 – в; 12 – б; 13 – б; 14 – б; 15 – в; 16 – г; 17 – а; 18 – б; 19 – в; 20 – б; 21 – г; 22 – в; 23 – в; 24 – б; 25 – б; 26 – в.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз динаміки та структури сільськогосподарських угідь»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку та структуру сільськогосподарських угідь.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» відповідно до табл. 10. Занести вихідні дані до табл. 11, провести розрахунки.

Таблиця 10

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку за даними форми № 50-сг
1. Площа сільськогосподарських угідь, га	довідка 2Б код 0450
2. у тому числі рілля	довідка 2Б код 0451
3. з неї зібрана площа посівів:	
- зернових та зернобобових культур	таблиця 1 графа 1 код 0020
- соняшнику	таблиця 1 графа 1 код 0040
- сої	таблиця 1 графа 1 код 0041
- цукрових буряків	таблиця 1 графа 1 код 0050
- картоплі	таблиця 1 графа 1 код 0060

Таблиця 11

Динаміка та структура земельних угідь підприємства за 2013-2015 рр.

Види земельних угідь	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+ ; -)		
	га	у % до підсумку	га	у % до підсумку	га	у % до підсумку	абсолютне, га	відносне, %*	питомої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
Площа сільськогосподарських угідь		100,0		100,0		100,0			
у тому числі рілля									
з неї зібрана площа посівів:									
- зернових та зернобобових культур									
- соняшнику									
- сої									

Продовж. табл. 11

А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
- цукрових буряків									
- картоплі									
-									
-									

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.8 = гр.5/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз ефективності використання земельних угідь»

Зміст завдання: за даними про наявність земельних угідь підприємства та результати його господарської діяльності проаналізувати показники ефективності використання землі.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» відповідно до табл. 12, вихідні дані занести до табл. 13.

2. Провести розрахунки.

Таблиця 12

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку за даними форми № 50-сг
А	1
1. Площа сільськогосподарських угідь, га	довідка 2Б код 0450
2. Площа ріллі, га	довідка 2Б код 0451
3. Отримано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн:	
3.1) валової продукції (по собівартості)	(таблиця 1 код 0216 гр. 3 × 100) / довідка 2Б код 0450
3.2) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції сільського господарства і послуг	(таблиця 1 код 0216 гр. 7 × 100) / довідка 2Б код 0450
3.3) прибутку (збитку) від реалізації продукції сільського господарства і послуг	(таблиця 1 код 0216 гр. 7 – код 0216 гр. 6 × 100) / довідка 2Б код 0450
4. Вироблено продукції тваринництва на 100 га сільськогосподарських угідь, ц:	
4.1) приросту живої маси ВРХ	(таблиця 1 код 0140 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0450
4.2) молока	(таблиця 1 код 0180 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0450

Продовж. табл. 12

А	1
5. Вироблено приросту живої маси свиней на 100 га ріллі, ц:	(таблиця 1 код 0150 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0451
6. Вироблено продукції рослинництва на 100 га ріллі, ц:	
6.1) зернових та зернобобових	(таблиця 1 код 0020 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0451
6.2) соняшнику	(таблиця 1 код 0040 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0451
6.3) сої	(таблиця 1 код 0041 гр. 2 × 100) / довідка 2Б код 0451

Таблиця 13

Показники використання земельних угідь підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
1. Площа сільськогосподарських угідь, га					
2. Площа ріллі, га					
3. Отримано на 100 га сільськогосподарських угідь, тис. грн:					
3.1) валової продукції (по собівартості)					
3.2) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції сільськогосподарства і послуг					
3.3) прибутку (збитку) від реалізації продукції сільськогосподарства і послуг					
4. Вироблено продукції тваринництва на 100 га сільськогосподарських угідь, ц:					
4.1) приросту живої маси ВРХ					
4.2) молока					
5. Вироблено приросту живої маси свиней на 100 га ріллі, ц:					
6. Вироблено продукції рослинництва на 100 га ріллі, ц:					
6.1) зернових та зернобобових					
6.2) соняшнику					
6.3) сої					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні завдання аналізу необоротних активів.
2. Аналіз руху та функціонального стану основних засобів.
3. Аналіз забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання.

1. Основні завдання аналізу необоротних активів

Згідно Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» необоротні активи – всі активи, що не є оборотними.

Необоротні активи – ресурси, які утримуються підприємством більше дванадцяти місяців або операційного циклу (якщо він перевищує дванадцять місяців) з метою отримання у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням.

Основні завдання аналізу необоротних активів:

1) аналіз динаміки (за видами у натуральному та вартісному виразах);

За даними форми фінансової звітності № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» аналіз можна здійснювати в грошовому виразі по статтях першого розділу активу або об'єднанням однорідних за складом статей в укрупнені групи, за якими розраховують абсолютні і відносні показники динаміки.

Важливе значення в аналізі відіграють показники кількості основних засобів по видах та умовно-натуральні показники. Наприклад, потужність тракторного парку характеризує кількість еталонних тракторів, для розрахунку якої загальну кількість тракторів у фізичних одиницях за марками перераховують в умовно-еталонні трактори за коефіцієнтами, що визначені, виходячи з нормативного виробітку за зміну.

2) оцінка складу та структури шляхом визначення структурних показників – питомої ваги (у відсотках) вартості окремих видів необоротних активів з урахуванням їх поділу на види за рядом класифікаційних ознак, що будуть розглянуті нижче;

Структурний аналіз також передбачає оцінку змін, які відбуваються в структурі.

3) оцінка стану необоротних активів;

Основні засоби, нематеріальні активи обліковують у кількості по видам і в цілому по підприємству в грошовому виразі по первісній вартості, інвестиційну нерухомість, довгострокові біологічні активи – по справедливій вартості.

Первісна вартість це загальна сума фактичних витрат на придбання (виробництво), включаючи витрати на доставку і монтаж в діючих на той час цінах. Частину первісної вартості, яка не перенесена на продукцію, називають залишковою вартістю. Залишкова вартість визначається як різниця між первісною вартістю основного засобу та його зносом.

4) оцінка забезпеченості окремими видами активів (основними засобами, довгостроковими біологічними активами, земельними ресурсами тощо);

Включає виявлення потреби у них та порівняння з їх фактичною наявністю, діагностику відповідності вимогам оптимальних параметрів виробництва. Також визначають ступень впливу забезпеченості основними засобами на результати виробництва.

5) аналіз ефективності використання;

Використання майна повинно забезпечувати прибутковість діяльності. Ефективність використання необоротних активів відображають показники прибутковості (рентабельності), а також строки їх окупності. Аналіз доповнюють частковими показниками використання, наприклад, отримано прибутку на одну голову молочного стада великої рогатої худоби тощо.

Слід зазначити специфічність визначення ефективності використання нематеріальних необоротних активів, оскільки ефект у вигляді збільшення виробництва продукції, зменшення витрат на виробництво, зростання доходу та прибутку залежить від багатьох інших чинників і виявити вплив на них саме використання зазначених активів дуже складно. Тому під час оцінки використання таких активів дотримуються підходу – темпи зростання чистого доходу та прибутку мають переважати темп зростання нематеріальних активів.

За певних умов збільшення незавершених капітальних інвестицій та довгострокової дебіторської заборгованості можуть негативно вплинути на ефективність діяльності, оскільки ці об'єкти не беруть участі в господарському (виробничому) обороті.

6) виявлення резервів інтенсивності оновлення та поліпшення використання необоротних активів, строку їхнього використання, темпів і способів їх відтворення, визначення напрямів майбутніх інвестицій, оцінка строку окупності капітальних вкладень.

Аналіз заходів з поліпшення використання необоротних активів передбачає складання плану проведення таких робіт по окремих видах майна, оцінку його виконання та підвищення ефективності проведених заходів. Ефективним вважають захід, витрати на який, як мінімум, покриваються вартістю додатково одержаної продукції.

Також виявляються об'єкти незавершеного будівництва, добудова яких економічно недоцільна і розглядаються перспективи їхнього завершення або продажу.

Аналіз необоротних активів здійснюють з урахуванням класифікації:

1) за формою функціонування:

а) матеріальні – основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові біологічні активи, інвестиційна нерухомість;

б) нематеріальні активи – вартість об'єктів промислової та інтелектуальної власності та майнових прав: права користування природними ресурсами, майном, права на знаки для товарів і послуг, на об'єкти промислової власності, авторські та суміжні з ними права, гудвіл, інші нематеріальні активи;

Висока частка нематеріальних активів у майні свідчить про інноваційний характер стратегії розвитку підприємства, орієнтацію на вкладення в інтелектуальну власність.

в) фінансові (у розрахунках) – довгострокові фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи. Вони є більш чутливими до інфляційних процесів;

2) за видами діяльності, які обслуговують активи:

а) операційні – основні виробничі засоби, біологічні активи, нематеріальні активи операційної діяльності;

Операційна діяльність – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

б) інвестиційні – інвестиційна нерухомість, капітальні інвестиції, довгострокові фінансові інвестиції;

Інвестиційна діяльність пов'язана з управлінням інвестиціями – придбанням та реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів (згідно Н(С)БО 1). Згідно із Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиції – всі види матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

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 (згідно із П(С)БО 32 «Інвестиційна діяльність»).

3) за правом володіння та користування:

а) власні – необоротні активи, що характеризуються ознаками власності (володіння, користування, розпорядження);

б) орендовані – необоротні активи, за якими підприємство-орендар набуло права користування за плату протягом погодженого з орендодавцем строку;

4) за способом участі основних засобів у процесі виробництва:

1) активні – машини і обладнання, транспортні засоби, інструменти, устаткування, прилади, інвентар;

В економічному аналізі до цієї групи відносять також довгострокові біологічні активи – робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження.

Під час аналізу використання активних основних засобів їх поділяють на наявні, встановлені та діючі.

До наявних належать всі перелічені вище активні засоби, незалежно від того, де і в якому стані вони знаходиться.

Встановлені – змонтоване і підготовлене до роботи устаткування, в тому числі й те, що знаходиться в резерві (законсервоване), в ремонті і на модернізації.

Діючі – всі фактично працюючі активні основні засоби незалежно від часу їх роботи.

2) пасивні – будівлі, споруди, виробничий та господарський інвентар, інші основні засоби, які забезпечують нормальні умови процесу виробництва. Також можна поділяти основні засоби на мобільні та стаціонарні.

2. Аналіз руху та функціонального стану основних засобів

У складі необоротних активів підприємств, як правило, найбільшу частку займають основні засоби.

Згідно П(С)БО 7 «Основні засоби» до основних засобів належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Згідно Податкового Кодексу основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Основні засоби за натурально-предметною формою поділяють на: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, будинки, споруди та передавальні пристрої, машини і обладнання, транспортні засоби, інструменти, прилади, інвентар (меблі), інші основні засоби.

Показники руху (динаміки) основних засобів (розраховуються за первісною вартістю):

1) річний приріст (зменшення) – різниця між вартістю основних засобів на кінець і на початок року;

Позитивною тенденцією є збільшення приросту в динаміці.

2) коефіцієнт приросту (зменшення) – відношення річного приросту вартості основних засобів до їх вартості на початок року;

Може, як і наступні показники, виражатися у відсотках (якщо помножити на 100), в такому випадку носить назву темп приросту. Даний показник характеризує темпи розширення (скорочення) основних засобів;

3) коефіцієнт надходження – відношення вартості основних засобів, що надійшли за рік, до вартості основних засобів на кінець року;

4) коефіцієнт оновлення – відношення вартості нових основних засобів, що уведено в дію за рік, до вартості основних засобів на кінець року;

5) коефіцієнт вибуття – відношення вартості основних засобів, які вибули за рік, до вартості основних засобів на початок року;

Співвідношення між показниками оновлення і вибуття показує інтенсивність оновлення основних засобів. Якщо коефіцієнт оновлення більший за коефіцієнт вибуття, то за умови незмінності вартісної оцінки основних засобів це свідчить про розширене їх відтворення і навпаки. Проте, слід враховувати, що вартість засобів, які вибули і які надійшли, формується в різні періоди і часто ціна навіть аналогічних засобів, що надходять на заміну, значно вище ціни тих, що вибувають. Тому показники руху і відтворення основних засобів доцільно розраховувати не лише у вартісній формі, а й в натуральній, причому з врахуванням їх якісних параметрів.

6) період оновлення або повного вибуття (в роках) – розраховується діленням одиниці на різницю між коефіцієнтами надходження і вибуття;

7) коефіцієнт заміни основних засобів (простого відтворення) – відношення вартості засобів, що вибули за рік, до вартості засобів, що надійшли за рік;

8) коефіцієнт розширеного відтворення основних засобів – відношення річного приросту основних засобів до вартості засобів, що надійшли за рік.

За даними про надходження і вибуття складають баланси основних засобів. В них відображають наявність засобів на початок року, надходження протягом року (загальне і по джерелах надходжень), вибуття протягом року (загальне і по напрямках вибуття) і наявність на кінець року.

Важливим етапом аналізу основних засобів є вивчення їх якісного стану. Якісні параметри характеризують певні властивості окремих видів основних засобів і вони неоднакові для різних їх видів. Так, для техніки якісними показниками можуть бути технічний стан, конструктивна універсальність, затрати палива (електроенергії) на одиницю роботи, віковий склад (за термінами експлуатації: до 5 років, 5-10 років і т.д.) тощо. Для будівель і споруд визначають їх функціональну придатність для використання за прямим призначенням, технічний стан, витрати на обслуговування, вартість одиниці площі та ін. Для оцінювання стану незавершеного будівництва визначають ступінь його придатності та строк, протягом якого об'єкт перебуває у незавершеному стані.

Якісний стан основних засобів аналізують за узагальнюючими показниками функціонального стану:

1) коефіцієнт зносу – відношення суми зносу основних засобів до їх первісної вартості;

Цей коефіцієнт показує якою мірою основні засоби, що перебувають в експлуатації, зношені, тобто яка частина їх вартості перенесена на новостворений продукт. Зростання зношеності основних засобів свідчить про недовідання зміцнення матеріально-технічної бази виробництва.

Розрізняють фізичний і моральний знос основних засобів. Фізичний знос проявляється у поступовому зниженні споживчої вартості основних засобів внаслідок їх виробничого споживання, а також під впливом природних сил. Він виникає в процесі використання засобів, коли вони втрачають свої якості, деформуються та руйнуються, або може бути пов'язаний з дією природних чинників і фактору часу (наприклад, із часом металеві частини іржавіють, а

пластмасові частини і гума «старіють»). Внаслідок фізичного зношення основні засоби зрештою стають непридатними для використання. Моральний знос може бути внаслідок об'єктивних чинників або якщо промисловість починає постачати нові, більш продуктивні засоби, а тому старі стає використовувати економічно не вигідно.

2) коефіцієнт придатності – відношення залишкової вартості основних засобів (первісної за мінусом зносу) до їх первісної вартості. Чим ближча величина цього показника до одиниці, тим потенційно придатніші до використання основні засоби.

Сума коефіцієнтів зносу і придатності дорівнює одиниці. Коефіцієнти зносу і придатності розраховуються станом на початок і кінець року.

3. Аналіз показників забезпеченості підприємства основними засобами та ефективності їх використання

Забезпеченість підприємства основними засобами оцінюють порівнянням фактичної наявності основних засобів із потребою в них.

Потребу в основних засобах визначають по окремих їх видах виходячи з передбачуваного (планового) обсягу робіт і нормативної потреби в засобах для виконання одиниці роботи. Так, розмір ремонтних майстерень і пунктів технічного обслуговування залежить від наявності техніки, системи їх обслуговування і проведення ремонтів, потреба у складах та сховищах залежить від характеру цінностей, для зберігання яких вони призначені, швидкості обертання тощо. Аналіз забезпеченості технікою встановлює чи забезпечує наявна техніка виконання необхідного обсягу робіт у встановлені строки.

Показники забезпеченості підприємства основними виробничими засобами:

1) фондозабезпеченість (фондооснащеність) розраховується як відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення до площі сільськогосподарських угідь;

Цей показник розраховується на один або 100 гектарів, крім того, фондозабезпеченість може визначатись на площу ріллі або на кадастровий гектар.

2) фондоозброєність визначається як відношення середньорічної вартості основних виробничих засобів до середньорічної кількості працівників;

Вона характеризує ступінь забезпечення (озброєності) робітників основними виробничими засобами і показує скільки основних засобів у вартісній формі припадає на кожного працівника.

3) часткові показники забезпеченості підприємства окремими видами машин та обладнання (наприклад, кількість еталонних тракторів на 100 га орної землі, кількість зернозбиральних комбайнів на 100 га посівів зернових тощо);

Наявність універсальних машин, які можуть використовуватись на різних роботах (наприклад, тракторів), порівнюють з потребою в них для виконання роботи, яка вимагає найбільшої кількості машин в період проведення найбільшого обсягу робіт. Забезпеченість спеціальними машинами (кукурудзо- та

бурякозбиральними комбайнами тощо), за допомогою яких виконується тільки один вид робіт, перевіряють зіставленням їх наявності з потребою в них для проведення робіт у визначені терміни.

Поряд з аналізом забезпеченості підприємства основними засобами досліджують його оснащеність енергетичними ресурсами.

4) рівень механізації виробничих процесів – визначається як відношення обсягу механізованих робіт до загального обсягу робіт.

Рівень механізації праці на виробництві конкретних видів продукції і в цілому по галузях визначається відношенням затрат праці на механізованих роботах до загальної їх величини. Рівень комплексної механізації в окремих галузях доцільно характеризувати за найменшим коефіцієнтом механізації виробничих процесів (доїння, роздача кормів, прибирання тощо).

Показники використання основних засобів поділяють на 3 групи:

1) показники інтенсивності використання виробничих потужностей, напруженості роботи машин і обладнання, їхньої завантаженості;

Прикладами показників цієї групи є:

- відпрацьовано машино-днів і машино-змін одним трактором за рік;
- коефіцієнт використання річного фонду часу – відношення загальної кількості машино-днів в роботі до числа машино-днів перебування машин (обладнання) в підприємстві;
- середньодобовий пробіг одного автомобіля тощо.

2) показники продуктивності використання основних засобів, їх виробітку;

Наприклад,

- загальний обсяг виконаних за рік робіт, що визначається у відповідних фізичних одинцях для конкретного виду робіт (загальний обсяг вантажоперевезень автотранспортом підприємства у тонно-кілометрах і т.п.);
- обсяг виконаних робіт одиницею обладнання за рік, за день, за зміну;
- коефіцієнт виконання змінних норм виробітку – відношення фактичного середньозмінного виробітку до встановленої змінної норми виробітку.

3) комплексні показники економічної ефективності використання основних засобів.

Економічна ефективність функціонування основних засобів є результатом використання всіх виробничих ресурсів підприємства, а тому її аналіз потребує використання системи показників, співставлення темпів зростання виробництва продукції і основних засобів, фондоозброєності та продуктивності праці.

Показники економічної ефективності використання основних виробничих засобів (розраховуються за залишковою вартістю):

1) фондовіддача – визначається як відношення вартості валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів;

Це узагальнюючий показник ефективності використання основних виробничих засобів, який показує, скільки продукції у вартісному виразі вироблено на одиницю (одну гривну) вартості основних засобів.

Доповнити даний показник можна частковими показниками використання окремих видів основних засобів, наприклад, розрахувати виробництво валової продукції в розрахунку на один еталонний трактор як відношення вартості валової продукції рослинництва до середньорічного числа еталонних тракторів.

2) фондомісткість (фондоємкість) – визначають відношенням вартості основних виробничих засобів до вартості валової продукції;

Цей показник є оберненим до фондovіддачі, і дозволяє визначити вартість основних виробничих засобів, що припадає на одиницю вартості виробленої продукції (тобто, скільки основних засобів залучено для виробництва валової продукції вартістю одна гривня).

3) фондорентабельність – розраховується як відношення річної суми прибутку, одержаного від основної діяльності, до середньорічної вартості основних виробничих засобів, помножене на 100;

4) умовний строк окупності – визначається відношенням середньорічної вартості основних виробничих засобів до прибутку, одержаного від основної діяльності;

Значення цього показника не повинно перевищувати терміну окупності капіталовкладень, відповідно, позитивним є зменшення умовного строку окупності.

5) тривалість використання (період в роках) – відношення середньорічної вартості основних засобів до річної суми нарахованої амортизації;

Це час одного обороту основних засобів (період обороту). Показує середню кількість років, впродовж яких первісна вартість основних засобів у вигляді амортизації буде перенесена на вироблену продукцію. Даний показник залежить від амортизаційної політики, очікуваного корисного строку використання основних засобів і, звичайно, від їх вартості. Інтенсивне використання основних засобів передбачає збільшення часу роботи устаткування (але не вище межі його морального і фізичного старіння), повне завантаження виробничого обладнання, кваліфікований догляд за ними.

6) швидкість обороту (кількість оборотів за аналізований період) – обчислюють як відношення річної суми амортизації, призначеної на реновацію (повне відновлення), до первісної середньорічної вартості основних виробничих засобів;

7) собівартість одиниці виконаних робіт окремими видами основних засобів.

Наприклад:

– собівартість одного тонно-км вантажоперевезень, яка визначається діленням виробничих витрат на експлуатацію автопарку на обсяг вантажоперевезень;

– собівартість одного умовного гектара – відношення витрат на експлуатацію сільськогосподарської техніки до кількості виконаних робіт тощо.

Собівартість одиниці роботи є важливим показником, в якому знаходять відображення рівень роботи і експлуатаційні витрати. Зменшення цього показника сприяє зниженню собівартості продукції.

Тести для самоперевірки знань

1. Ресурси, які утримуються підприємством більше дванадцяти місяців або операційного циклу (якщо він перевищує дванадцять місяців) з метою отримання у майбутньому економічних вигод, пов'язаних з їх використанням – це:

- а) основні засоби;
- б) необоротні активи;
- в) власні ресурси;
- г) предмети праці.

2. Основні засоби – це:

- а) кошти, які використовуються більше року і свою вартість переносять на вартість виробленої продукції частинами у вигляді амортизаційних відрахувань;
- б) матеріальні активи, які підприємство утримує з метою їх використання у процесі виробництва, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року;
- в) кошти, які використовуються більше ніж один операційний цикл;
- г) сукупність засобів праці, які існують у сфері матеріального виробництва для забезпечення виробничого процесу.

3. До активної частини основних виробничих засобів не входять:

- а) будівлі, споруди та передавальні пристрої;
- б) машини та обладнання;
- в) транспортні засоби;
- г) багаторічні насадження.

4. Які з наведених видів основних засобів не входять до складу основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення (основної діяльності)?

- а) силові машини і обладнання;
- б) транспортні засоби;
- в) будівлі і споруди житлово-комунального господарства;
- г) багаторічні насадження.

5. При аналізі складу основних засобів необхідно обчислити:

- а) показники руху;
- б) показники якісного стану;
- в) структурні показники;
- г) рівень фондооснащеності підприємства.

6. До показників руху основних засобів відносять:

- а) коефіцієнти оновлення, зносу, придатності;
- б) коефіцієнти приросту, оновлення, фондоозброєності;

- в) коефіцієнти приросту, оновлення, вибуття;
- г) коефіцієнти зносу, вибуття, фондозабезпеченості.

7. Аналіз якісного стану основних виробничих засобів проводять за допомогою показників:

- а) коефіцієнтів фондівддачі і фондозабезпеченості;
- б) коефіцієнтів зносу і придатності;
- в) коефіцієнтів фондооснащеності і фондівддачі;
- г) коефіцієнтів фондівддачі і фондомісткості.

8. Економічний показник, який відображає вартість основних виробничих засобів з розрахунку на одного працюючого, носить назву:

- а) фондівддача;
- б) фондозабезпеченість підприємства;
- в) фондоозброєність;
- г) фондонасиченість.

9. Вартість основних виробничих засобів на одиницю площі сільськогосподарських угідь – це:

- а) фондомісткість;
- б) фондівддача;
- в) фондозабезпеченість;
- г) фондоозброєність.

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

- а) урожайність плодових насаджень, продуктивності продуктивної худоби;
- б) фондозабезпеченість підприємства та фондоозброєність праці;
- в) фондівддача, фондомісткість, фондорентабельність;
- г) коефіцієнти зносу та придатності.

11. Фондівддача розраховується як відношення:

- а) прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних виробничих засобів;
- б) середньорічної вартості основних виробничих засобів до обсягу продукції, виробленої підприємством;
- в) обсягу продукції у грошовому виразі до прибутку від основної діяльності;
- г) валової продукції до середньорічної вартості основних виробничих засобів.

12. Фондівддача показує:

- а) виробництво продукції на одну гривну вартості основних засобів;
- б) скільки прибутку від основної діяльності припадає на одиницю вартості основних засобів;

- в) скільки в середньому використовується на підприємстві основних засобів для випуску продукції вартістю в одну гривну;
- г) немає вірної відповіді.

13. Який показник обернений до фондovіддачі?

- а) фондоозброєність;
- б) фондозабезпеченість;
- в) фондооснащеність;
- г) фондомісткість.

14. Показник фондомісткості характеризує:

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

15. Про зростання ефективності виробництва свідчить:

- а) відносне зниження фондомісткості і підвищення фондovіддачі;
- б) відносне зниження фондovіддачі і підвищення фондомісткості;
- в) відносне зниження фондомісткості і зниження фондovіддачі;
- г) відносне підвищення фондомісткості і зниження фондovіддачі.

16. Рівень механізації виробничих процесів визначається як:

- а) різниця між загальним обсягом робіт і обсягом механізованих робіт;
- б) добуток загального обсягу робіт на фондоозброєність праці;
- в) відношення обсягу механізованих робіт до загального обсягу робіт;
- г) відношення загального обсягу робіт до площі сільськогосподарських угідь.

17. Аналіз інтенсивності використання машино-тракторного парку проводять на підставі обчислення групи показників:

- а) коефіцієнти використання календарного фонду і фонду робочого часу, собівартість одного умовного еталонного гектара, витрати палива на один гектар;
- б) коефіцієнти використання календарного фонду і фонду робочого часу, коефіцієнт змінності;
- в) коефіцієнт змінності, середньорічний виробіток на один трактор, собівартість одного умовного еталонного гектара;
- г) коефіцієнт змінності, коефіцієнт використання машино-тракторного парку, коефіцієнт виробітку на один трактор.

18. Які з наведених факторів безпосередньо впливають на зміну загального обсягу механізованих робіт?

- а) кількість відпрацьованих машино-днів одним трактором за рік і змінний виробіток;
- б) середньорічна кількість тракторів і виробіток на один трактор за рік;

- в) середньорічна кількість тракторів і виробіток на один трактор за день;
г) кількість відпрацьованих машино-змін за день і виробіток на один трактор за день.

19. Коефіцієнт використання пробігу автомобіля визначається:

- а) як добуток кількості автомобілів на середньорічний пробіг одного автомобіля;
б) діленням пробігу з вантажем на загальну вантажопідйомність автопарку;
в) діленням пробігу з вантажем на загальний пробіг;
г) діленням загального пробігу на пробіг з вантажем.

20. Коефіцієнт використання автопарку обчислюється як відношення:

- а) кількості днів у роботі до кількості днів перебування на підприємстві;
б) кількості днів перебування на підприємстві до числа автомобілів;
в) загальної вантажопідйомності до числа автомобілів;
г) пробігу з вантажем до загального пробігу.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – б; 3 – а; 4 – в; 5 – в; 6 – в; 7 – б; 8 – в; 9 – в; 10 – в;
11 – г; 12 – а; 13 – г; 14 – б; 15 – а; 16 – в; 17 – г; 18 – б; 19 – в; 20 – а.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз динаміки та структури необоротних активів»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку та структуру необоротних активів підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з активу форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 14, вихідні дані занести до табл. 15, провести розрахунки.

Таблиця 14

Вихідні дані для аналізу

Види необоротних активів	Коди рядків в активі форми № 1 графа 4
А	1
1. Нематеріальні активи	1000
2. Незавершені капітальні інвестиції	1005
3. Основні засоби	1010
4. Інвестиційна нерухомість	1015
5. Довгострокові біологічні активи	1020
6. Довгострокові фінансові інвестиції	1030 + 1035
7. Довгострокова дебіторська заборгованість	1040
8. Інші необоротні активи	1045 + 1090
Необоротні активи – всього	1095

**Динаміка та структура необоротних активів підприємства
за 2013-2015 рр. (станом на кінець року)**

Види необоротних активів	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсо- лютне, тис. грн	від- носне, %*	питомої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9= 6-2
1. Нематеріальні активи									
2. Незавершені капітальні інвестиції									
3. Основні засоби									
4. Інвестиційна нерухомість									
5. Довгострокові біологічні активи									
6. Довгострокові фінансові інвестиції									
7. Довгострокова дебіторська заборгованість									
8. Інші необоротні активи									
Необоротні активи – всього		100,0		100,0		100,0			×

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.8 = гр.5/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз динаміки та стану основних засобів підприємства»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку та стан основних засобів підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 16, вихідні дані занести до табл. 17. Провести розрахунки.

Таблиця 16

Вихідні дані для аналізу руху та стану основних засобів, тис. грн

Показники	Коди рядків
Первісна вартість основних засобів на початок року	форма № 1 1011 графа 3
Первісна вартість основних засобів на кінець року	форма № 1 1011 графа 4
Знос основних засобів на початок року	форма № 1 1012 графа 3
Знос основних засобів на кінець року	форма № 1 1012 графа 4
Амортизація (нарахована за рік)	форма № 2 2515 графа 3

Таблиця 17

Показники динаміки та стану основних засобів за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
Вихідна інформація, тис. грн					
1. Первісна вартість основних засобів на початок року					
2. Первісна вартість основних засобів на кінець року					
3. Знос основних засобів на початок року					
4. Знос основних засобів на кінець року					
5. Амортизація (нарахована за рік)					
Показники динаміки основних засобів					
6. Середньорічна первісна вартість, тис. грн (п. 1 + п.2) / 2					
7. Річний приріст (зменшення) первісної вартості, тис. грн (п.2 - п.1)					
8. Темп приросту (зменшення) первісної вартості, % (п.7 × 100 / п.1)					×
9. Середньорічна залишкова вартість, тис. грн (п.1 + п.2 - п.3 - п.4) / 2					
10. Середня тривалість використання, років (п. 6 / п. 5)					
Показники стану основних засобів					
11. Ступінь зносу на початок року, % (п.3 × 100 / п.1)					×
12. Ступінь придатності на початок року, % (100 - п.11)					×
13. Ступінь зносу на кінець року, % (п.4 × 100 / п.2)					×
14. Ступінь придатності на кінець року, % (100 - п.13)					×

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз інтенсивності та ефективності використання основних засобів»

Зміст завдання: за даними про вартість основних засобів підприємства, інших складових його ресурсного потенціалу та результати господарської діяльності проаналізувати показники ефективності використання основних засобів.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та з форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» відповідно до табл. 18, вихідні дані занести до табл. 19.

Таблиця 18

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку
1. Середньорічна залишкова вартість основних засобів, тис. грн	форма № 1: (код 1010 гр. 3 + код 1010 гр. 4) / 2
2. Площа сільськогосподарських угідь, га	форма № 50-сг: довідка 2Б код 0450
3. Чисельність працівників, осіб	форма № 50-сг: довідка 2А код 0400
4. Вироблено валової продукції (по собівартості) тис. грн	форма № 50-сг: код 0216 гр. 3
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	форма № 50-сг: код 0216 гр. 7
6. Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	форма № 50-сг: код 0216 гр. 7 - код 0216 гр. 6

Таблиця 19

Показники використання основних засобів підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
Вихідна інформація					
1. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн					
2. Площа сільськогосподарських угідь, га					
3. Чисельність працівників, осіб					
4. Вироблено валової продукції (по собівартості), тис. грн					

А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн					
6. Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн					
Показники інтенсивності та ефективності використання основних засобів					
7. Середньорічна вартість основних засобів:					
7.1. на 100 га сільськогосподарських угідь (фондозабезпеченість), тис. грн (п.1 × 100/ п.2)					
7.2. на середньорічного працівника (фондоозброєність), тис. грн (п.1 / п.3)					
8. Фондовіддача, грн (п.4 / п.1)					
9. Припадає на 1 грн валової продукції основних засобів (фондомісткість), грн (п.1 / п.4)					
10. Одержано на 100 грн. основних засобів, грн:					
10.1. чистого доходу (виручки) (п.5 × 100/ п.1)					
10.2. прибутку (збитку) (фондорентабельність) (п.6 × 100/ п.1)					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. За інформацією табл. 19 за допомогою способу абсолютних різниць визначити вплив факторів середньорічної вартості основних засобів (ОЗ) і фондовіддачі (ФВ) на зміну виробництва валової продукції (ВП) у 2015 році (звітний рік, всі показники з підстрочним знаком 1) порівняно з 2013 роком (базисний рік, всі показники з підстрочним знаком 0).

Загальна зміна обсягу виробництва валової продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 =$$

у т.ч. за рахунок факторів:

а) збільшення (зменшення) середньорічної вартості основних засобів

$$\Delta ВП_{ОЗ} = (ОЗ_1 - ОЗ_0) \times ФВ_0 =$$

б) зростання (зниження) фондовіддачі

$$\Delta ВП_{ФВ} = (ФВ_1 - ФВ_0) \times ОЗ_1 =$$

Перевірка розрахунку: $\Delta ВП = \Delta ВП_{ОЗ} + \Delta ВП_{ФВ} =$

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні завдання аналізу оборотних активів підприємства.
2. Аналіз складу оборотних активів.
3. Аналіз оборотності оборотних активів.
4. Аналіз використання матеріальних оборотних активів.

1. Основні завдання аналізу оборотних активів підприємства

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що необмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу (згідно НСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»). Вони обслуговують поточний господарський процес, послідовно приймають грошову, виробничу та товарну форму і впродовж одного операційного циклу можуть бути перетворені на грошові кошти.

Оборотні активи (поточні активи, мобільні активи, оборотні кошти, оборотні засоби) розглядаються або як економічна категорія, і тоді на перший план виходить їх матеріально-речовинна складова, або як фінансова категорія «оборотний капітал», і тоді переважна увага приділяється джерелам його формування. Між тим, оборотний капітал є і джерелом і результатом діяльності підприємства, тобто оборотні активи завжди відображають характер розміщення інвестованого у процес господарської діяльності капіталу.

Основні завдання аналізу оборотних активів підприємства:

1) аналіз динаміки за видами активів та в цілому;

Аналіз динаміки може здійснюватися шляхом розрахунку абсолютних та відносних приростів (з урахуванням індексу інфляції) за об'єднаними групами однорідних за складом та економічним змістом видів оборотних активів.

Динамічний (горизонтальний) аналіз передбачає не лише виявлення певних змін, але й їх якісну характеристику. Наприклад, збільшення сум грошових коштів позитивно позначається на платоспроможності підприємства. Позитивною ознакою також є скорочення сум дебіторської заборгованості. Однак, зростання сум дебіторської заборгованості не обов'язково є негативною тенденцією, наприклад, якщо воно відбувається одночасно із зростанням грошових надходжень, це може свідчити про збільшення масштабів реалізації.

2) аналіз складу та структури – передбачає оцінку питомої ваги окремих видів оборотних активів у валюті балансу та у загальній сумі поточних активів;

Структурний (вертикальний) аналіз здійснюють з урахуванням класифікації активів за ознаками, що будуть розглянуті нижче.

На склад і структуру оборотних активів підприємства впливають: галузева специфіка, характер і складність виробництва, тривалість виробничого циклу. Також структура оборотних активів залежить від обсягу виробництва конкретних видів продукції; умов матеріально-технічного постачання; умов реалізації і

порядку розрахунків; собівартості власних і вартості покупних матеріальних цінностей (сировини), що споживаються в процесі виробництва тощо.

3) розрахунок коефіцієнтів – відношень між окремим видами активів та джерелами їх формування;

Зокрема, до таких показників належать показники стану оборотного капіталу (визначають забезпеченість підприємства власними оборотними коштами, наприклад коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів власними коштами).

Оборотні активи можуть формуватись за рахунок власних та залучених коштів. При виборі джерела створення оборотних активів слід враховувати можливі наслідки такого залучення.

4) оцінка забезпеченості окремими видами ресурсів (виробничими запасами, грошовими коштами тощо) та планування потреби в оборотному капіталі;

Включає виявлення потреби у них та порівняння з їх фактичною наявністю, оцінку відповідності вимогам оптимальних параметрів виробництва. Оптимізація обсягу оборотних активів повинна забезпечити заданий рівень співвідношення ефективності та ризику використання оборотного капіталу.

Запас оборотних коштів на кожній стадії повинен забезпечити безперервну роботу підприємства. Зниження величини оборотних активів призводить до нестачі грошових коштів та виробничих запасів, затримки у виробничому процесі і, як наслідок, перебоїв у виробничому процесі, скорочення обсягів виробництва і збуту, втрату прибутків, нестійкого фінансового стану. В свою чергу, завищення норми оборотних активів знижує можливість підприємства здійснювати капітальні вкладення з метою розширення виробництва. Збільшення оборотних коштів в порівнянні з оптимальною потребою в них приводить до уповільнення їх оборотності та до скорочення прибутків. При цьому вилучення оборотних активів з кругообігу (запаси готової продукції, зайві сировина і матеріали) вимагає додаткових витрат на їх обслуговування, що є нераціональним.

5) аналіз оборотності за показниками, що дають оцінку ефективності використання оборотного капіталу та його елементів за фактором часу;

Швидкість обороту активів підприємства є однією з якісних характеристик його фінансової політики. При збільшенні обсягів господарської діяльності потреба в оборотних активах постійно зростає, і тільки прискоренням оборотності активів шляхом вдосконалення господарської діяльності можна досягти відносного її зменшення.

Проте, не слід забувати, що головним критерієм ефективності роботи підприємства є його прибутковість, тому, здійснюючи господарську діяльність, підприємство повинно намагатися не лише прискорювати рух засобів, але й отримувати максимальну віддачу від їх використання.

6) аналіз ефективності використання, який передбачає визначення показників рентабельності капіталу підприємства та його складових, а також періоду їх окупності, що характеризують здатність підприємства генерувати прибуток у процесі використання оборотного капіталу.

2. Аналіз складу оборотних активів

Склад і структуру оборотних активів підприємства аналізують з урахуванням їх класифікації за ознаками:

1) сфера розміщення та функціональна роль в процесі виробництва:

а) оборотні виробничі фонди, до яких відносять виробничі запаси, незавершене виробництво і поточні біологічні активи;

Це уречевлені елементи обігового капіталу, які повністю споживаються у кожному виробничому циклі і в повному обсязі включаються до собівартості виробленої продукції.

б) фонди обігу, до яких включають готову продукцію і товари, поточну дебіторську заборгованість, грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції, інші оборотні активи;

Фонди обігу не беруть безпосередньої участі в виробництві, а обслуговують його, а також є результатом цього виробництва.

2) методи планування, принципи формування та управління:

а) нормовані – виробничі запаси, незавершене виробництво, малоцінні та швидкозношувані предмети, готова продукція;

Необхідний обсяг нормованих оборотних активів слід розглядати з позицій забезпеченості та доходності. Величина та структура нормованих оборотних активів повинна відповідати потребам підприємства, їх запаси повинні бути мінімальні, але достатні для успішної та безперебійної роботи підприємства.

Необхідність безперервності процесу виробництва вимагає постійної наявності у певних асортименті та кількості запасів, які готові в будь-який момент вступити в процес виробництва, перешкодою цьому є недоліки у забезпеченні сировиною і матеріалами. Відсутність або нестача окремих видів нормованих активів (кормів, насіння, добрив, пального тощо) може скоротити обсяг виробництва та реалізації або зовсім його припинити. Надлишок призводить до нагромадження надмірних запасів, послаблення режиму економії, створення умов для використання цінностей не за призначенням, додаткових витрат на їхнє зберігання, вони можуть псуватися (знищуватись) внаслідок природних втрат. Надлишкові запаси є непродуктивними «замороженими» фінансовими ресурсами і представляють інвестиції з низьким чи нульовим доходом, вони не генерують прибуток, збільшують операційний цикл, тому спрямовувати на них капітал не вигідно.

До нормованих оборотних активів також відносять:

– незавершене виробництво у вигляді незакінчених деталей, вузлів та технологічних процесів або робіт. В сільському господарстві це витрати, здійснені в даному році під урожай майбутнього року, витрати на інкубацію яєць, що переходять на наступний рік, вартість перехідних запасів меду у вуликах тощо;

– готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам.

Процедура оцінки потреб підприємства в оборотних коштах передбачає етапи:

- 1) оцінка обсягу потенційних продажів підприємства;
- 2) складання виробничого плану для цього рівня продажів;
- 3) розрахунок капіталовкладень в сировину і матеріали, необхідних для цього рівня продажів;
- 4) визначення періоду виробництва і розміру вкладень в незавершене виробництво;
- 5) оцінка капіталовкладень в дебіторську заборгованість на основі кредитної політики підприємства;
- 6) аналіз умов кредиту, які висуваються постачальниками сировини, і його вплив на потреби у власних оборотних коштах.

б) ненормовані – дебіторська заборгованість, кошти в розрахунках, товари відвантажені, але не оплачені покупцями, інші оборотні активи;

Величина цих видів оборотних активів залежить від обсягів продажу, умов розрахунку з покупцями (передоплати з наданням знижок, наступної оплати), періоду відстрочки платежу, платіжної дисципліни покупців, організації контролю за станом розрахунків із дебіторами, претензійної роботи підприємства тощо.

3) за джерелами формування:

а) власні та прирівняні до власних – формуються за рахунок власного капіталу підприємства;

Власні оборотні кошти (оборотний капітал, чистий, власний, працюючий робочий капітал) – частина оборотних активів за виключенням поточних зобов'язань підприємства.

б) залучені (позикові та інші);

Через низку об'єктивних причин (інфляція, зростання обсягів виробництва) у підприємства може виникнути додаткова потреба в оборотних коштах. До складу позикових оборотних коштів входять банківські та комерційні кредити інших підприємств і організацій, які оформляються як позики, векселі, облігаційні позики. Їх надають підприємству в тимчасове користування на платній основі. Також джерелами фінансування оборотних коштів можуть бути товарні кредити, авансові платежі, інвестиційні податкові кредити, тобто тимчасово відстрочені податкові зобов'язання. Вони є безкоштовними для підприємства джерелами поповнення обігових коштів.

Для ефективної роботи підприємства важлива оптимізація структури джерел формування його оборотних активів, а саме розумне сполучення власних і кредитних ресурсів.

З метою визначення фінансової стабільності підприємства визначають тип фінансової стійкості.

Відповідно до показника забезпечення запасів власними та позиковими коштами виділяють чотири типи фінансової стійкості підприємства:

- абсолютна фінансова стійкість – при якій запаси повністю забезпечуються власними оборотними коштами;
- нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими зобов'язаннями;
- нестійкий фінансовий стан – запаси забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових та короткострокових кредитів і позик;

– кризовий фінансовий стан – коли запаси не забезпечуються наявними джерелами їх формування. За такої ситуації стабільність фінансового стану може бути відновлена шляхом узгодження залишків запасів із потребами; збільшення оборотних коштів за рахунок додаткового залучення кредитів і позик, підвищення прибутковості господарської діяльності.

4) ступень ризику вкладання капіталу:

а) з мінімальним ризиком вкладення – грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення;

Однією з основних умов фінансового добробуту підприємства є наявність коштів, що забезпечує покриття його зобов'язань. Відсутність мінімально необхідного запасу коштів у підприємства свідчить про серйозні фінансові труднощі. Надмірна ж величина коштів призводить до того, що підприємство зазнає збитків, пов'язаних, по-перше, з інфляцією і знеціненням грошей і, по-друге, з втраченою можливістю їх вигідного розміщення та одержання додаткового доходу.

Грошові активи мають схильність до ризику інфляційних втрат, можливого банкрутства банків. Короткострокові фінансові вкладення мають схильність ризику втрат частини доходу у зв'язку з негативною кон'юктурою фінансового ринку, а також втрат від інфляції.

б) із невеликим ризиком вкладень – дебіторська заборгованість (за винятком сумнівної), виробничі запаси, готова продукція, товари що користуються попитом;

Дебіторська заборгованість має ризик неповернення або несвоєчасного повернення (боржники можуть відмовитися платити або збанкрутувати), а також ризик втрати вартості в процесі інфляції (вона може значно зменшити реальну вартість дебіторської заборгованості) та інше. Фінансовий ризик втрат пов'язаний із несумлінністю партнерів, покупців, персоналу підприємства.

Запаси, готова продукція і товари можуть зіпсуватися фізично або морально застаріти, попит на них може зменшитись.

в) із середнім ризиком вкладень – малоцінні і швидкозношувані предмети, незавершене виробництво;

г) з високим ризиком вкладень – сумнівна дебіторська заборгованість, готова продукція і товари, що не користуються попитом, заставні виробничі запаси та запаси, що не використовуються впродовж тривалого часу, наднормативне незавершене виробництво;

Всі вкладення капіталу є ризиковими, тому політика управління оборотним капіталом повинна бути спрямована на мінімізацію ризику їх втрат.

Існує три принципових підходи до формування оборотного капіталу підприємства – консервативний, помірний і агресивний.

Консервативний передбачає повне задоволення поточних потреб в усіх їх видах та створення резервів на випадок непередбаченої ситуації. Такий підхід мінімізує операційні й фінансові ризики, але негативно впливає на ефективність використання оборотних активів.

Помірний підхід направлений на забезпечення повного задоволення поточної потреби в оборотних активах і створення необхідних страхових резервів на випадок порушення операційної діяльності підприємства.

Агресивний підхід полягає в мінімізації усіх форм страхових резервів по окремим видам цих активів. За відсутності порушень операційної діяльності такий підхід до формування оборотного капіталу забезпечує найбільш високий рівень ефективності його використання.

5) за залежністю від обсягів виробництва: на постійні та змінні;

Постійна частина оборотних активів необхідна для здійснення операційної діяльності, вона не залежить від сезонних (циклических) коливань обсягів виробництва і реалізації продукції. Ця частина оборотних активів фінансується за рахунок власного капіталу і довгострокових позикових коштів.

Змінна частина оборотних активів коливається залежно від сезонних змін обсягів діяльності. Вона фінансується за рахунок поточних зобов'язань, а за консервативного підходу частково і за рахунок власного капіталу.

6) за формою функціонування: на матеріальні, нематеріальні та фінансові (у розрахунках та грошовій формі);

7) за рівнем ліквідності: на високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні активи.

Оборотні активи у матеріальній формі класифікують:

1) за речовою формою:

а) предмети праці – виробничі запаси (паливо, запасні частини, добрива, насіння, корми тощо), тварини на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво, малоцінні й швидкозношувані предмети;

б) результати праці – готова продукція і товари;

2) за видами матеріальних витрат:

а) корисні витрати – уречевлені елементи обігового капіталу, які повністю споживаються у виробничому процесі та включаються до собівартості виробленої продукції;

б) відходи – виникають при підготовці матеріалів до виробництва та під час їх обробки тощо. Відходи можуть частково використовуватись у господарській діяльності;

в) втрати – брак, зіпсовані матеріали та сировина, відходи, що не використовуються;

В процесі аналізу використовують показники рівня відходів і браку продукції, коефіцієнт корисного використання сировини, витрат матеріалів, палива на окремі види продукції.

3) джерелами надходження: придбані, вирощені (сільськогосподарська продукція), видобуті (мінеральні та інші природні ресурси);

4) за роллю у господарських процесах:

а) основні – формують речовинну основу майбутнього продукту, витрачаються регулярно і у великій кількості;

б) допоміжні – необхідні для забезпечення виробничого процесу або придання продукції відповідних властивостей чи сприяють виробничому процесу (тарні матеріали). Вони використовуються у виробництві в незначних обсягах.

Для оцінки структури запасів товарно-матеріальних цінностей розраховується **коефіцієнт накопичення**:

$$K_n = \frac{\text{Виробничі запаси} + \text{Незавершене виробництво} + \text{МШП}}{\text{Готова продукція} + \text{Товари}}.$$

Коефіцієнт накопичення характеризує мобільність запасів. Якщо продукція підприємства конкурентоздатна і користується попитом, значення коефіцієнта накопичення повинно бути менше за одиницю. Значне відхилення від оптимального значення коефіцієнта може свідчити про несприятливу структуру запасів або про невиправдане зростання залишків готової продукції і товарів.

Оптимізація рівня виробничих запасів залежить від витрат, що пов'язані з їх підтриманням і складаються з двох елементів: витрати по зберіганню і витрати по розміщенню та виконанню замовлень. Ці два елементи змінюються обернено пропорційно один одному: чим більшими є витрати по зберіганню оборотних активів (наприклад, на утримання необхідних складських приміщень), тим меншими є витрати по постачанню (немає необхідності зайвий раз користуватися послугами транспортних організацій).

3. Аналіз оборотності оборотних активів

Ефективність використання оборотних коштів визначається їх оборотністю, тобто оборотом, вимірним у часі. З усіх активів підприємства тільки невелика їх частина – грошові кошти в касі та на рахунках в банку – вільна. Інші знаходяться в обігу. Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення процесу виробництва та збуту продукції (товарів, робіт, послуг).

Швидкість обороту є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства. Чим більша швидкість обороту, і відповідно, менша тривалість одного обороту, тим швидше капітал здійснює свій кругообіг та інтенсивніше використовується підприємством. Тому абсолютне чи відносне зростання активів може свідчити не тільки про розширення виробництва або дію факторів інфляції, але й про уповільнення обороту, що викликає збільшення їх маси.

На швидкість обороту оборотних активів підприємства впливають:

- галузь діяльності (торгівля, будівництво, в сільському господарстві – рослинництво або тваринництво тощо);
- тривалість операційного циклу;
- розташування постачальників та споживачів продукції підприємства;
- кількість і різноманітність ресурсів, що використовуються;
- маркетингова стратегія підприємства, ділова активність у сфері реалізації;
- рівень платоспроможності та фінансової дисципліни покупців і замовників тощо.

Ступінь інтенсивності використання капіталу, вкладеного в оборотні активи, аналізують за показниками оборотності.

Показники оборотності оборотних активів:

1) коефіцієнти обертання – кількість оборотів, що здійснюють окремі види активів впродовж періоду, що аналізується;

За допомогою коефіцієнтів обертання аналізують ділову активність підприємства. Прискорення оборотності, яке проявляється у збільшенні коефіцієнтів обертання, сприяє економії та відносному вивільненню коштів з обороту. Проте, високе значення коефіцієнтів оборотності не обов'язково означає ефективне (прибуткове) використання активів на підприємстві.

1.1) коефіцієнт оборотності оборотних активів – розраховується як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини оборотних активів;

Показує скільки разів за період, що аналізується, обертається капітал, вкладений в поточні активи підприємства.

Після визначення оборотності активів в цілому оцінюється оборотність їх складових (запасів, коштів в розрахунках, дебіторської заборгованості).

1.2) коефіцієнт оборотності виробничих запасів – обчислюють як відношення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) до середньої вартості запасів;

Даний показник характеризує інтенсивність використання запасів. Якщо на підприємстві він вище, ніж в середньому по галузі, – підприємство не має надлишків запасів, які потребують додаткового фінансування. Проте, коефіцієнт може бути високий і якщо підприємство не має достатньо запасів.

1.3) коефіцієнт обертання готової продукції – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної вартості готової продукції;

1.4) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості;

Дебіторська заборгованість є вилученими на певний період з господарської діяльності підприємства оборотними активами. Якщо коефіцієнт збільшується, відбувається скорочення розміру комерційного кредиту, що надає підприємство своїм контрагентам.

2) тривалість одного обороту (в днях) – середній період, протягом якого кошти, вкладені в господарську діяльність, проходять усі стадії одного кругообігу;

Визначається відношенням тривалості періоду, що аналізується у днях, до коефіцієнта обертання відповідних активів. Часто за тривалість періоду приймається 360 днів – рік, 90 – квартал, 30 – місяць.

Середня тривалість одного обороту – показник швидкості обертання оборотних коштів підприємства, яка є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства.

2.1) період оборотності виробничих запасів – розраховується як відношення добутку середнього сальдо виробничих запасів та днів періоду до суми витрачених запасів за період;

Цей показник дорівнює часу зберігання виробничих запасів на складах від моменту надходження до передачі у виробництво.

Узагальнюючим показником мобільності господарської діяльності є тривалість перетворення виробничих запасів через процес підприємницької діяльності в наймобільнішу частину оборотних активів – грошові кошти. Він показує, як швидко підприємство проходить операційний цикл господарської діяльності на стадіях виробництва і продажу продукції (робіт, послуг).

2.2) період перебування капіталу на стадії незавершеного виробництва (час, протягом якого виробляється продукція) – відношення добутку середніх залишків незавершеного виробництва та днів періоду до собівартості виробленої продукції в звітному періоді;

2.3) період перебування капіталу в готовій продукції – відношення добутку середнього сальдо за рахунком «Готова продукція» та днів періоду до суми кредитового обороту за рахунком «Готова продукція»;

Це час зберігання готової продукції на складах з моменту надходження з виробництва до відвантаження покупцям. Швидкість продажу аналізують за кожним видом готової продукції, оскільки терміни зберігання дуже різняться.

2.4) тривалість операційного циклу – сума періоду обороту запасів і періоду обороту коштів в розрахунках;

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

В операційному циклі виділяють два періоди – виробничий цикл та період обороту дебіторської заборгованості.

До першого (його також називають періодом обороту запасів) включають час, необхідний для придбання, переробки і продажу запасів. Оборот виробничих запасів характеризує швидкість руху матеріальних цінностей та їх поповнення. Виробничий цикл – розпочинається з моменту надходження матеріалів на склад підприємства і закінчується в момент відвантаження покупцю продукції, що була виготовлена з даних матеріалів. Тривалість виробничого циклу вираховується як сума періодів обертання всіх складових оборотних коштів.

Другий період це період обороту дебіторської заборгованості – час, протягом якого оплачуються рахунки до одержання.

2.5) тривалість фінансового циклу – різниця тривалості операційного циклу і періоду обороту кредиторської заборгованості;

Фінансовий цикл розпочинається з моменту оплати постачальникам матеріалів (погашення кредиторської заборгованості) і закінчується в момент отримання грошових коштів від покупців за відвантажену продукцію (погашення кредиторської заборгованості).

3) коефіцієнт закріплення (коефіцієнт завантаження) оборотних коштів – відношення середньої вартості оборотних активів до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

Це показник, обернений коефіцієнту обертання. Він показує, скільки оборотних коштів припадає в середньому на кожну гривню реалізованої продукції і характеризує їх поточну потребу для здійснення певного обсягу господарської діяльності.

Зменшення суми обороту може бути зумовлене зменшенням обсягів виробництва продукції, зниженням її товарності. Збільшення середньорічного залишку оборотних активів відбувається через зміни у технології виробництва, перевитрати кормів, палива та інших матеріалів.

4) сума умовного вивільнення або додаткового залучення оборотних коштів під впливом зміни їх оборотності – добуток зміни у тривалості одного обороту звітного і базисного періоду на одноденну суму обороту у звітному періоді;

Прискорення оборотності активів вивільняє їх, дає змогу зменшити потребу у власних і залучених коштах. Абсолютне вивільнення оборотних коштів це пряме скорочення потреби в оборотних активах порівняно із попереднім періодом за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації). Відносне вивільнення оборотних коштів виникає, коли в результаті поліпшення їх використання підприємство з тією ж самою сумою оборотних коштів або з незначним їх зростанням збільшує обсяг виробництва.

Заходами прискорення оборотності оборотних активів є:

- на стадії створення запасів – раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимізація постачальників тощо;

- на стадії незавершеного виробництва – скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження прогресивної техніки і технологій, розвиток стандартизації і уніфікації, вдосконалення системи економічного стимулювання і т.п.;

- на стадії обігу – раціональна організація збуту продукції, прискорення документообігу, дотримання платіжної дисципліни, використання маркетингових важелів активізації продажу (реклама) тощо.

4. Аналіз використання матеріальних оборотних активів

Матеріальні оборотні активи – запаси предметів праці, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб. Вони повністю переносять свою вартість на витрати підприємства.

Основні завдання аналізу матеріальних ресурсів:

1) оцінка забезпеченості підприємства виробничими запасами; Забезпеченість господарства матеріальними ресурсами визначають зіставленням їх наявності на певну дату з діючими нормативами. Якщо наявні ресурси перевищують потреби, виникає надлишок, якщо навпаки – дефіцит. Під час аналізу порівнюють потребу в матеріальних ресурсах по кожному їх виду (корми, насіння, пально-мастильні матеріали тощо) з фактичною наявністю як у натуральному, так і у вартісному виразі.

2) вивчення строків, умов поставок та порядку розрахунків обсягів матеріальних ресурсів за укладеними договорами:

- обсяги та асортимент партій, що постачаються;

- якість отриманих від постачальників матеріалів;
- відстань і тривалість транспортування матеріальних ресурсів;
- терміни та ритмічність поставок.

Аналіз діяльності служб матеріально-технічного забезпечення здійснюється з позиції забезпечення безперебійності постачання виробництва усіма необхідними видами оборотних фондів та економії фінансових ресурсів на створення складських запасів. За відсутності на ринку дефіциту на матеріально-технічні ресурси немає проблеми комплектування резервів сировини, матеріалів, напівфабрикатів, адже додаткові кошти, які з'являються в результаті економії матеріальних ресурсів, завжди можна спрямувати на додаткову закупівлю необхідних предметів праці у розмірах, необхідних для виробництва продукції.

3) факторний аналіз матеріаломісткості продукції;

Причинами зміни матеріальних витрат на виробництво продукції може бути зміна кількості затрачених матеріалів, вартості одиниці придбаних матеріалів, собівартості одиниці матеріальних ресурсів власного виробництва.

Недоліки в постачанні, зменшення обсягів матеріалів у поточних запасах можуть до певної міри компенсуватися економією їх у процесі виробництва. І навпаки, перевитрати матеріальних ресурсів та їх використання не за прямим призначенням спричиняють невиконання плану виробництва продукції при в цілому задовільному матеріальному постачанні.

Для дослідження динаміки запасів і витрат у взаємозв'язку зі зміною обсягів виробництва, цін і масштабів споживання окремих видів товарно-матеріальних цінностей визначають відносний рівень запасу в днях, який порівнюється з нормативом і даними за попередній період. Заключним етапом є виявлення відхилень та їхніх причин.

4) виявлення резервів зниження матеріальних витрат за рахунок запровадження прогресивних норм, ресурсозберігаючих технологій, режиму економії оборотних фондів, зменшення непродуктивних втрат, відходів тощо.

Значним резервом зниження матеріаломісткості продукції є максимізація використання відходів у власному виробництві.

Показники використання матеріальних оборотних активів:

1) коефіцієнти обертання – кількість оборотів, що здійснюють окремі види матеріальних ресурсів впродовж аналізованого періоду;

2) тривалість одного обороту (в днях) – середній період, протягом якого кошти, вкладені в матеріальні активи, проходять всі стадії одного кругообігу;

3) матеріаломісткість (матеріалоємність) продукції – вартість матеріальних витрат на одну гривну валової продукції;

При визначенні цього показника від матеріальних витрат на виробництво продукції віднімають суму амортизації в складі виробничих витрат, результат ділять на вартість виробленої валової продукції.

На загальну матеріаломісткість продукції підприємства впливають:

- матеріаломісткість окремих видів продукції;
- структурні зрушення у складі виробленої та реалізованої продукції;

- динаміка цін і тарифів на використані покупні матеріальні ресурси;
- динаміка цін на продукцію підприємства.

Отже, фактори, які впливають на матеріалоемність, умовно можна поділити на фактори норм і фактори цін.

Аналіз матеріалоемності деталізують розрахунком показника питома матеріаломісткість – характеристика витрат оборотних активів на випуск одиниці конкретної продукції. Цей показник може також визначатися для характеристики витрат конкретних видів оборотних активів на одиницю продукції. Для характеристики ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів та для характеристики рівня матеріаломісткості окремих виробів застосовуються також часткові показники матеріаломісткості (кормомісткість, паливомісткість, енергомісткість), наприклад, витрати кормів на виробництво центнера молока, кількість дизпалива на виробництво однієї тони пшениці, витрати електроенергії на виробництво однієї тонни олії.

При аналізі питомої матеріаломісткості окремих видів продукції здійснюють перевірку виконання запланованих заходів щодо економії матеріалів, додержання норм затрат у натуральних одиницях (вони повинні фіксуватися у технологічних картках), фактів взаємозаміни матеріалів, розміру відходів (зокрема, за рахунок нераціональної очистки зерна), а також перевіряють формування вартості оборотних активів з урахуванням договірних закупівельних цін і транспортно-заготівельних витрат.

Аналіз показників матеріаломісткості покликаний сприяти пошуку резервів скорочення матеріальних витрат на виробництво продукції, що дає, з одного боку, додаткові ресурси для збільшення випуску продукції, а з іншого – сприяє зниженню собівартості виробництва.

4) матеріаловіддача – вихід валової продукції на одну гривну матеріальних витрат. Є оберненим показником до матеріаломісткості;

Матеріаловіддача характеризує вартість виробленої продукції з кожної гривни використаних оборотних фондів (сировини, матеріалів, палива і т. д.).

5) питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції визначається як відношення суми матеріальних витрат до собівартості виробленої продукції;

Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

6) прибуток на 1 гривну матеріальних витрат;

Підвищення його рівня позитивно характеризує роботу підприємства.

7) коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і матеріальних витрат – розраховується діленням індексу товарної (валової) продукції на індекс матеріальних витрат;

8) норма прибутку – обчислюється діленням чистого прибутку на суму вартості основних виробничих засобів та оборотних матеріальних засобів.

Тести для самоперевірки знань

1. Оборотні активи – це:

- а) уречевлені елементи обігового капіталу, які повністю споживаються у кожному виробничому циклі і в повному обсязі включаються до собівартості виробленої продукції;
- б) грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, та інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу;
- в) частина активів за виключенням поточних зобов'язань підприємства;
- г) різниця між власним капіталом підприємства та його необоротними активами.

2. Оборотні активи за сферою розміщення поділяються на:

- а) предмети праці і результати праці;
- б) предмети праці і засоби праці;
- в) виробничі та невиробничі;
- г) оборотні виробничі фонди і фонди обігу.

3. До нормованих оборотних активів підприємств відносяться:

- а) виробничі запаси;
- б) незавершене виробництво рослинництва;
- в) малоцінні та швидкозношувальні предмети;
- г) всі відповіді вірні.

4. Інтенсивність використання оборотних активів аналізують за показниками:

- а) динаміки;
- б) оборотності;
- в) ліквідності;
- г) ресурсовіддачі.

5. До показників оборотності оборотних активів не відносять:

- а) коефіцієнт фінансової незалежності;
- б) коефіцієнт оборотності;
- в) коефіцієнт закріплення;
- г) тривалість одного обороту.

6. Коефіцієнт обертання оборотних активів визначається як відношення:

- а) чистого доходу (виручки) до тривалості періоду, що аналізується;
- б) середньорічної вартості оборотних активів до чистого доходу (виручки);
- в) чистого доходу (виручки) до середньорічної вартості оборотних активів;
- г) собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості оборотних активів.

7. Кількість оборотів оборотних активів за період, що аналізується, характеризує:

- а) коефіцієнт обертання;
- б) коефіцієнт завантаження;
- в) тривалість одного обороту;
- г) тривалість операційного циклу.

8. Який показник характеризує суму оборотних активів, що була авансована в розрахунку на одну гривню чистого доходу?

- а) коефіцієнт обертання;
- б) коефіцієнт завантаження;
- в) тривалість одного обороту;
- г) тривалість операційного циклу.

9. За рік оборотні активи здійснюють 4 обороти. Чому дорівнює коефіцієнт завантаження оборотних активів?

- а) 4;
- б) 0,5;
- в) 0,25;
- г) 1.

10. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості розраховується як відношення:

- а) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу;
- б) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості;
- в) собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів;
- г) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічної чисельності працівників.

11. Тривалість оборотності оборотних активів визначається у:

- а) місяцях;
- б) днях;
- в) годинах;
- г) роках.

12. Тривалість одного обороту оборотних активів визначається як:

- а) відношення чистого доходу до середньорічної вартості оборотних активів;
- б) відношення тривалості періоду, який аналізується, до коефіцієнта обертання оборотних активів;
- в) добуток коефіцієнтів обертання і завантаження оборотних активів;
- г) відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої величини підсумку балансу.

13. Тривалість оборотності запасів за рік визначається:

- а) відношенням індексу валової продукції до індексу матеріальних затрат;
- б) діленням вартості виробленої продукції на суму матеріальних ресурсів;
- в) відношенням 365 (днів) до коефіцієнта оборотності запасів;
- г) відношенням коефіцієнта оборотності запасів до 365 (днів).

14. Який показник характеризує середню кількість днів, необхідних для здійснення одного обороту оборотних активів?

- а) тривалість одного обороту;
- б) коефіцієнт завантаження;
- в) коефіцієнт обертання;
- г) тривалість операційного циклу.

15. Про прискорення оборотності оборотних активів свідчать:

- а) збільшення коефіцієнта обертання і зменшення тривалості одного обороту;
- б) збільшення коефіцієнта завантаження і зростання тривалості одного обороту;
- в) збільшення коефіцієнта завантаження і зростання прибутку підприємства;
- г) зростання доходів і прибутку підприємства.

16. Середній проміжок часу між придбанням матеріалів для виробництва та отриманням грошових коштів за реалізовану продукцію – це:

- а) фінансовий цикл;
- б) операційний цикл;
- в) тривалість обороту запасів;
- г) тривалість обороту капіталу.

17. Неодмінним результатом прискорення оборотності оборотних активів є:

- а) залучення оборотних активів у господарський оборот;
- б) погіршення фінансового стану підприємства та його платоспроможності;
- в) вивільнення оборотних активів з господарського обороту;
- г) покращення фінансово-розрахункової дисципліни.

18. Величина вивільнених з обороту (або додатково залучених в оборот) оборотних активів в результаті зміни їх оборотності розраховується як:

- а) відношення одностороннього обороту у звітному періоді до різниці тривалості одного обороту у звітному і базовому періодах;
- б) добуток різниці тривалості одного обороту у звітному і базовому періодах та односторонньої суми обороту у звітному періоді;
- в) добуток одностороннього обороту у базовому періоді на різницю тривалості одного обороту у звітному і базовому періодах;
- г) немає вірної відповіді.

19. Які фактори впливають на зміну оборотності оборотних активів?

- а) середньорічна вартість оборотних активів і чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) середньорічна вартість оборотних активів і чистий прибуток (збиток);

- в) середньорічна вартість активів і дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- г) фондівіддача і середньорічна вартість оборотних активів.

20. Які показники характеризують використання матеріальних ресурсів?

- а) коефіцієнт оборотності, тривалість обороту, матеріаломісткість, матеріалівіддача, прибуток на одну гривну матеріальних витрат;
- б) коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт зносу, матеріаломісткість, матеріалівіддача, прибуток на одну гривну матеріальних витрат;
- в) коефіцієнт реінвестування, коефіцієнти зносу, матеріаломісткість;
- г) коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, матеріаломісткість, матеріалівіддача, прибуток на одну гривну матеріальних витрат.

21. Матеріалівіддача визначається як відношення:

- а) матеріальних ресурсів до вартості виробленої продукції;
- б) матеріальних витрат до вартості виробленої продукції;
- в) матеріальних ресурсів до валового доходу;
- г) вартості виробленої продукції до матеріальних витрат.

22. Матеріаломісткість продукції визначається як:

- а) відношення виробленої продукції до матеріальних ресурсів;
- б) відношення матеріальних витрат до вартості виробленої продукції;
- в) відношення базисних та звітних матеріальних витрат;
- г) немає вірної відповіді.

23. Відношення матеріальних витрат до собівартості продукції це:

- а) матеріаломісткість;
- б) питома вага матеріальних витрат у собівартості;
- в) коефіцієнт оборотності запасів;
- г) матеріалозабезпеченість.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – г; 3 – г; 4 – б; 5 – а; 6 – в; 7 – а; 8 – б; 9 – в; 10 – б;
11 – б; 12 – б; 13 – в; 14 – а; 15 – а; 16 – б; 17 – в; 18 – б; 19 – а; 20 – а;
21 – г; 22 – б; 23 – б.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз показників оборотності оборотних активів»

Зміст завдання: визначити показники оборотності активів підприємства та наслідки прискорення або уповільнення обертання коштів підприємства. Сформулювати висновки.

Порядок виконання

1) Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми фінансової звітності № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 20. Занести вихідні дані до табл. 21, провести розрахунки.

Таблиця 20

Вихідна інформація для розрахунку показників оборотності, тис. грн

Показники	Порядок розрахунку за даними форм № 1, 2 (коди рядків)
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2: 2000 графа 3
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2: 2050 графа 3
3. Середньорічна вартість оборотних активів	форма № 1: 1195 (графа 3 + графа 4) / 2
4. Середньорічна вартість виробничих запасів	форма № 1: 1101 (графа 3 + графа 4) / 2
5. Середньорічна вартість готової продукції і товарів	форма № 1: 1103+1104 (графа 3 + графа 4) / 2
6. Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості	форма № 1: 1125+1130+1135+ +1140+1145+1155 (графа 3 + графа 4)/2

Таблиця 21

Динаміка показників оборотності оборотних активів підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+,-)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
Вихідна інформація, тис. грн					
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)					
Середньорічна вартість:					
3. оборотних активів					
4. виробничих запасів					
5. готової продукції і товарів					
6. поточної дебіторської заборгованості					
Показники оборотності активів					
7. Коефіцієнт обертання оборотних активів (п. 1 / п. 3)					×
8. Коефіцієнт завантаження оборотних активів (п. 3 / п. 1)					×

Продовж. табл. 21

А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
9. Тривалість одного обороту оборотних активів, днів (365 / п.7)					
10. Коефіцієнт обертання виробничих запасів (п. 2 / п. 4)					×
11. Тривалість одного обороту виробничих запасів, днів (365 / п.10)					
12. Коефіцієнт обертання готової продукції і товарів (п. 1 / п. 5)					×
13. Тривалість одного обороту готової продукції і товарів, днів (365 / п. 12)					
14. Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості (п. 1 / п. 6)					×
15. Тривалість одного обороту поточної дебіторської заборгованості, днів (365 / п. 14)					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2) З використанням інформації табл. 21 за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну тривалості одного обороту оборотних активів у 2015 році (T_1) порівняно з 2013 роком (T_0).

За даними табл. 21 проводиться розрахунок умовного показника тривалості одного обороту оборотних активів, днів:

$$T_{ум} = \frac{365 \times \overline{OA}_1}{ЧД_0} = \frac{365 \times}{},$$

де $\overline{OA}_1$ – середньорічна вартість оборотних активів в звітному році, тис. грн (п. 3 гр. 3 у табл. 21);

$ЧД_0$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у базисному році, тис. грн. (п. 1 гр. 1 у табл. 21).

Загальна зміна тривалості одного обороту оборотних активів, днів:

$$\Delta T = T_1 - T_0 =$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення (зменшення) середньорічної вартості оборотних активів:

$$\Delta T_{OA} = T_{ум} - T_0 =$$

2) збільшення (зменшення) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta T_{ЧД} = T_1 - T_{ум} =$$

Перевірка розрахунку: $\Delta T = \Delta T_{OA} + \Delta T_{ЧД} =$

3. Визначити суму відносного вивільнення (-) або додаткового залучення (+) оборотних активів у результаті прискорення (уповільнення) їх оборотності, тис. грн:

$$BB_{OA} = \frac{ЧД_1 \times \Delta T}{365} = \frac{\quad}{365} =$$

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз показників наявності та використання матеріальних оборотних активів»

Зміст завдання: проаналізувати показники наявності та використання матеріальних оборотних активів.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» та форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 22.

Занести вихідні дані до табл. 23, провести розрахунки.

Таблиця 22

Вихідна інформація для аналізу показників, тис. грн

Показники	Порядок розрахунку за даними форм № 1, 2 (коди рядків)
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2: 2000 графа 3
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2: 2050 графа 3
3. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	форма № 2: 2190 або 2195 графа 3
4. Матеріальні витрати	форма № 2: 2500 графа 3
5. Середньорічна вартість матеріальних оборотних активів	форма № 1: 1100+1110 (графа 3 + графа 4)/2
5.1. Середньорічна вартість виробничих запасів	форма № 1: 1101 (графа 3 + графа 4) / 2
5.2. Середньорічна вартість незавершеного виробництва	форма № 1: 1102 (графа 3 + графа 4)/2
5.3. Середньорічна вартість готової продукції і товарів	форма № 1: 1103+1104 (графа 3 + графа 4) / 2
5.4. Середньорічна вартість поточних біологічних активів	форма № 1: 1110 (графа 3 + графа 4)/2

**Динаміка показників наявності та використання
матеріальних оборотних активів за 2013-2015 рр.**

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+,-)	
	2013	2014	2015	абсо- лютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
Вихідна інформація та показники наявності матеріальних оборотних активів, тис. грн					
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)					
3. Прибуток (збиток) від операційної діяльності					
4. Матеріальні витрати					
5. Середньорічна вартість матеріальних оборотних активів					
5.1. Середньорічна вартість виробничих запасів					
5.2. Середньорічна вартість незавершеного виробництва					
5.3. Середньорічна вартість готової продукції і товарів					
5.4. Середньорічна вартість поточних біологічних активів					
Показники використання матеріальних оборотних активів					
6. Коефіцієнт накопичення запасів ((п. 5.1 + п. 5.2) / п. 5.3)					
7. Коефіцієнт обертання матеріальних оборотних активів (п. 1 / п. 5)					×
8. Тривалість одного обороту матеріальних оборотних активів, днів (365/ п. 7)					
9. Тривалість одного обороту виробничих запасів, днів (365 × п. 5.1 / п. 2)					
10. Матеріаловіддача, грн (п. 2 /п. 4)					
11. Матеріаломісткість, грн (п. 4 /п. 2)					
12. Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, % (п. 4 ×100/ п. 2)					×
13. Отримано прибутку (збитку) від операційної діяльності на 1 грн матеріальних витрат, грн (п. 3 / п. 4)					

*якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. З використанням інформації табл. 23 за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну тривалості одного обороту виробничих запасів у 2015 році (T_1) порівняно з 2013 роком (T_0).

За даними табл. 23 проводиться розрахунок умовного показника тривалості одного обороту виробничих запасів, днів:

$$T_{ум} = \frac{365 \times \overline{BЗ}_1}{CB_0} = \frac{365 \times}{CB_0} = ,$$

де $\overline{BЗ}_1$ – середньорічна вартість виробничих запасів в звітному році, тис. грн (п. 5.1 гр. 3 у табл. 23);

CB – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у базисному році, тис. грн (п. 2 гр. 1 у табл. 23).

Загальна зміна тривалості обороту одного обороту виробничих запасів, днів:

$$\Delta T = T_1 - T_0 =$$

У тому числі за рахунок факторів:

1) зростання (скорочення) середньорічної вартості виробничих запасів:

$$\Delta T_{BЗ} = T_{ум} - T_0 =$$

2) збільшення (зменшення) собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta T_{CB} = T_1 - T_{ум} =$$

Перевірка розрахунку: $\Delta T = \Delta T_{BЗ} + \Delta T_{CB} =$

3. Визначити величину відносного вивільнення з господарської діяльності (-) або додаткового залучення в господарську діяльність (+) оборотних активів у вигляді запасів за формулою:

$$\Delta BЗ = CB_1 \times \Delta T / 365 =$$

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз забезпеченості запасів підприємства джерелами їх формування»

Зміст завдання: розрахувати показники забезпеченості запасів підприємства джерелами їх формування, визначити тип фінансової стійкості.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 24. Занести вихідні дані до табл. 25, провести розрахунки.

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Показники	Коди рядків за даними форми № 1 графа 4
1. Власні оборотні кошти	1495 – 1095
2. Довгострокові кредити банків	1510
3. Короткострокові кредити банків	1600
4. Запаси і поточні біологічні активи	1100 + 1110

2. В п. 10 визначити тип фінансової стійкості підприємства залежно від значень показників 7-9 табл. 25:

а) абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні кошти повністю покривають запаси: показник $7 \geq 0$;

б) нормально стійкий фінансовий стан – запаси покриваються власними оборотними коштами та довгостроковими кредитами банків: показник $8 \geq 0$;

в) нестійкий фінансовий стан – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів: показник $9 \geq 0$;

г) кризовий фінансовий стан – запаси не покриваються джерелами їх формування: показник $9 < 0$.

3. При розрахунку п. 11 в чисельнику дробу слід взяти п. 1 – якщо абсолютна фінансова стійкість; п. 5 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; п. 6 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

4. При розрахунку п. 12 в чисельнику дробу слід взяти п. 7 – якщо абсолютна фінансова стійкість; п. 8 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; п. 9 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

5. Відхилення показників 11,12 визначається при умові однакового типу фінансової стійкості за базовий та звітний роки.

Визначення типу фінансової стійкості за показниками забезпеченості запасів джерелами їх формування у 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+,-)
	2013	2014	2015	
А	1	2	3	4=3-1
1. Власні оборотні кошти				
2. Довгострокові кредити банків				
3. Короткострокові кредити банків				
4. Запаси				
5. Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів (п.1 + п.2)				
6. Загальна величина джерел формування запасів (п.1 + п.2 + п.3)				

Продовж. табл. 25

А	1	2	3	4=3-1
7. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів (п.1 - п.4)				
8. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів для формування запасів (п.5 - п.4)				
9. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів (п.6 - п.4)				
10. Тип фінансової стійкості				×
11. Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування (п.1, або п.5, або п.6 / п.4)				
12. Надлишок (+), нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн. запасів, грн. (п.7, або п.8, або п.9 / п.4)				

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

1. Напрями аналізу трудових ресурсів підприємства.
2. Аналіз складу та динаміки трудових ресурсів.
3. Показники використання робочого часу на підприємстві.
4. Система показників аналізу продуктивності праці.
5. Факторний аналіз продуктивності праці.
6. Порівняльний аналіз продуктивності та оплати праці.

1. Напрями аналізу трудових ресурсів підприємства

Трудові ресурси – найважливіший фактор розвитку економіки, частина продуктивних сил суспільства й потенційний носій робочої сили.

Робоча сила – економічна категорія, яка характеризує сукупність духовних та фізичних здібностей людини до праці.

До трудових ресурсів належить частина населення, яка має необхідний фізичний розвиток, володіє знаннями і практичними навичками для якісного і своєчасного виконання передбачених технологією робіт і досвідом роботи.

Трудові ресурси включають працездатних чоловіків та жінок, а також підлітків і осіб пенсійного віку, які зайняті в економічній діяльності.

Згідно Кодексу Законів про працю України неповнолітні можуть працювати з шістнадцяти років. За згодою одного із батьків або особи, що його замінює, можуть, як виняток, прийматись на роботу особи, які досягли п'ятнадцяти років. Для підготовки молоді до продуктивної праці допускається прийняття на роботу учнів загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладів для виконання легкої роботи, що не завдає шкоди здоров'ю і не порушує процесу навчання, у вільний від навчання час по досягненні ними чотирнадцятирічного віку за згодою одного з батьків або особи, що його замінює.

Зайнятими вважаються особи у віці 15-70 років, які відпрацювали протягом обстежуваного тижня не менше чотирьох годин (в особистому підсобному сільському господарстві не менше 30 год.) незалежно від того, чи була це постійна, тимчасова, сезонна, випадкова або інша робота.

Міжнародна організація праці (МОП) згідно з концепцією робочої сили поділяє населення на економічно активне і економічно неактивне. До економічно активного населення відносять населення обох статей віком 15-70 років, яке протягом певного періоду забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів та послуг. Економічно неактивне населення – особи, які не можуть бути класифіковані як «зайняті» або «безробітні».

Основні внутрішні інформаційні джерела для аналізу трудових ресурсів:

– дані статистичної звітності: форма № 1-ПВ «Звіт з праці»; форма 1-ПВ «Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці» (умови праці); форма № 6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання»;

- накази, в яких відображають зміни особового складу працівників;
- дані табельного обліку відпрацьованого часу;

Виконання денних завдань (змінних норм виробітку) окремими робітниками фіксують у формах первинної документації: «Обліковий листок праці і виконаних робіт», «Обліковий листок тракториста-машиніста», «Дорожній листок вантажного автомобіля», «Наряд на відрядну роботу» тощо.

Аналіз робочого часу ведуть за даними оперативного обліку. Слід зазначити, що облік часу на основі табелів має ряд недоліків, які не дозволяють мати реальні відомості про кількість фактично відпрацьованих людино-днів і людино-годин. Часто явку на роботу відмічають незалежно від того, виконував працівник роботу чи ні, простої практично не документують. Неточно зазначають відпрацьовані години: якщо у таблиці зазначений день, то автоматично зазначають повну тривалість дня. Широко використовується практика надання дозволених керівництвом невиходів (так званих відгулів) замість наднормативних годин, відпрацьованих раніше. В зв'язку з цим достовірність вихідних даних для аналізу використання робочого часу знижується.

Напрями аналізу трудових ресурсів:

1) оцінка трудового потенціалу;

Під трудовим потенціалом (запасом праці) розуміють кількість і якість праці, на яку може розраховувати підприємство. Для визначення кадрового потенціалу вивчають демографічну ситуацію в регіоні та причини, які її сформували (наявність робочих місць, можливість вибору роботи за фахом і бажанням, умови праці, рівень оплати праці і соціального захисту, сезонний характер праці, розвиток соціальної інфраструктури, рівень якості життя і соціального захисту працівників тощо).

2) оцінка забезпеченості трудовими ресурсами, яка визначається співставленням фактичної чисельності працюючих та планової потреби у них;

Для підприємства важлива не сама наявність трудового потенціалу, а те, наскільки вона відповідає потребі. Якщо, наприклад, темпи скорочення великої рогатої худоби перевищують темпи скорочення чисельності працівників, які її обслуговують, навантаження на працівника галузі знижується.

Забезпеченість сільськогосподарських підприємств робочою силою характеризують показники: площа земельних ресурсів, посівів сільськогосподарських культур в розрахунку на одного працівника; поголів'я худоби (в умовних головах) з розрахунку на одного працівника та інші.

За умов нестачі працівників нарощування виробництва продукції можливе лише на основі підвищення продуктивності праці. Наприклад, підвищення рівня механізації виробничих процесів спричиняє зменшення потреби у працівниках.

3) вивчення стану використання робочого часу;

Забезпеченість робочою силою можна визначити за допомогою балансу праці. Баланс праці, як і будь-який баланс, складається з активу (в ньому відображують запас праці) і пасиву (використання робочої сили). Баланс праці складають на основі виробничих планів, календарних графіків робіт,

технологічних карт, штатного розкладу адміністративного персоналу тощо. При цьому аналізують не лише середньорічні показники забезпеченості робочою силою, а й періоди найбільшої напруженості у роботі.

Недостатня забезпеченість робочою силою може призвести до невиконання запланованого обсягу виробництва продукції, а надлишок – до неповного використання та зниження продуктивності праці. На підставі аналізу визначають заходи щодо поліпшення використання трудових ресурсів, покриття їх дефіциту або використання надлишку.

4) виявлення якісного складу працюючих;

Якісний склад працівників оцінюють за характеристиками: професійний склад, кваліфікація та майстерність персоналу, його статево-вікова структура, рівень загальної та спеціальної освіти, стаж роботи за спеціальністю.

Результати діяльності підприємства значно залежать від кваліфікації персоналу, яку можна визначити як ступінь підготовленості кожного працівника до виконання ним професійних обов'язків (функцій). Робітників за рівнем кваліфікації поділяють на висококваліфікованих, кваліфікованих, малокваліфікованих і некваліфікованих. Підприємство може ефективно працювати лише за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру.

5) аналіз динаміки (руху) трудових ресурсів, який дозволяє виявити першопричини змін в забезпеченості робочою силою;

У господарській діяльності важливу роль відіграє сталість кадрів. Підприємства зацікавлені в стабільності трудового колективу, оскільки завдяки цьому за інших однакових умов досягається вищий рівень продуктивності праці. Проте, коли підприємство розвивається, воно зацікавлене у наймі більш кваліфікованих фахівців, працівників нових професій, високопрофесійних спеціалістів, отже, виправдано зростатиме коефіцієнт надходження.

6) аналіз використання фонду оплати праці;

Аналіз трудових ресурсів проводять у взаємозв'язку з аналізом витрат на оплату праці – порівнюють темпи росту продуктивності праці з темпами росту середньої зарплати працівників. Необхідно забезпечити випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з ростом заробітної плати, оскільки це є одним із найважливіших резервів зниження собівартості продукції та неодмінною умовою нормального розвитку підприємства.

7) визначення показників продуктивності та ефективності праці;

Основними показниками ефективності використання трудових ресурсів є:

- отримано на одного працівника галузі: валової продукції, чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, прибутку (збитку) від реалізації продукції;

- рентабельність персоналу: відношення прибутку від операційної діяльності до середньооблікової чисельності працівників, виражене у відсотках;

– отримано на одну гривну витрат на оплату праці: валової продукції, чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, прибутку (збитку) від реалізації продукції.

2. Аналіз складу та динаміки трудових ресурсів

Всі постійні, сезонні та тимчасові працівники, прийняті на роботу на один день і більше складають **обліковий (списковий) склад працівників підприємства** незалежно від того, знаходяться вони на роботі чи перебувають у відпустці, відрядженні, на курсах підвищення кваліфікації, на лікарняному або тимчасово не працюють з інших причин.

Окрім облікового складу визначають явочний склад і фактичну чисельність працівників підприємства.

Явочний склад – чисельність осіб спискового складу, які з'явилися на роботу, незалежно від того, чи приступили вони до роботи.

Фактична чисельність працівників – особи явочного складу, які з'явилися і приступили до роботи незалежно від її тривалості. Середню чисельність фактично працюючих визначають як відношення кількості відпрацьованих людино-днів до кількості робочих днів підприємства за відповідний період. Цей показник характеризує середній за чисельністю розмір колективу, що працював на підприємстві.

Трудові ресурси класифікують:

а) залежно від умов найму працівників:

Трудовий договір може бути: безстроковим, що укладається на невизначений строк; на визначений строк, встановлений за погодженням сторін; таким, що укладається на час виконання певної роботи.

1) постійні – є членами підприємства або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення;

Засновники (учасники) приватних підприємств – сільськогосподарських виробничих кооперативів, товариств з обмеженою відповідальністю, селянських фермерських господарств тощо є членами цих підприємств, а тому їх також правомірно відносити до даної категорії працівників.

2) тимчасові – зараховані до складу трудового колективу тимчасово на термін до двох місяців;

До спискового складу не включають тимчасово залучених на сільськогосподарські роботи робітників та службовців промислових підприємств і державних установ, осіб, які тимчасово відряджені в інші підприємства, а також практикантів навчальних закладів, якщо вони не зараховані на робочі місця.

3) сезонні – зараховані до складу трудового колективу на термін від двох до шести місяців для виконання сезонних робіт;

б) залежно від сфери трудової діяльності:

1) персонал основної діяльності (персонал, зайнятий у сільськогосподарському виробництві) – працівники, зайняті у рослинництві, тваринництві,

садівництві, працівники транспорту, що переважно обслуговують сільськогосподарське виробництво (трактористи-машиністи, водії автомобілів тощо), зайняті поточним ремонтом будівель і споруд виробничого сільськогосподарського призначення;

2) персонал, зайнятий у підсобних промислових виробництвах – включає працівників переробних цехів, столярень, працівників майстерень по ремонту техніки та працівників транспорту, що обслуговують промислове виробництво;

3) обслуговуючий персонал – працівники складів, матеріально-технічного постачання, працівники, які здійснюють капітальний ремонт будівель і споруд несільськогосподарського призначення, працівники транспорту, які обслуговують неосновне виробництво і непромислове виробництво, наприклад комунальне господарство.

Оскільки основною робочою силою є наймані працівники, виникає необхідність в аналізі їх руху.

Показники руху (динаміки) трудових ресурсів:

1) коефіцієнт надходження – відношення кількості прийнятих працівників до середньорічної чисельності працюючих;

Іноді коефіцієнт надходження визначають відношенням чисельності працівників, прийнятих на роботу протягом року, до чисельності працівників на підприємстві на початок року.

2) коефіцієнт вибуття – відношення кількості працівників, що вибули за рік, до середньорічної чисельності;

Цей показник також можна обчислити по відношенню до чисельності працівників на підприємстві на початок року.

Причини вибуття працівників з підприємств можна поділити на виправдані (звільнення з причин виробничої чи державної необхідності, а саме: вступ до навчальних закладів, військова служба, вихід на пенсію, переведення на роботу в інші підприємства, раціоналізація виробництва тощо) та зайві (з причин, що не належать до суспільно необхідних – вибуття за власним бажанням, звільнення за порушення трудової дисципліни і за рішенням суду). Зайві причини вибуття характеризують плинність робочої сили.

3) коефіцієнт валового обороту робочої сили (міграції) – сума коефіцієнтів надходження і вибуття;

Відношення прийнятих і звільнених до середньорічної кількості працюючих характеризує інтенсивність загального обороту або міграції трудових ресурсів. В результаті загального обороту трудових ресурсів здійснюється якісна зміна їх складу: старіння чи омолодження, підвищення чи зниження загальноосвітнього і кваліфікаційного рівня тощо.

4) коефіцієнт плинності робочої сили – відношення кількості працівників, які вибули за власним бажанням і звільнених за порушення трудової дисципліни (за прогули без поважних причин і за порушення правил внутрішнього розпорядку) до середньорічної чисельності працівників;

Характеризує рух кадрів також середній стаж роботи персоналу на даному підприємстві. Розраховується цей показник діленням загальної суми

років роботи на даному підприємстві штатних працівників спискового складу на річну середньооблікову чисельність таких працівників.

3. Показники використання робочого часу на підприємстві

Вимірювання праці робітників пов'язане, насамперед, із робочим часом, який визначають у годинах, днях, місяцях, роках. В даний час в Україні використовують здебільшого табельну систему обліку відпрацьованого часу. В зв'язку з цим дослідження показників використання робочого часу, починають з визначення показників календарного, табельного та максимально можливого фонду робочого часу у розрахунку на облікову чисельність працівників підприємства.

Календарний фонд робочого часу включає всі календарні дні періоду, включаючи святкові та вихідні. Календарний фонд робочого часу визначений астрономічною тривалістю періоду і підраховується, як правило, за рік або місяць.

Табельний фонд робочого часу – календарний фонд робочого часу без урахування святкових та вихідних днів. Тобто, це робочі дні періоду, які визначають по всіх працівниках підприємства.

Відповідно до чинного законодавства до державних свят відносять:

- 1) 1 січня – Новий рік;
- 2) 7 січня – Різдво Христове;
- 3) 8 березня – Міжнародний жіночий день;
- 4) Пасха (Великдень);
- 5,6) 1, 2 травня – День міжнародної солідарності трудящих;
- 7) 9 травня – День пам'яті і примирення. День перемоги;
- 8) Трійця;
- 9) 28 червня – День Конституції України;
- 10) 24 серпня – День незалежності України;
- 11) 14 жовтня – День захисника України.

Максимально можливий фонд робочого часу – різниця між табельним фондом робочого часу та тарифними відпустками. Щоб визначити максимально можливий фонд робочого часу, від календарного фонду часу віднімають неробочі дні (вихідні, святкові) та тривалість чергових відпусток.

Наприклад, календарний фонд робочого часу на одного працівника, який відпрацював цілий рік, становить 365 днів, максимально можливий:

$$365 - 104 \text{ (вихідні)} - 11 \text{ (святкові)} - 24 \text{ (відпустки)} = 226 \text{ днів.}$$

Максимально можливий фонд по підприємству знаходять сумуванням максимально можливих фондів робочого часу по всіх працівниках.

Подальший аналіз полягає у порівнянні визначених фондів з фактично відпрацьованим часом.

Показники використання робочого часу:

1) коефіцієнт використання максимально можливого фонду робочого часу (коефіцієнт використання робочої сили) – відношення фактично

відпрацьованих людино-днів робочого часу до максимально можливого фонду робочого часу;

Якщо коефіцієнт менше за одиницю, це може бути пов'язане з невиходом на роботу через поважні (хворобу, сімейні обставини тощо) або неповажні причини.

2) коефіцієнт використання робочого часу протягом року – відношення середньої кількості днів, відпрацьованих одним постійним робітником за рік, до кількості робочих днів у році;

Аналіз використання робочого часу за кількістю відпрацьованих днів одним робітником допомагає виявити резерви використання річного фонду робочого часу. Однак резерви можуть бути приховані й у використанні часу протягом робочого дня. В зв'язку з цим виникає необхідність у вивченні тривалості робочого дня, тобто кількості годин, відпрацьованих в середньому за кожний день одним робітником по підприємству в цілому і в межах окремих галузей виробництва.

3) середня фактична тривалість робочого періоду – відношення загальної кількості відпрацьованих людино-днів до середньоспискової чисельності працівників;

Показує скільки в середньому днів відпрацював один робітник за період.

Після закінчення кожного місяця можна порівняти кількість днів, відпрацьованих у середньому одним працездатним, з можливою кількістю робочих днів за місяць (кількість робочих календарних днів без днів відпусток і хвороби), а також з даними за відповідний період минулого року; визначити кількість працездатних, які не брали участі в роботах протягом місяця або мало працювали без поважних причин.

4) середня фактична тривалість робочого дня, робочої зміни;

Окремо можна визначити показник трудової участі пенсіонерів і підлітків.

КЗОП України встановлені нормативи тривалості робочого тижня – не більше 40 год., на роботах з шкідливими умовами праці – до 36 год., для підлітків віком від 16 до 18 років – до 36 год., віком від 15 до 16 років – до 24 год.

В сільському господарстві до робіт з шкідливими умовами праці відносять роботи з отрутохімікатами (засобами хімічного захисту рослин від шкідників та хвороб), дезінфекції, дезінсекції, деякі ветеринарні роботи тощо.

Причинами зміни тривалості робочого дня можуть бути простої впродовж зміни, понадурочні години роботи, перерви у роботі тощо.

5) показник трудової активності працівників – середня кількість відпрацьованих людино-годин одним постійним працівником;

Обчислюється діленням відпрацьованих постійними працівниками людино-годин на їх кількість.

Причини відхилень у витратах часу порівняно із планом можуть бути викликані різними обставинами. Так, перевищення фактичної кількості відпрацьованих годин може статись через низьку продуктивність праці, збільшення обсягу робіт, що виконувалися вручну, недостатньо обґрунтованого планування

трудових затрат та інших причин, які свідчать про недоліки в організації робіт і використанні робочої сили. Але, зростання витрат може бути виправданим, наприклад, через збільшення обсягу отриманої продукції порівняно з планом або в зв'язку з додатковими роботами, яких вимагають погодні умови – поливами, прополюваннями тощо.

Аналогічно і зменшення фактично відпрацьованої кількості годин порівняно із запланованою може бути пов'язане зі скороченням обсягу робіт через невиконання окремих виробничих операцій і порушення прийнятої технології, а також через послаблення трудової дисципліни. Менша за заплановану кількість відпрацьованих годин може бути зумовлена зменшенням потреби в ручній праці через підвищення рівня механізації виробництва, зростання продуктивності праці та вивільнення робітників. Тому варто докладно вивчати причини всіх відхилень.

6) коефіцієнт використання робочого часу зміни – відношення фактичного робочого часу зміни до нормативної тривалості зміни в годинах;

7) коефіцієнт втрат робочого часу – відношення кількості днів цілоденних простоїв і неявок через неповажні причини до максимально можливого фонду робочого часу;

Втрати робочого часу – час, який можна було використати для роботи, але не відпрацьований з причин неявок з дозволу (ініціативи) адміністрації, прогулів та масових невиходів на роботу – страйків.

8) коефіцієнт втрат внутрішньозмінного робочого часу – відношення кількості годин внутрішньозмінних простоїв до загальної кількості годин перебування на роботі;

9) коефіцієнт сезонності використання робочої сили – відношення затрат праці у кожному місяці до середньомісячних затрат праці.

Сприяють зниженню сезонності використання робочої сили раціональне поєднання галузей рослинництва і тваринництва, підбір сортів вирощуваних сільськогосподарських культур за строками дозрівання, створення промислових підсобних виробництв, наприклад з переробки овочевої продукції, тощо.

Розглянуті показники характеризують рівень екстенсивного використання праці. Таке використання має свої межі – законодавчо встановлену тривалість робочого дня та тривалість робочого тижня. Крім того, рівень використання праці можна охарактеризувати її інтенсивністю, яка показує ступінь напруженості праці і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення продуктивності інтенсивної праці також має свої межі – психічні та фізичні можливості людського організму. Джерелом зростання продуктивності праці, яке не знає меж є техніко-технологічне вдосконалення виробництва. За рахунок науково-технічному прогресу продуктивність праці зростає так швидко, що дає можливість виробляти все більше споживчих благ з меншою кількістю праці.

4. Система показників аналізу продуктивності праці

Основним завданням економічного аналізу є співвідношення результатів і витрат, яке в загальному розумінні називають ефективністю. Узагальнюючим показником ефективності використання робочої сили є продуктивність праці, яка характеризує співвідношення результатів праці та затрат праці. Тобто, продуктивність праці зіставляє обсяг вироблених матеріальних або нематеріальних благ (послуг, робіт) та кількість витраченої на це праці. Як економічна категорія продуктивність праці в загальному випадку відображає кількість споживчої вартості, створеної за одиницю часу або затрати робочого часу на виробництво одиниці споживчої вартості.

Праця в сільському господарстві має особливості:

1) на відміну від галузей промисловості, працівник безпосередньо не створює продукцію (молоко, приплід, овочі тощо), а лише виконує необхідні операції, які сприяють отриманню продукції в результаті дії природних процесів;

2) внаслідок значної залежності від зовнішніх умов (особливо погодно-кліматичних) інтенсифікація праці не завжди супроводжується підвищенням її продуктивності;

3) сезонність праці, особливо в рослинництві;

4) різноманіття технологічних операцій в аграрному виробництві унеможливорює вузьку спеціалізацію працівників (на виконанні однієї операції).

Показники продуктивності праці класифікують:

а) за змістом:

1) повні – показники, які характеризують продуктивність праці через співвідношення готової продукції і робочого часу, витраченого на її виробництво (наприклад, виробництво валової продукції сільського господарства одним середньорічним працівником або окремих видів продукції за людино-день або людино-годину);

Виріботок продукції характеризує продуктивність праці за певний період чистого робочого часу (без втрат), тобто кількість продукції (зерна, молока тощо), яку в середньому виробляє робітник підприємства за одну годину, зміну, день, місяць, сезон, рік.

2) неповні – характеризують рівень продуктивності праці через співвідношення обсягу робіт і робочого часу, витраченого на їх виконання (наприклад, площа посіву зернових культур за одну людино-годину, затрати праці на збирання врожаю з одного гектара площі, затрати праці на роздачу кормів у розрахунку на одну голову ВРХ тощо);

Неповні показники є проміжними і розраховуються до одержання продукції. До цих показників, наприклад, належать обсяг виконаних робіт за робочий день чи годину – обсяг оранки за людино-день, затрати праці на прибирання приміщень.

Неповні абсолютні показники в рослинництві розраховуються за окремими культурами за кожною технологічною операцією (підготовкою

грунту до посіву, посів, догляд за посівами, збирання) у розрахунку на площу посіву відповідної культури. У тих тваринницьких галузях, де виробничий цикл займає тривалий період (виращування і відгодівля великої рогатої худоби, свиней, овець) з метою контролю за витрачанням живої праці обчислюють її затрати на голову тварин за певний календарний період – місяць, квартал, рік.

3) побічні – становлять співвідношення двох факторів виробництва, одним з яких виступає робоча сила (наприклад, навантаження посівних площ на одного працівника, поголів'я тварин, яке обслуговує один працівник, затрати праці у розрахунку на голову худоби тощо);

Неповні і побічні показники використовують, як правило, для контролю і аналізу виконання плану щодо затрат праці на проміжних стадіях виробництва, коли ще немає даних про обсяги виробленої продукції.

б) за способом визначення результатів праці:

1) натуральні (обсяг продукції вимірюється в натуральних одиницях – центнерах, тисячах штук і т.п.);

Наприклад, продуктивність праці комбайнерів можна визначити за зібраною площею та кількістю намолоченого зерна.

2) умовно-натуральні (обсяг однорідної продукції та робіт виражається в умовних одиницях: кормових одиницях, калоріях тощо);

Наприклад, продуктивність праці трактористів-машиністів визначають за обсягом виконаної протягом сезону або року роботи в умовних еталонних гектарах.

3) вартісні (обсяг продукції обчислюється у постійних або поточних цінах);

З метою визначення продуктивності праці з урахуванням усіх видів продукції, що виробляються, розраховують вартісні показники – погодинну, денну і річну продуктивність праці – відношення вартості валової продукції відповідно до відпрацьованих годин, людино-днів і середньорічної кількості працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві.

в) за формою обчислення:

1) прямі (виробіток), в яких порівнюються продукція і робочий час, обсяг робіт і робочий час, фактори виробництва і робоча сила;

Тобто, за методикою обчислення прямі показники продуктивності праці знаходять як відношення, в чисельнику якого наводяться результати праці (кількість виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг і т.п.), а в знаменнику – затрати робочого часу або чисельність працівників, задіяних на даних роботах.

До прямих належать такі показники як обсяг виробленої продукції (у натуральному виразі по окремих видах продукції та у вартісному виразі для узагальнення) з розрахунку на людино-годину і на середньорічного працівника.

2) обернені (трудомісткість), які визначають затрати праці на виробництво одиниці продукції або робіт чи факторів виробництва;

За методикою обчислення обернені показники продуктивності праці знаходять як відношення, в чисельнику якого наводяться затрати робочого часу, а в знаменнику – результати праці (кількість виробленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг).

Прямі затрати праці (в людино-годинах) на виробництво одиниці продукції (на 1 ц, кг, 1000 шт.) називають трудомісткістю продукції. Чим нижча трудомісткість виробництва продукції, тим вища продуктивність праці. Із скороченням робочого часу на виробництво одиниці продукції знижується (за інших однакових умов) її собівартість, отже, зростає прибутковість.

Трудомісткість одиниці певного виду продукції визначається як відношення затрат праці на виробництво даного виду продукції до кількості виробленої продукції у натуральному виразі. Аналогічно можна визначити трудомісткість певної технологічної операції – затрати часу на посів гектара кукурудзи і т.п.

Рівень продуктивності праці аналізують порівнюючи фактичні показники з плановими, нормативними, з даними попередніх років, аналогічних підприємств.

5. Факторний аналіз продуктивності праці

Продуктивність праці в сільському господарстві залежить від багатьох факторів організації і технології виробництва, які акумулюються у двох чинниках першого порядку:

1) продуктивності одиниці розміру галузі (урожайності в рослинництві, продуктивності однієї голови в тваринництві);

2) трудомісткості виробництва на одиницю витрат галузі, тобто витрат праці на гектар посівної площі в рослинництві та на голову худоби в тваринництві.

$$\text{Продуктивність праці} = \frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Витрати праці}} = \frac{\text{Вихід продукції з одиниці ресурсу галузі}}{\text{Витрати праці на одиницю ресурсу галузі}}$$

$$\text{Продуктивність праці в рослинництві} = \frac{\text{Вихід продукції з 1 га посівної площі (урожайність)}}{\text{Витрати праці на 1 га посівної площі}}$$

$$\text{Продуктивність праці в тваринництві} = \frac{\text{Вихід продукції з 1 голови худоби і птиці}}{\text{Витрати праці на 1 голову худоби і птиці}}.$$

Схема факторного аналізу трудомісткості виробництва продукції рослинництва способом ланцюгових підстановок

Умовні позначення:

$ЗП_{\text{ПЛАН}}$, $ЗП_{\text{ФАКТ}}$ – прямі затрати праці на гектар посівної площі, відповідно, заплановані та фактичні;

$У_{\text{ПЛАН}}$, $У_{\text{ФАКТ}}$ – урожайність, ц з га, планова та фактична;

$t_{\text{ПЛАН}}$, $t_{\text{ФАКТ}}$, $t_{\text{УМ}}$ – трудомісткість, відповідно, планова, фактична та умовна, де:

$$t_{\text{ПЛАН}} = \frac{ЗП_{\text{ПЛАН}}}{У_{\text{ПЛАН}}}, \quad t_{\text{УМ}} = \frac{ЗП_{\text{ПЛАН}}}{У_{\text{ФАКТ}}}, \quad t_{\text{ФАКТ}} = \frac{ЗП_{\text{ФАКТ}}}{У_{\text{ФАКТ}}}.$$

Загальна зміна трудомісткості:

$$\Delta t = t_{\text{ФАКТ}} - t_{\text{ПЛАН}},$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) прямих затрат праці на один гектар посівної площі:

$$\Delta t_{\text{ЗП}} = t_{\text{ФАКТ}} - t_{\text{УМ}},$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta t_{\text{У}} = t_{\text{УМ}} - t_{\text{ПЛАН}}.$$

Зростання трудомісткості відбувається внаслідок збільшення затрат праці на одиницю посівної площі, зниження – в результаті їх скорочення.

Підвищення урожайності спричиняє зниження трудомісткості продукції, і, відповідно, зниження – зростання затрат праці на одиницю продукції.

Аналогічно здійснюють факторний аналіз трудомісткості виробництва продукції тваринництва, при цьому затрати праці на гектар площі замінюють на затрати праці на голову, а урожайність – на продуктивність однієї голови.

За наведеною схемою можна також проаналізувати динаміку трудомісткості, при цьому у схему замість планових показників підставляють показники базового періоду, а замість фактичних – звітного періоду.

Проте, ця загальноприйнята схема аналізу не завжди забезпечує точну оцінку впливу факторів на зміну трудомісткості. Так, в рослинництві частина затрат праці на гектар посівної площі безпосередньо впливає на урожайність культури. Підвищення урожайності деякою мірою виправдовує додаткові затрати праці. Відповідно, у тваринництві деякі зміни організації і технології виробництва можуть збільшувати затрати праці на одну голову, але при цьому зростає і продуктивність худоби. Для подолання зазначеного недоліку під час факторного аналізу слід брати до уваги зміну постійних затрат праці.

В свою чергу, трудомісткість виробництва (затрати праці на одиницю ресурсу) залежить від комплексу та обсягів технологічних операцій і трудомісткості цих операцій. Тому підвищення продуктивності праці на виробництві окремого виду продукції є результатом раціонального співвідношення збільшення виробництва продукції з кожного гектара та голови тварин і зменшення затрат робочого часу на одиницю площі та голову худоби.

Всі фактори, що впливають на рівень продуктивності праці, за характером дії поділяють на:

1) фактори, що сприяють збільшенню виробництва продукції;

Збільшення виробництва продукції можна досягти за рахунок природних, біологічних, економічних та організаційних чинників, таких як впровадження нових сортів сільськогосподарських культур, розведення

кращих ліній і порід тварин, раціональної хімізації виробництва і меліорації землі, покращення годівлі сільськогосподарських тварин тощо.

Також на продуктивність праці безпосередньо впливає ціна продукції, на виробництві якої задіяні працівники: за інших рівних умов продуктивність праці буде вище, якщо виробляється більш дорога продукція.

Виробництво продукції може зростати за рахунок збільшення кількості праці, підвищення рівня її продуктивності або завдяки одночасній дії цих двох факторів. Збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок підвищення продуктивності праці завдяки впровадженню досягнень науково-технічного прогресу є інтенсивним шляхом розвитку підприємства. При екстенсивній формі розвитку обсяги виробництва продукції збільшують за рахунок залучення додаткових трудових ресурсів.

2) фактори, що сприяють скороченню затрат праці;

До цієї групи факторів відносять раціональну організацію праці і виробничих процесів, озброєність працівників засобами виробництва, особливо знаряддями праці та енергетичними потужностями, їх досконалість, впровадження ресурсозберігаючих технологій, вдосконалення планування затрат праці, обґрунтованість норм виробітку, підвищення дисципліни праці, дотримання встановленої тривалості робочого дня, характеру робіт і виробничого періоду, досягнення обґрунтованої спеціалізації виробництва, концентрація виробництва. Найбільш результативним фактором скорочення затрат живої праці є більш широке використання машин і обладнання, результатом такої заміни є механізація і автоматизація виробництва.

Слід також враховувати, що середня продуктивність праці по підприємству залежить від співвідношення чисельності адміністративно-управлінського персоналу і працівників, зайнятих безпосередньо на сільськогосподарських роботах. Математично цей вплив можна виразити як добуток річної продуктивності праці одного працівника на частку управлінських працівників у загальній чисельності персоналу, зайнятого в сільськогосподарському виробництві.

3) соціальні фактори, що спонукають працівників до більш ефективної праці.

Підвищення продуктивності праці досягається лише якщо кожен працівник чітко розуміє що, коли і як йому потрібно робити і яка матеріальна винагорода його очікує. Серед цієї групи факторів підвищення продуктивності праці особливу роль відіграють такі як: підвищення кваліфікації працівників, рівня їх освіти та спеціальної підготовки, впровадження колегіальних форм керівництва і самоуправління в трудових колективах, заходи щодо зміцнення трудової дисципліни, поліпшення соціально-побутових умов, інші види стимулювання праці. Важливим соціальним фактором продуктивності праці є удосконалення організації та управління виробництвом, взаємовідносин між керівництвом і виконавцями.

Основні фактори, які впливають на ефективність праці:

- гідний рівень оплати праці;
- своєчасна виплата заробітної плати;

- щорічне преміювання залежно від результатів господарської діяльності;
- якісне медичне обслуговування та корпоративне пенсійне забезпечення;
- можливості перспективного професійного росту;
- вшанування кращого працівника року;
- безкоштовне направлення на підвищення кваліфікації;
- безкоштовне направлення дітей на навчання;
- безкоштовне харчування на роботі;
- покращення умов життя.

Схема факторного аналізу впливу продуктивності праці і чисельності працівників на обсяги валової продукції способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

$ВП_0, ВП_1$ – виробництво валової продукції, відповідно, у базовому та звітному періодах;

$ЧП_0, ЧП_1$ – середньооблікова чисельність працівників, відповідно, у базовому та звітному періодах;

$ПП_0, ПП_1$ – середня продуктивність праці одного працівника, відповідно, у базовому та звітному періодах.

Загальна зміна обсягів виробництва валової продукції:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{чп} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times ПП_0;$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{пп} = (ПП_1 - ПП_0) \times ЧП_1.$$

В свою чергу, зміна річної продуктивності праці залежить від трудової активності робітників (кількості відпрацьованих ними днів), тривалості робочого дня, середньогодинного виробітку працівника.

Аналіз продуктивності праці із застосуванням прийомів елімінування можливий лише якщо зв'язок між продуктивністю праці та іншими показниками повний (функціональний). У випадках, коли залежність є неповною (стохастичною) ступінь впливу факторної ознаки на результативну виявляють експериментальним шляхом, а за наявності масових даних – за допомогою статистичних методів.

6. Порівняльний аналіз продуктивності та оплати праці

Законом України «Про оплату праці» визначено, що заробітна плата це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Структура заробітної плати включає:

а) основну заробітну плату;

Це – винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців. До фонду основної заробітної плати також включаються суми відсотків або комісійних нарахувань залежно від обсягів доходів (прибутку), отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг), у випадках, коли вони є основною заробітною платою.

Отже, до основної заробітної плати відноситься оплата за виконану роботу та робочий час. На практиці використовуються дві форми оплати праці – відрядна і погодинна та безліч систем. Принциповою різницею є об'єкт оплати – результат праці або її затрати. Відрядні розцінки базуються на оплаті праці залежно від її результатів, виражених у виробництві продукції або виконаних роботах. При погодинній формі оплати заробітна плата залежить від розряду працівника і кількості відпрацьованих ним годин. При цьому погодинна заробітна плата повинна виплачуватись лише за умови виконання встановленого обсягу робіт чи випуску продукції з високою якістю.

Слід зазначити, що відрядна і погодинна форми оплати праці майже не використовуються в чистому вигляді. Існуючі методи оплати праці передбачають використання різних систем оплати, які включають преміювання за досягнення або перевиконання денного виробітку чи обслуговування, надпланову продукцію, виконання у визначений термін і з відмінною якістю важливих робіт, поєднання різних видів діяльності, рівень кваліфікації, умови праці і т.п.

б) додаткову заробітну плату;

Це – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Наприклад, до додаткової заробітної плати відносять оплату щорічних відпусток та додаткових відпусток, передбачених законодавством, доплати за особливі умови праці – за роботу в шкідливих умовах, у нічний час, за стаж роботи в даному підприємстві, за класність водіям і машиністам транспортних засобів, за інтенсивну працю, за керування бригадами, премії за виробничі результати та винахідливість, економію сировини, матеріалів, інструментів та інших матеріальних цінностей.

в) інші заохочувальні та компенсаційні виплати.

До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

До них відносять винагороди і премії, які мають одноразовий характер, наприклад, за підсумками роботи за рік, інші грошові і матеріальні виплати, які не є обов'язковими згідно з діючим законодавством (на оздоровлення, оплату житла, харчування тощо).

До фонду оплати праці не включають допомоги та виплати, які здійснюються за рахунок спеціальних фондів та фондів соцстрахування (оплата лікарняних листків, допомога при народженні дитини і т.п.), матеріальна допомога разового характеру (наприклад, надана в зв'язку з сімейними обставинами), витрати на відрядження, компенсації працівникам за використання власного автотранспорту та інші.

Аналіз трудових ресурсів проводять у взаємозв'язку з аналізом витрат на оплату праці – порівнюють темпи змін продуктивності праці з темпами зміни середньої зарплати працівників. Необхідно забезпечити випереджаюче зростання продуктивності праці порівняно з ростом заробітної плати, оскільки це є одним із джерел зниження собівартості продукції та неодмінною умовою нормального розвитку підприємства.

Співвідношення між темпами змін продуктивності та оплати праці характеризує коефіцієнт випередження (співвідношення). Даний показник доцільно розраховувати лише у випадку зростання як продуктивності, так і оплати праці.

З метою оцінки пропорційності динаміки продуктивності та оплати праці визначають *коефіцієнт співвідношення* їх зміни:

$$K_c = \frac{K_{\text{ЗР}}^{\text{ПП}}}{K_{\text{ЗР}}^{\text{ОП}}},$$

де $K_{\text{ПП}}$ – ланцюговий коефіцієнт зростання продуктивності праці;

$K_{\text{ОП}}$ – ланцюговий коефіцієнт зростання оплати праці.

Якщо значення коефіцієнту менше за одиницю, зростання оплати праці не забезпечене відповідним підвищенням її продуктивності, що призводить до підвищення собівартості одиниці продукції. Із збільшенням цього коефіцієнта знижується собівартість продукції. Якщо темпи зростання продуктивності і оплати праці однакові (коефіцієнт дорівнює одиниці), зміна цих факторів не впливає на собівартість продукції.

Аналіз фонду оплати праці (ФОП) включає:

1) визначення питомої ваги постійної та змінної частини ФОП;

Змінна частина ФОП коливається пропорційно обсягу виробництва продукції. До неї включають заробітну плату робітників, що працюють за відрядними розцінками (постійних та сезонних), премії за виробничі результати, суми відпускних, що відповідають частці змінної зарплати. Ця частина ФОП розглядається як змінні витрати, що збільшуються або зменшуються відповідно до змін обсягу продукції.

Постійна частина ФОП не змінюється при змінах обсягів виробництва і повинна бути виплачена незалежно від того який обсяг продукції вироблено, реалізовано і який фінансовий результат одержує підприємство за результатами господарської діяльності. До неї належать: зарплата працівників по тарифних (місячних) ставках, всі види доплат, сума відпускних, що відповідає частці постійної зарплати. Під час аналізу встановлюють залежність постійної частини ФОП від зміни чисельності працівників та посадових окладів, ефективного використання фонду оплати праці, забезпечення необхідного фронту робіт, що сприяє повному використанню фонду робочого часу протягом року.

2) аналіз структури якісних виплат ФОП по категоріях працівників, питому вагу основної і додаткової заробітної плати, частку премій за перевиконання норм виробітку, за економію прямих витрат тощо;

3) аналіз абсолютних і відносних відхилень фактичного фонду оплати праці від планового;

При цьому доцільно досліджувати лише змінну частину ФОП.

Абсолютне відхилення (абсолютна економія або перевитрата) фонду заробітної плати – сума економії або перевитрат фактичного фонду оплати праці від планового безвідносно до обсягу валової продукції. Визначається як різниця між фактично нарахованим і плановим ФОП.

Оскільки узагальнюючим показником ефективності використання ФОП є витрати на оплату праці на гривну вартості валової продукції, який залежить не лише від середньої оплати праці, а й від обсягу виробленої продукції, абсолютне відхилення фактичних витрат від запланованих не дає уявлення про ефективність витрат на оплату праці. В зв'язку з цим визначають відносну економію або перевитрати.

Відносне відхилення фонду оплати праці – обчислюється як різниця між фактичним ФОП і плановим (базисним), скоригованим у змінній його частині на процент виконання плану обсягів або на фактичний темп зростання чи зниження обсягу виробництва. Поправочний коефіцієнт до надпланового фонду становить 0,8% річного планового фонду за кожен відсоток перевиконання плану виробництва продукції. Використання коефіцієнта пов'язане з необхідністю випередження зростання продуктивності праці порівняно із збільшенням її оплати.

Відносну перевитрату можуть зумовити: надмірності в оплаті праці, особливо за роботи, не пов'язані з основною діяльністю; утримання позаштатних працюючих; необґрунтоване підвищення розцінок і ставок; приписування до обсягів виконаних робіт; порушення положень про преміювання.

Відносної економії можна досягти за рахунок підвищення продуктивності праці, перегляду застарілих норм виробітку і обслуговування, зниження трудомісткості виробництва, ліквідації невиправданого розширення персоналу та підвищення заробітної плати окремих працівників, усунення непродуктивних виплат та інших причин невиправданого збільшення фонду оплати праці.

Відносна перевитрата або економія фонду заробітної плати може бути наслідком зміни фактичної структури виробленої продукції порівняно з плановою, оскільки сума оплати праці з розрахунку на одиницю вартості виробленої продукції по різних її видах неоднакова. Щоб визначити вплив цього чинника, планові суми оплати праці на одиницю продукції треба помножити на фактичну кількість кожного виду продукції й отримані результати підсумувати. Обчислений таким чином фонд заробітної плати порівнюють з плановим, скоригованим на пере- або недовиконання плану. Різниця показує вплив зміни структури різної за трудомісткістю продукції на економію або перевитрату по фонду заробітної плати.

4) факторний аналіз фонду оплати праці.

Фонд оплати праці при погодинній формі оплати можна представити у вигляді моделі:

$$\Phi ОП = \overline{ЗП} \times ЧП,$$

де $\overline{ЗП}$ - середньорічна заробітна плата одного працівника, грн;

$ЧП$ – середньооблікова чисельність працівників.

**Схема факторного аналізу зміни фонду оплати праці
способом абсолютних різниць**

Умовні позначення:

$\Phi ОП_0, \Phi ОП_1$ – фонд оплати праці, відповідно, у базовому та звітному періодах;

$ЧП_0, ЧП_1$ – середньооблікова чисельність працівників, базова та звітна;

$\overline{ЗП}_0, \overline{ЗП}_1$ – середньорічна заробітна плата одного працівника, базова та звітна.

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta \Phi ОП = \Phi ОП_1 - \Phi ОП_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta \Phi ОП_{ЧП} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times \overline{ЗП}_0;$$

2) підвищення (зниження) середньої заробітної плати:

$$\Delta \Phi ОП_{\overline{ЗП}} = (\overline{ЗП}_1 - \overline{ЗП}_0) \times ЧП_1.$$

Фонд оплати праці при відрядній формі оплати можна представити у вигляді моделі:

$$\Phi ОП = \overline{ВП} \times ВОП,$$

де $\Phi ОП_0, \Phi ОП_1$ – фонд оплати праці у базовому та звітному періодах;

$ВП_0, ВП_1$ – валова продукція у постійних цінах, базова та звітна;

$ВОП_0, ВОП_1$ – витрати на оплату праці на одну гривну валової продукції, базові та звітні.

**Схема факторного аналізу зміни фонду оплати праці
способом абсолютних різниць**

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta \Phi ОП = \Phi ОП_1 - \Phi ОП_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) виробництва валової продукції:

$$\Delta \Phi ОП_{ВП} = (ВП_1 - ВП_0) \times ВОП_0;$$

2) підвищення (зниження) витрат по оплаті праці на гривну валової продукції:

$$\Delta \Phi ОП_{ВОП} = (ВОП_1 - ВОП_0) \times ВП_1.$$

Наведену модель можна деталізувати представивши середньорічну заробітну плату працівника як добуток середньої кількості відпрацьованих за рік днів і середньої оплати одного людино-дня. Останню можна представити як добуток середньої тривалості робочого дня та середньогодинної оплати праці.

Тести для самоперевірки знань

1. Трудові ресурси включають частину населення, яка:
 - а) фактично працює на підприємствах;
 - б) шукає роботу;
 - в) має необхідний фізичний розвиток, володіє знаннями і досвідом роботи;
 - г) має відповідну освіту.
2. Основними інформаційними джерелами для аналізу трудових ресурсів є:
 - а) форма фінансової звітності № 1;
 - б) форми статистичної звітності № 1-ПВ, № 3-ПВ, № 6-ПВ;
 - в) форми статистичної звітності № 29 с-г, № 50 с-г;
 - г) форма фінансової звітності № 2.
3. Рівень забезпеченості підприємства робочою силою визначається:
 - а) відношенням фактичної чисельності працюючих до планової потреби;
 - б) відношенням кількості фактично відпрацьованих людино-днів до числа працюючих;
 - в) шляхом множення кількості відпрацьованих людино-днів одним працюючим на число робітників за цей період;
 - г) як добуток планового числа працюючих на число робочих днів за період.
4. Для визначення забезпеченості підприємства робочою силою складають:
 - а) баланс праці;
 - б) оборот робочої сили;
 - в) тарифну сітку;
 - г) все вищеназване.
5. За показниками професійний склад працівників, кваліфікація та майстерність персоналу, його статеві-вікова структура, рівень загальної та спеціальної освіти, стаж роботи за спеціальністю оцінюють:
 - а) забезпеченість трудовими ресурсами;
 - б) стан використання робочої сили;
 - в) якісний склад трудових ресурсів;
 - г) рух робочої сили.
6. Обліковий склад працівників підприємства – це:
 - а) всі працівники, прийняті на постійну роботу;
 - б) всі працівники, прийняті на постійну та сезонну роботу;
 - в) всі працівники, прийняті на постійну, сезонну та тимчасову роботу;
 - г) всі працівники, прийняті на постійну та сезонну роботу, а також працівники інших підприємств, які тимчасово відряджені до даного підприємства та практиканти навчальних закладів.
7. Залежно від умов найму працівників класифікують за категоріями:
 - а) постійні, тимчасові і сезонні;
 - б) робітники, службовці, інженерно-технічний персонал;

- в) постійні, контрактні;
- г) постійні, тимчасові.

8. До постійних працівників відносять:

- а) всіх працівників, які працюють на підприємстві;
- б) працівників, які є членами підприємства або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення;
- в) працівників, які пропрацювали на підприємстві більше 1 року;
- г) працівників, які пропрацювали на підприємстві більше 5 років.

9. Сезонні працівники зараховуються до складу трудового колективу:

- а) тимчасово на термін до 1-го місяця;
- б) тимчасово на термін до 2-ох місяців;
- в) тимчасово на термін до 3-ох місяців;
- г) на період від 2-ох до 6-ти місяців.

10. Яка із перелічених категорій не входить до облікового складу працівників?

- а) тимчасові працівники;
- в) особи, які знаходяться на лікарняному;
- б) сезонні працівники;
- г) практиканти вищих навчальних закладів, які не зараховані на робочі місця.

11. Аналіз руху робочої сили проводиться на підставі групи показників:

- а) оборот робочої сили по прийому, вибуттю, розмах сезонності;
- б) коефіцієнти: надходження, вибуття, валового обороту робочої сили, плинності;
- в) коефіцієнти: загального обороту, звільнення, оновлення робочої сили;
- г) коефіцієнти: міграції, забезпеченості робочою силою, обороту по вибуттю.

12. Який з перелічених показників характеризує рух трудових ресурсів?

- а) коефіцієнт обігу;
- б) коефіцієнт загального обороту;
- в) величина фонду робочого часу;
- г) коефіцієнт звільнення.

13. Коефіцієнт надходження робочої сили розраховується як відношення:

- а) кількості прийнятих та звільнених з роботи працівників до середньооблікової чисельності працівників;
- б) кількості прийнятих на роботу працівників до середньооблікової чисельності працівників;
- в) середньооблікової чисельності працівників до кількості прийнятих на роботу працівників;
- г) середньооблікової чисельності працівників до кількості прийнятих та звільнених з роботи працівників.

14. Коефіцієнт вибуття робочої сили обчислюють як відношення:

- а) кількості вибувших працівників до кількості працівників на початок року;
- б) кількості вибувших працівників до кількості працівників на кінець року;
- в) кількості вибувших працівників до середньорічної кількості працівників;
- г) кількості вибувших працівників до кількості прийнятих працівників.

15. Відношення кількості вибувших робітників (незалежно від причин) до середньорічної чисельності працюючих характеризує коефіцієнт:

- а) плинності;
- б) міграції;
- в) вибуття;
- г) зміни числа робітників.

16. Коефіцієнт плинності кадрів це відношення:

- а) кількості працівників, які вибули за власним бажанням і звільнених за порушення трудової дисципліни, до середньооблікової чисельності працівників;
- б) середньооблікової чисельності працівників до кількості звільнених за власним бажанням та за порушення трудової дисципліни;
- в) середньооблікової чисельності працівників до кількості прийнятих на роботу працівників;
- г) кількості працівників, звільнених за порушення трудової дисципліни, до кількості працівників на початок року.

17. Максимально можливий фонд робочого часу визначається як:

- а) кількість всіх календарних днів періоду;
- б) кількість робочих днів періоду;
- в) різниця між календарним числом днів періоду і вихідними та святковими днями;
- г) різниця між календарним числом днів періоду і вихідними та святковими днями та відпустками.

18. Коефіцієнт використання максимально можливого фонду робочого часу визначається як:

- а) відношення фактично відпрацьованих людино-днів робочого часу до максимально можливого фонду робочого часу;
- б) відношення середньої кількості днів, відпрацьованих одним постійним працівником за період, до кількості робочих днів у періоді;
- в) середня фактична тривалість робочого дня (в годинах);
- г) середня кількість відпрацьованих людино-годин одним постійним працівником за період.

19. Коефіцієнт використання робочого часу за місяць обчислюється як відношення:

- а) числа працюючих за кожен місяць до середньомісячної кількості працівників;

- б) кількості відпрацьованих людино-днів одним робітником за місяць до загальної кількості людино-днів за рік;
- в) кількості відпрацьованих людино-днів одним робітником за місяць до числа робочих днів у місяці;
- г) загального числа відпрацьованих людино-днів за місяць на число робочих днів у місяці.

20. Середня фактична тривалість робочого періоду це:

- а) кількість всіх календарних днів періоду;
- б) різниця між календарним числом днів періоду і вихідними днями;
- в) різниця між календарним числом днів періоду і вихідними, святковими днями та відпустками;
- г) середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником за період.

21. Відношення кількості днів цілоденних простоїв і неявок через неповажні причини до максимально можливого фонду робочого часу носить назву:

- а) коефіцієнт втрат робочого часу;
- б) коефіцієнт простоїв;
- в) коефіцієнт використання робочого часу;
- г) коефіцієнт втрат внутрішньозмінного робочого часу.

22. Показники, які характеризують рівень продуктивності праці через співвідношення готової продукції і робочого часу, витраченого на її виробництво, відносять до:

- а) повних показників продуктивності праці;
- б) побічних показників продуктивності праці;
- в) неповних показників продуктивності праці;
- г) вартісних показників продуктивності праці.

23. Показники, які характеризують рівень продуктивності праці через співвідношення обсягу робіт і робочого часу на їх виконання, відносять до:

- а) повних показників продуктивності праці;
- б) побічних показників продуктивності праці;
- в) неповних показників продуктивності праці;
- г) вартісних показників продуктивності праці.

24. Який з наведених показників не відносять до повних показників продуктивності праці?

- а) затрати часу на виробництво одного центнера молока;
- б) виробництво валової продукції тваринництва одним середньорічним працівником галузі;
- в) виробництво молока на одну людино-годину прямих затрат праці;
- г) загальні затрати часу у розрахунку на одну голову ВРХ.

25. Який з наведених показників відносять до повних показників продуктивності праці?

- а) затрати часу на виробництво одного центнера зерна;
- б) навантаження посівних площ на одного працівника;
- в) загальні затрати часу на виробництво продукції.
- г) затрати праці на збирання зернових з одного гектара.

26. Для аналізу продуктивності праці при виробництві окремих видів продукції використовують показник трудомісткості, який характеризує:

- а) кількість виробленої продукції на одну людину-годину;
- б) затрати праці на виробництво валової продукції;
- в) затрати праці на виробництво одиниці продукції;
- г) кількість виробленої продукції та затрати праці.

27. Трудомісткість одного центнера певного виду продукції визначається як:

- а) відношення затрат праці на виробництво даного виду продукції до посівної площі (якщо це продукція рослинництва) або до поголів'я худоби (якщо це продукція тваринництва);
- б) відношення затрат праці на виробництво даного виду продукції на кількість виробленої продукції (у натуральному виразі);
- в) відношення кількості виробленої продукції (у натуральному виразі) до затрат праці на її виробництво;
- г) відношення вартості виробленої продукції до затрат праці на її виробництво.

28. Трудомісткість за формою обчислення є:

- а) повним показником продуктивності праці;
- б) побічним показником продуктивності праці;
- в) неповним показником продуктивності праці;
- г) оберненим показником продуктивності праці.

29. Вплив розміру затрат праці на один гектар на зміну трудомісткості одного центнера соняшнику визначається як різницями між:

- а) фактичними та плановими затратами праці на один гектар;
- б) фактичними затратами праці на один центнер і умовними, обчисленими при планових затратах праці на один гектар і фактичній урожайності;
- в) фактичними затратами праці на один центнер і умовними, обчисленими при фактичних затратах праці на один гектар і плановій урожайності;
- г) умовними затратами праці на один центнер, обчисленими при фактичних затратах праці на один гектар і плановій урожайності, та плановими затратами праці на один центнер.

30. Вплив продуктивності корів на зміну трудомісткості одного центнера молока визначається як:

- а) добуток різниці між фактичною і плановою продуктивністю корів на фактичні затрати праці на одну голову;
- б) результат ділення затрат праці на одну голову на різницю між фактичною і плановою продуктивністю корів;
- в) різниця між фактичними затратами праці на один центнер і умовними, обчисленими при планових затратах праці на одну голову і фактичній продуктивності корів;
- г) різниця між умовними затратами праці на один центнер, обчисленими при планових затратах праці на одну голову і фактичній продуктивності корів, і плановими затратами праці на один центнер.

31. Якщо співвідношення між темпами зростання продуктивності і оплати праці на підприємстві за рік дорівнює 0,9, можна зробити висновок, що:

- а) зростання оплати праці не забезпечене відповідним підвищенням її продуктивності;
- б) зростання оплати праці забезпечене підвищенням її продуктивності;
- в) продуктивність праці зменшилась на 10%, а оплата праці не змінилась;
- г) продуктивність праці не змінилась, а оплата праці зросла на 10%.

32. Абсолютне відхилення фонду оплати праці визначається як різниця між:

- а) фактичним і запланованим фондом оплати праці (в тисячах гривень);
- б) фактичним і запланованим фондом оплати праці (у відсотках);
- в) фактичним і плановим фондом оплати праці, скоригованим на виконання плану виробництва валової продукції з урахуванням поправочного коефіцієнта;
- г) плановим і умовним фондом оплати праці, скоригованим на індекс інфляції.

33. Для визначення відносного відхилення фактичного фонду оплати праці від планового (економії або перевитрат) знаходять різницю між:

- а) фактичним і запланованим фондом оплати праці (в тисячах гривень);
- б) фактичним і запланованим фондом оплати праці (у відсотках);
- в) фактичним і запланованим фондом оплати праці (в тисячах гривень), скоригованим на виконання плану виробництва продукції з урахуванням поправочного коефіцієнта;
- г) фактичним і запланованим фондом оплати праці (в тисячах гривень), скоригованим на індекс інфляції.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – б; 3 – а; 4 – а; 5 – в; 6 – в; 7 – а; 8 – б; 9 – г; 10 – г; 11 – б; 12 – б; 13 – б; 14 – в; 15 – в; 16 – а; 17 – г; 18 – а; 19 – в; 20 – г; 21 – а; 22 – а; 23 – в; 24 – г; 25 – а; 26 – в; 27 – б; 28 – г; 29 – б; 30 – г; 31 – а; 32 – а; 33 – в.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами»

Зміст завдання: проаналізувати показники забезпеченості сільськогосподарського підприємства трудовими ресурсами.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» та форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 26.
2. Вихідні дані занести до табл. 27, провести розрахунки.

Таблиця 26

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку
1	2
1. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві, осіб - всього	форма № 50-сг: довідка 2А код 0400
у тому числі: 1.1. в рослинництві	форма № 50-сг: довідка 2А код 0410
1.2. в тваринництві	форма № 50-сг: довідка 2А код 0411
2. Припадає в розрахунку на одного працюючого в рослинництві, га:	
2.1. сільськогосподарських угідь	форма № 50-сг: довідка 2Б рядок 1 код 0450 / п. 1.1
2.2. ріллі	форма № 50-сг: довідка 2Б рядок 1 код 0451 / п. 1.1
3. Навантаження на одного працівника в тваринництві, голів:	
3.1. ВРХ на вирощуванні та відгодівлі	форма № 50-сг: рядок 1 код 0140 / п. 1.2
3.2. корів молочного стада	форма № 50-сг: рядок 1 код 0180 / п. 1.2
3.3. свиней	форма № 50-сг: рядок 1 код 0150 / п. 1.2
4. Припадає на середньорічного працівника основних засобів (фондоозброєність), тис. грн	форма № 1: $\frac{(\text{код } 1010 \text{ гр. } 3 + \text{гр. } 4)}{2}$ п. 1

**Динаміка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами
у 2013-2015 рр.**

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+,-)	
	2013	2014	2015	абсо- лютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, осіб - всього					
у тому числі:					
1.1. в рослинництві					
1.2. в тваринництві					
2. Припадає в розрахунку на одного працюючого в рослинництві, га:					
2.1. сільськогосподарських угідь					
2.2. ріллі					
3. Навантаження на одного працівника в тваринництві, голів:					
3.1. великої рогатої худоби на вирощуванні та відгодівлі					
3.2. корів молочного стада					
3.3. свиней					
4. Припадає на середньорічного працівника основних засобів (фондоозброєність), тис. грн					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз використання трудових ресурсів»

Зміст завдання: проаналізувати показники продуктивності праці в підприємстві.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» та з форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 28, вихідні дані занести до табл. 29, провести розрахунки.

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку
1. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, осіб – всього	форма № 50-сг довідка 2.А код 0400
у тому числі:	форма № 50-сг
1.1. в рослинництві	довідка 2.А код 0410
1.2. в тваринництві	форма № 50-сг довідка 2.А код 0411
2. Вироблено валової продукції сільського господарства (по собівартості), тис. грн	форма № 50-сг таблиця 1 код 0216 гр. 3
у тому числі:	форма № 50-сг
2.1. в рослинництві	таблиця 1 код 0010 гр. 3
2.2. в тваринництві	форма № 50-сг таблиця 1 код 0130 гр. 3
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	форма № 50-сг таблиця 1 код 0216 гр. 7
4. Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	форма № 50-сг таблиця 1 код 0216 гр. 7 – код 0216 гр. 6
5. Витрати на оплату праці, тис. грн	форма № 2 код 2505 гр. 3

Показники використання трудових ресурсів підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р.(+,-)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100 /1
Вихідна інформація					
1. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, осіб – всього					
у тому числі:					
1.1. в рослинництві					
1.2. в тваринництві					
2. Вироблено валової продукції сільського господарства (по собівартості), тис. грн					
у тому числі:					
2.1. в рослинництві					
2.2. в тваринництві					
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн					
4. Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн					

А	1	2	3	4=3-1	5=4×100 /1
5. Витрати на оплату праці, тис. грн					
Показники використання трудових ресурсів					
6. Продуктивність праці - вироблено валової продукції сільського господарства на одного працівника, тис. грн:					
6.1. всього (п. 2 / п. 1)					
у тому числі:					
6.2. в рослинництві (п. 2.1 / п. 1.1)					
6.3. в тваринництві (п. 2.2 / п. 1.2)					
7. Отримано на одного працівника, тис. грн:					
7.1. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і послуг (п. 3 / п. 1)					
7.2. прибутку (збитку) від реалізації продукції сільського господарства і послуг (п. 4 / п. 1)					
8. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн (п. 5 / п. 1)					
9. Вироблено валової продукції на 1 грн витрат на оплату праці, грн (п. 2 / п. 5)					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз динаміки продуктивності та оплати праці»

Зміст завдання: порівняти динаміку показників продуктивності та оплати праці в підприємстві.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з табл. 29, занести до табл. 30, провести розрахунки.

Таблиця 30

Аналіз динаміки продуктивності та оплати праці в підприємстві за 2013-2015 рр.

Показники	Роки		
	2013	2014	2015
А	1	2	3
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб			
2. Виробництво валової продукції, тис. грн			

Продовж. табл. 30

А	1	2	3
3. Витрати на оплату праці, тис. грн			
4. Продуктивність праці, тис. грн (п.2 / п.1)			
5. Ланцюговий коефіцієнт зростання продуктивності праці ¹	×		
6. Середня річна заробітна плата (номінальна), тис. грн (п.3 / п.1)			
7. Річний індекс інфляції ²	1,005	1,249	1,433
8. Середня реальна заробітна плата, тис. грн (п.6 / п.7)			
9. Ланцюговий коефіцієнт зростання оплати праці*	х		
10. Коефіцієнт співвідношення зміни продуктивності та оплати праці (п. 5 / п. 9)	х		

¹Ланцюговий коефіцієнт зростання визначається діленням показника даного року на показник попереднього року.

²За даними сайту Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Сформулювати висновки. Звернути увагу на коефіцієнт співвідношення зміни продуктивності та оплати праці. Якщо значення коефіцієнту менше за одиницю, зростання оплати праці не забезпечене відповідним підвищенням її продуктивності, що призводить до підвищення собівартості одиниці продукції, і навпаки. Із збільшенням цього коефіцієнта знижується собівартість продукції. Якщо темпи зростання продуктивності і оплати праці однакові ($K=1$), зміна цих факторів не впливає на собівартість продукції.

РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА: АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

1. Завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.
2. Особливості аналізу виробництва продукції рослинництва.
3. Особливості аналізу виробництва продукції тваринництва.
4. Аналіз зберігання сільськогосподарської продукції.

1. Завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг

Операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу, відносять до основної діяльності.

Метою економічного аналізу виробництва продукції є забезпечення її конкурентоспроможності, пошук можливостей збільшення обсягів виробництва, розширення асортименту і покращення якості продукції.

Основні завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг:

1) обґрунтування планів виробничої діяльності, складу і структури виробництва продукції;

В ринкових умовах підприємства самостійні у питаннях: яку і скільки випускати продукції, як організовувати виробничі процеси, з якими постачальниками співпрацювати. Зрозуміло, що свобода дій обмежується законодавчо, визначається наявним ресурсним потенціалом, а також кон'юктурою ринку, його потребами та вимогами, платоспроможним попитом на продукцію.

Кількість випущеної і реалізованої продукції визначається попитом на продукцію, матеріально-технічною базою підприємства, його організаційно-технічним рівнем, ефективністю використання виробничих ресурсів. У свою чергу, обсяг продукції впливає на інші сторони діяльності – показники використання основних засобів і трудових ресурсів, собівартість, витрати, прибуток від операційної діяльності, фінансовий стан підприємства тощо.

Різноманітність продукції, що виробляється, характеризують номенклатура, асортимент та структура продукції.

Номенклатура – перелік найменувань виробів та їх кодів, встановлених у Державному класифікаторі продукції та послуг ДК 016-2010.

Асортимент – перелік видів продукції, що виробляється, із зазначенням обсягів випуску.

Структура – співвідношення окремих видів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках.

При аналізі потрібно звернути увагу на розширення й оновлення асортименту.

Коефіцієнт оновлення виробництва – відношення вартості нових видів продукції до загальної вартості виробленої продукції.

2) оцінка забезпеченості продукцією потреб підприємства, виконання планів виробництва за показниками:

а) абсолютне перевиконання або недовиконання плану – різниця між фактичним та запланованим значеннями показника за період;

б) відсоток виконання плану – відношення фактичного значення показника до планового, помножене на 100;

в) відносне перевиконання або недовиконання плану – різниця між відсотком виконання плану і 100%.

Аналіз виконання виробничого плану (договору) проводять за окремими видами продукції в у натуральних та вартісних показниках і за асортиментом. Особливу увагу треба приділити оцінці виконання планів по обсягам, строкам, якості продукції, встановити причини невиконання плану та їх вплив на результати роботи підприємства.

Способи визначення виконання плану асортименту наведені у табл. 31.

Таблиця 31

Показники виконання плану

Види продукції	Виробництво, тис. грн		% виконання плану				
	план	факт	за обсягом	за виконанням асортименту			
				спосіб найменшого числа		спосіб найменшого відсотка	спосіб за номенклатурністю
				зараховано до виконання плану, тис. грн	% виконання		
А	100	150	150,0	100	×	×	+
Б	200	150	75,0	150	×	75,0	-
Разом	300	300	100,0	250	83,3	75,0	50,0

Сутність «способу найменшого числа» полягає у виборі меншої із двох цифр «план-факт», яка приймається за продукцію, зараховану до виконання плану по асортименту. У залікову суму виконання плану береться фактична сума, якщо вона не перевищує планове завдання. Якщо ж фактичне виконання менше за планове, весь випуск продукції зараховується до виконання плану. Відсоток виконання плану розраховують співставленням залікового показника із загальною сумою плану.

За «способом найменшого відсотка» загальний показник виконання плану асортименту приймають за найменшим відсотком виконання плану серед всіх видів продукції.

«Спосіб за номенклатурністю» передбачає розрахунок відношення кількості видів продукції з повним виконанням плану до кількості планових позицій. В прикладі, що розглядається в табл. 31, даний коефіцієнт становить 50,0%, оскільки план було виконано по одному із двох видів продукції (А).

При цьому невиконання асортиментного плану не завжди є показником поганої роботи. Причинами невиконання можуть бути зміни кон'юнктури ринку, попиту на окремі види продукції, умов постачання та реалізації тощо.

3) аналіз динаміки виробництва продукції (товарів, робіт, послуг);

Показниками виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) є валова, товарна і реалізована продукція.

Валова продукція є підсумковим показником виробничої діяльності підприємства за певний період, який включає всю вироблену продукцію, включаючи незавершене виробництво, надані послуги, виконані роботи. Потрібно розрізняти продукцію сільського господарства і продукцію переробки (так, у процесі переробки з молока одержують масло вершкове, сметану, кефір, ряжанку і т.д., у результаті переробки зерна отримують борошно і крупи) тощо.

Товарна продукція – грошовий вираз виготовленої і готової до реалізації продукції. До її вартості включають всі види готової продукції, призначені для продажу (без продукції, яка буде спожита самим підприємством).

Реалізована продукція – товарна продукція, яка відвантажена і оплачена споживачами.

Важливим напрямом аналізу показників є характеристика їх змін у часі. Під час аналізу виробництва окремих видів продукції в динаміці визначають:

- абсолютний приріст (абсолютне зменшення) – різниця між значенням показника у звітному і базисному роках;
- коефіцієнт або темп зростання (зменшення) – відношення значення показника у звітному році до його значення у базисному році;
- темп приросту (зменшення) – визначається як різниця між коефіцієнтом зростання, помноженим на 100 (вираженим у відсотках), і 100%.

Зазначені показники можуть визначатись базисним (порівняння показників за ряд років із базовим роком) і ланцюговим (порівняння показників за кожен рік із попереднім роком) способом.

Поряд із річним аналізом виробництва продукції тваринництва здійснюють поточний аналіз за півріччя, квартал, місяць, декаду, щоденно.

4) аналіз ритмічності та сезонності виробництва;

Ритмічна робота – рівномірний випуск продукції однаковими частками за будь-які однакові проміжки робочого часу. Ритмічність виробництва це насамперед чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати і реалізовувати продукцію.

Розрізняють два поняття ритмічності:

- ритмічність виробництва (як завершеного, так і незавершеного);
- ритмічність випуску продукції (товарної).

Для вивчення сезонних коливань використовують коефіцієнти сезонності та показники варіації, розроблені статистичною наукою.

Сільському господарству притаманні сезонні коливання, тобто більш-менш сталі коливання за місцями чи кварталами року, які зумовлюються впливом природних факторів в різні пори року. Сезонність є негативним явищем, оскільки вона викликає нерівномірність здійснення виробничих

процесів, негативно позначається на використанні робочої сили, обладнання, обсягу витрат виробництва та обігу, призводить до підвищення собівартості виробництва продукції.

Подолання сезонності виробництва можливе, зокрема, створенням підрозділів з переробки сільськогосподарської продукції. До них належать млини, олійниці, овочепереробні, крупорушки (дробильниці зерна), консервні заводи, виноробні, молокозаводи або цехи по переробці молока, сироварні, пункти забою тварин та інші виробництва. У тваринництві сезонність виробництва можна дещо згладити: в скотарстві належною організацією цілорічних розтелень корів, в птахівництві відповідним устаткуванням птахоферм (утеплення приміщень, штучне освітлення тощо).

5) аналіз якості продукції;

Якість продукції характеризує її властивості і можливість відповідати вимогам споживача. Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників, серед яких виділяють загальні й часткові, прямої та побічної дії.

Наприклад, до показників якості зерна відносяться: колір, запах, що характерний для нормального здорового зерна, вологість, наявність бур'янистих домішок (допускається від 1% – у горосі, до 3% – у гречці і просі), зернових домішок (дозволяється від 2% – у рисі і ячмені і до 6% – у просі). Відповідно до Держстандарту у пшениці не повинно бути зерен ячменя та жита, а також пророслих зерен цих культур, і пшениці – більше 5,0%; бур'янистих домішок – більше 0,4%; шкідливих домішок – більше 0,05%; фузаріозних зерен не допускається. Вологість зерна теж нормується за видами культур – від 14,5% для ячменя і до 16% для гречки.

Узагальнюючі показники якості:

а) питома вага сертифікованої продукції;

Найбільш узагальнюючий характер мають такі показники як частка в загальному обсязі випуску продукції, атестованої державними установами, та частка продукції, що одержала товарні знаки. Досить надійним показником якості є відповідність міжнародним стандартам. Своєрідним знаком якості може бути фірмовий знак відомих корпорацій, які вибороли славу виробників якісної продукції.

б) сортність (у легкій, харчовій, хімічній та інших галузях промисловості) або марочність (у харчовій промисловості, виробництві будівельних матеріалів);

Сортність використовують щодо продукції, в якій допускаються певні несуттєві відхилення деяких ознак, якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності за планом і фактично.

в) вміст корисних речовин або шкідливих домішок (у % до загального обсягу або ваги);

Наприклад, під час аналізу виробництва молока досліджують жирність (питому вага жиру у загальній масі молока), вміст білка, кислотність тощо.

г) строк служби (використання, споживання), тобто ресурс і надійність; гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних (безплатних для

споживачів) ремонтів у розрахунку на одиницю продукції; наявність рекламаций, їхні кількості і вартість.

Щодо продуктів харчування визначальним показником якості є свіжість.

В окремих випадках як єдиний показник якості використовують провідні часткові показники (калорійність харчів, міцність металів, теплотворність палива тощо).

Аналіз якості передбачає також оцінку бракованої продукції: визначають загальну суму браку і його відсоток, наявність прихованого браку. Рівень браку це передусім показник якості роботи, налагодженості технологічних процесів і організації виробництва.

Оцінка переробного виробництва дається по показниках: якість сировини (ботанічний сорт, товарний вид, однорідність), спеції всіх складових рецептури, якість підготування сировини і складових рецептури (миття, очищення, різання, роздрібнення, теплова обробка та інші передбачені технологічним процесом роботи); якість виконання технологічних операцій (виробничого процесу) – наявність відповідного устаткування; наявність відповідної тари та її підготування; дотримання технології обробки, переробки й упакування; оптимальний режим збереження продукції та якість готової продукції.

Сприяє зберіганню якості продукції, зменшенню або відсутності відходів скорочення періоду між збиранням і переробкою.

6) факторний аналіз – визначення основних причин (факторів), що впливали на обсяги виробництва продукції;

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва, треба обов'язково визначити, які зовнішні та внутрішні фактори спричинили таку тенденцію. Помітно впливають на обсяги виробництва поглиблення спеціалізації, концентрації та інтенсифікації виробництва.

7) визначення внутрішньогосподарських резервів зростання обсягів виробництва продукції.

Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції можна досягти за рахунок природних, біологічних, економічних та організаційних чинників.

Забезпечити приріст виробництва продукції рослинництва можна шляхом розширення посівних площ (екстенсивним шляхом), підвищення урожайності сільськогосподарських культур (інтенсивним шляхом) та за рахунок одночасного використання обох чинників. Досягти збільшення виробництва продукції тваринництва можливо за рахунок чинників, пов'язаних із збільшенням поголів'я (екстенсивним шляхом), підвищенням продуктивності тварин (інтенсивним шляхом) та одночасним використанням цих чинників.

2. Особливості аналізу виробництва продукції рослинництва

Аналіз виробництва продукції рослинництва передбачає дослідження системи взаємопов'язаних показників:

1) валовий збір окремих видів сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень – загальний розмір продукції у натуральному

виразі, зібраної з основних, повторних і міжрядних посівів, площі багаторічних насаджень та інших сільськогосподарських угідь.

До основних посівів сільськогосподарських культур належать посіви тих культур, що займають поле сівозміни більшу частину вегетаційного періоду. Міжрядні (ущільнені) посіви – посіви в міжряддях просапних культур (наприклад, квасоля по кукурудзі) або в міжряддях садів. Повторні (пожнивні) посіви – посіви ярих культур після збирання основної культури з метою одержання двох і більше врожаїв у поточному році (наприклад, посів кукурудзи на силос на зібраній площі озимих і ранніх ярих культур).

Валовий збір є неадитивним показником, тобто його не можна підсумовувати по окремих видах сільськогосподарських культур. Виключенням є групи однорідних культур (наприклад, зернові та зернобобові), по яких визначають загальний валовий збір культур та його структуру.

По кожній культурі визначають вихід основної та побічної продукції. До основних належать ті види продукції, заради яких відбувається виробництво, а до побічних – ті, що супроводжують випуск основної продукції. Так, по зернових основна продукція – зерно, а побічна – солома, полова; по буряках основна – корені, побічна – гічка, бадилля. Побічну продукцію переводять в основну за визначеними коефіцієнтами (наприклад, 1 ц соломи дорівнює 0,08 ц зерна). Якщо виробництво дає кілька видів основної продукції, їх називають сполученими, наприклад, волокна (соломка) і насіння у льонарстві.

2) урожайність окремих видів сільськогосподарських культур – середній вихід певної продукції рослинництва з одиниці фактично зібраної площі даної культури;

Урожайність вимірюють у центнерах з гектара або з 1 м² закритого ґрунту.

Середня врожайність по багаторічних насадженнях визначається діленням загального валового збору на площу насаджень у плодоносному віці, незалежно від того, чи був збір з цих насаджень у звітному році, чи ні.

Валовий збір і урожайність сільськогосподарських культур – найважливіші результативні показники оцінки стану та розвитку рослинництва. Перший характеризує загальний обсяг виробництва певної культури, другий – її продуктивність в конкретних умовах вирощування.

Ці показники пов'язані між собою через показник посівної площі:

Валовий збір = Площа посіву × Урожайність,

Урожайність = Валовий збір / Площа посіву.

Посівна площа сільськогосподарських культур це частина ріллі або інших розораних угідь, зайнята посівом однієї або кількох сільськогосподарських культур. Розмір посівних площ обліковують по кожній культурі. На розмір і структуру посівів впливають спеціалізація господарства, кон'юнктура ринку, внутрішні потреби в продукції.

3) загальний обсяг виробництва продукції рослинництва у постійних (порівняльних) цінах, поточних цінах або за собівартістю за рік – визначається обсягом валового збору сільськогосподарських культур,

обрахованим у вартісному виразі, до якого додається приріст (або відрахується збиток) вартості незавершеного виробництва у рослинництві за рік, а також вартість вирощування молодих багаторічних насаджень.

Незавершене виробництво у рослинництві складається з витрат на посів озимих і на підготовку ґрунту під ярі культури, понесеними в даному році під урожай наступного року. Вартість вирощування молодих багаторічних насаджень включає вартість закладення і вирощування їх до плодоносного віку.

При визначенні динаміки обсягів виробництва продукції її рівень за різні періоди можна оцінити в одних і тих самих цінах, які називають постійними. В даний час в Україні використовують порівняльні ціни 2010 р., визначені та затверджені Державною службою статистики України.

Методика оцінки досягнутого рівня при виробництві валової продукції рослинництва передбачає порівняння з іншими підприємствами та із середніми даними показника вартість валової продукції у постійних цінах у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Загальна зміна валового збору залежить від зміни розміру посівної площі та середньої врожайності. Збільшення виробництва продукції відбувається за рахунок розширення посівних площ, зменшення – в результаті їх скорочення. Підвищення урожайності спричиняє зростання валових зборів, і, відповідно, зниження урожайності – їх зменшення. В свою чергу, середня урожайність залежить від зміни урожайності окремих культур та від зміни частки кожної культури в посівах, тобто від зміни структури посівних площ.

Схема факторного аналізу впливу розміру посівних площ культури та її урожайності на валовий збір продукції способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

P_0, P_1 – посівна площа культури, відповідно, у базовому та звітному роках;

U_0, U_1 – урожайність, відповідно, у базовому та звітному роках;

BZ_0, BZ_1 – валовий збір, відповідно, у базовому та звітному роках.

Загальна зміна валового збору продукції:

$$\Delta BZ = BZ_1 - BZ_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) розширення (скорочення) посівних площ:

$$\Delta BZ_{\pi} = (P_1 - P_0) \times U_0;$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta BZ_y = (U_1 - U_0) \times P_1.$$

Вплив зміни структури посівних площ на валовий збір по групі однорідних культур визначається як добуток різниці між умовною і базисною (або плановою) середньою урожайністю на фактичну площу посіву:

$$\left(\frac{\sum U_0 P_1}{\sum P_1} - \frac{\sum U_0 P_0}{\sum P_0} \right) \times P_1.$$

Розглянуті показники є загальними і застосовуються при вивченні виробництва будь-якої сільськогосподарської культури. Проте, їх визначення для окремих видів сільськогосподарських культур має свою специфіку, пов'язану з притаманними ним особливостями.

За виробничо-технологічними особливостями сільськогосподарські культури поділяють на зернові і зернобобові, технічні, овоче-баштанні, картоплю, кормові і сидеральні культури (використовуються на зелене добриво).

Аналіз виробництва зернових і зернобобових здійснюють окремо по продовольчих культурах, у складі яких виділяють хлібні (пшениця, жито) і круп'яні (гречка, просо, рис), і фуражних культурах (ячмінь, овес, кукурудза, зернобобові).

Виробництво по деяких культурах залежно від біологічних особливостей, обумовлених часом сівби, обліковують по посівах озимих культур, які висівають восени і збирають у наступному році, і посівах ярих культур, які висівають навесні і збирають у тому ж році. При цьому серед посівів ярих розрізняють посіви ранніх культур (пшениця, ячмінь, овес та інші) і посіви пізніх культур (гречка, кукурудза, просо та інші).

По зернових, зернобобових та олійних культурах валовий збір визначається за двома варіантами: у первісно оприбуткованій (бункерній) вазі та у фізичній масі після доробки, тобто очистки і сушіння.

До групи «картопля та овоче-баштанні» відносять культури, продукція яких призначена як для продовольчих цілей, так і для промислової переробки: картопля, овочі (огірки, помідори, капуста всіх видів, буряк столовий, морква столова, цибуля, часник, зелений горошок та інші), баштанні (кавуни, дині тощо).

Аналіз виробництва овочів здійснюють окремо по овочах відкритого та закритого (захищеного) ґрунту з виділенням найпоширеніших культур (огірки, помідори).

Посіви гороху на зелений горошок обліковують у групі овочевих, тоді як зерно гороху повної стиглості – у групі зернобобових.

Виробництво по багатьох культурах обліковують за напрямками їх господарського призначення (характером використання продукції).

Виробництво кукурудзи визначають окремо на зерно, силос, зелений корм і випас.

Продукцію буряківництва розподіляють на технічну (призначену для виробництва цукру) та кормову (на годівлю худобі).

Вирощування технічних культур, продукція яких призначена для промислової переробки, поділяють на харчосмакові і спеціальні (цукровий буряк, фабричний тютюн, махорка, хміль); олійні (соняшник, соя, льон-кудряш, гірчиця, рапс); ефіроолійні (кмин, м'ята, коріандр); прядивні (бавовник, льон-довгунець, коноплі південні); лікарські (рум'янок, беладона та ін.).

Виробництво кормових культур обліковується по підгрупах: кормові коренеплоди (кормовий буряк, бруква, турнепс та інші); силосні культури (без кукурудзи) – соняшник, боби та інші; кормові баштанні культури

(гарбуз); однорічні трави (вика, сорго та інші); багаторічні трави (конюшина, люцерна, тимофіївка тощо).

Посіви багаторічних трав обліковують окремо на посіви поточного і посіви минулого років, а також за способом посіву – посіви безпокровних трав, що висіваються на самотійній площі, і посіви підпокровних трав, що висіваються на площі, зайнятій іншою основною культурою, включаючи підсів з осені, і не займають самотійної площі, оскільки зазвичай дають продукцію не в рік сівби.

Для кормових культур важливим є показники виходу кормових одиниць, перетравного протеїну або кормопропротеїнових одиниць на гектара посіву.

Вихід кормопропротеїнових одиниць (КПО) розраховують за формулою:

$$\text{КПО} = Y \times (K + 10 P) / 2,$$

де Y – вихід продукції (основної, супутньої, побічної) з 1 га, ц;

K – вміст кормових одиниць в 1 ц корму, ц;

P – вміст перетравного протеїну в 1 ц корму, ц;

10 – коефіцієнт, що зрівнює вміст кормових одиниць і перетравного протеїну в 1 ц корму.

Багаторічні насадження за видами отриманої продукції поділяють на: плодоягідні; виноградники; тутові (шовковиця); хмільники; чайні плантації; розсадники; плантації декоративних багаторічних насаджень (квітники) тощо.

Кожний вид багаторічних насаджень поділяється за сортами. Серед яблунь і груш за часом дозрівання розрізняють літні, осінні і зимові сорти.

По виноградних виділяють столові і технічні сорти, серед яких виділяють кишмишні, що використовують на ізюм.

3. Особливості аналізу виробництва продукції тваринництва

До тваринницької відносять продукцію, яку отримують у процесі господарського використання сільськогосподарських тварин (молоко, вовна, яйця, мед, органічні добрива тощо) і продукцію їх вирощування та відгодівлі (приплід, приріст живої маси). Продукцію забою худоби і птиці (м'ясо, сало, шкіру, пух та інше) та продукти промислової переробки тваринницької сировини (масло, сир тощо) включають не до продукції тваринництва, а до промислової продукції.

Вихід продукції тваринництва аналізують за видами у натуральному та вартісному виразах. Обсяг продукції тваринництва у натуральному виразі за окремими видами продукції визначають прямим способом, який полягає в тому, що всю продукцію обліковують шляхом підрахунку або зважування (надоєне молоко зважують щодня; худобу на вирощуванні та відгодівлі – на початок місяця, при переведенні з однієї статеві-вікової групи в іншу, під час забою; приплід тварин – в день одержання; вовну – в день стриження овець).

На вихід продукції тваринництва впливають два чинники: кількісний – поголів'я тварин і якісний – продуктивність худоби і птиці.

Чисельність поголів'я сільськогосподарських тварин визначають станом на певну дату (початок року, кварталу, місяця) або в середньому за певний період окремо за видами, статтю і віком, породами, господарським використанням, виробничо-економічним призначенням.

За господарським призначенням худобу поділяють на продуктивну і робочу. До продуктивної належать велика рогата худоба, свині, вівці, кози, до робочої – коні, воли, буйволи тощо.

За виробничо-економічним призначенням дорослу продуктивну і робочу худобу відносять до довгострокових біологічних активів, а молодняк, дорослу худобу на відгодівлі та дрібних тварин (птиця, кролі, бджоли) – до поточних біологічних активів.

Аналіз виробництва продукції тваринництва передбачає також обчислення *показників щільності виробництва* за видами продукції з розрахунку на кормову площу відповідного виду худоби: молока, вовни, продукції вирощування ВРХ – на 100 га сільськогосподарських угідь; приріст живої маси свиней – на 100 га ріллі; продукції птахівництва – на 100 га посіву зернових культур.

Наведені показники аналізу виробництва продукції потребують конкретизації по окремих галузях, оскільки визначення обсягу виробництва окремих видів тваринницької продукції тварин має свої особливості.

До продукції основних галузей тваринництва відносять:

1) у молочному скотарстві – молоко, приплід телят, приріст живої маси тварин, гній;

Оскільки продукція забою худоби (м'ясо, шкіра тощо) належить до складу промислової, її не включають до продукції скотарства.

Виробництво молока включає все фактично надоєне молоко за звітний період, в тому числі та його частина, що була використана на випоювання телят (крім продукції, використаної на випоювання телятам при їх підсосному утриманні).

До валового виробництва не включають молоко, закуплене від населення.

2) у м'ясному скотарстві та свинарстві – жива маса приплоду, приріст живої маси молодняку і дорослих тварин на відгодівлі, гній;

До продукції вирощування не включають зміну живої маси тварин основного стада і масу загиблих тварин.

Продукція вирощування може визначатися прямим і розрахунковим способами. При застосуванні прямого способу продукцію обліковують шляхом зважування худоби на початок місяця, при переведенні з однієї статеві-вікової групи в іншу та під час забою; приплід тварин зважують в день його одержання. При визначенні приросту живої маси розрахунковим способом від живої маси поголів'я на кінець періоду віднімають живу масу на початок періоду і масу тварин, які надійшли зі сторони, та додають масу тварин, що були реалізовані, забиті та переведені до основного стада.

Залежно від кінцевої продукції та типу відгодівлі виділяють м'ясне, беконне, напівсальне та сальне, а також племінне свинарство. М'ясну і

беконну відгодівлю поросят здійснюють з 3-4 до 7-8 місячного віку, коли вони досягають ваги 80-100 кг. На напівсальну відгодівлю ставлять молодняк у віці 4-5 місяців і закінчують відгодівлю у річному віці при вазі 120-160 кг, товщині шпигу 4-7 см. На сальну відгодівлю ставлять вибракуваних кнурів і свиноматок.

Реалізована продукція вирощування та відгодівлі визначається у живій і забійній масі. Під живою масою розуміють масу живої тварини, а під забійною – масу туші (без голови, шкіри, нутрощів і нижньої частини ніг, але, як правило, з субпродуктами – серцем, язиком, печінкою тощо). Співвідношення забійної маси до живої називається виходом м'яса і складає в середньому у великої рогатої худоби – без субпродуктів 50%, з субпродуктами – 60%, у свиней – без субпродуктів 66%, з субпродуктами – 76%.

Виробництво м'яса визначають за обсягами реалізації тварин на м'ясо і внутрішньогосподарським забоєм. До забійного контингенту включають проданих тварин, крім тварин реалізованих на племінні цілі або для подальшого вирощування, та забитих у господарстві.

3) у птахівництві – яйця, приріст живої маси птиці, приплід, пташиний послід.

Цінною сировиною для легкої промисловості є продукція забою птиці – пух та пір'я, які відносять до промислової продукції.

Показник виробництва яєць включає кількість яєць, одержаних від усіх видів птиці за звітний період. Обліковується за видами птиці (кури, гуси, качки, індики).

Виконання плану виробництва за якістю яєць аналізують, порівнюючи питому вагу окремих сортів і видів яєць (дієтичних, I-ої та II категорії, столових I-го і II-го сорту, дрібних у загальному виході яєць) та їх абсолютну кількість з плановими показниками.

Загальний обсяг валової продукції тваринництва визначають у вартісному виразі у поточних і постійних цінах та за собівартістю.

Обсяг валової продукції тваринництва визначають за кількістю одержаного приплоду та приросту живої маси вирощеного за рік молодняку худоби, приросту дорослої худоби, одержаного в результаті її відгодівлі, молока, вовни, яєць та іншої продукції тваринництва, одержаної у процесі господарського використання худоби та птиці й не пов'язаної з її забоєм.

Відношення виробленої продукції тваринництва певного виду до відповідного поголів'я характеризує рівень продуктивності тварин.

Продуктивність тварин – вихід продукції у розрахунку на голову худоби та птиці за певний період часу (добу, рік, життя).

Показники продуктивності сільськогосподарських тварин диференціюють на індивідуальні (визначають за допомогою спеціальних обстежень) і середні (обчислюють розрахунковим способом).

Молочну продуктивність корів визначають за показниками середньорічний та середньодобовий надій на одну корову. Це основні показники, які можна доповнити продуктивністю за лактацію та життя.

Середньорічний надій молока обчислюється з розрахунку на поголів'я корів молочного стада або на дійну корову на початок року.

Схема факторного аналізу впливу чисельності корів та середньорічного надою на валовий надій молока способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

$Ч_0, Ч_1$ – чисельність корів, відповідно, у базовому і звітному роках;

$П_0, П_1$ – продуктивність корів (середньорічний надій), базова і звітна;

$ВН_0, ВН_1$ – валовий надій, відповідно, у базовому і звітному роках.

Загальна зміна валового надою молока:

$$\Delta ВН = ВН_1 - ВН_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) поголів'я:

$$\Delta ВН_ч = (Ч_1 - Ч_0) \times П_0;$$

2) підвищення (зниження) середньої продуктивності:

$$\Delta ВН_п = (П_1 - П_0) \times Ч_1.$$

Аналогічну схему використовують для аналізу виконання плану: для цього базові значення всіх показників заміняють на планові, а звітні – на фактичні.

Основними показниками продуктивності тварин і птиці на вирощуванні та відгодівлі є:

а) середньодобовий приріст однієї голови – визначається як відношення загальної маси приросту до кількості кормо-днів за період відгодівлі;

б) середня тривалість відгодівлі (кількість кормо-днів на відгодівлі) – визначається діленням загальної кількості кормо-днів, перебування на відгодівлі на загальну кількість тварин;

Під час аналізу вивчають виконання місячних планів постановки молодняку, дорослих тварин на відгодівлю і зняття їх з відгодівлі. Затримка тварин на відгодівлі не завжди є виправданою, тому що в таких випадках не завжди отримують додатковий приріст живої маси;

в) середній приріст однієї голови за період відгодівлі – визначають як різницю між середньою масою однієї тварини, знятої з відгодівлі, і середньою масою тварини, поставленої на відгодівлю;

г) середня маса однієї голови, знятої з відгодівлі (вирощування) – розраховується як відношення загальної живої маси при знятті з відгодівлі до загальної кількості тварин;

д) виробництво м'яса з розрахунку на одну голову худоби на початок року;

є) відношення забійного виходу м'яса до живої маси;

ж) вихід продукції вирощування в процентах до м'ясного потенціалу – відношення продукції вирощування у живій масі до живої маси поголів'я на початок року, помножене на 100;

з) вгодованість тварин тощо.

Схема факторного аналізу зміни виробництва приросту живої маси ВРХ способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

$Ч_0, Ч_1$ – чисельність поголів'я тварин на вирощуванні та відгодівлі, відповідно, у базовому і звітному роках;

P_0, P_1 – продуктивність худоби (середньодобовий приріст живої маси), відповідно, у базовому і звітному роках;

T_0, T_1 – тривалість періоду вирощування та відгодівлі, відповідно, у базовому і звітному роках;

$ВП_0, ВП_1$ – виробництво приросту живої маси, відповідно, у базовому і звітному роках.

Загальна зміна приросту живої маси ВРХ:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) поголів'я:

$$\Delta ВП_{\text{ч}} = (T_1 - T_0) \times P_0,$$

2) збільшення (скорочення) періоду відгодівлі:

$$\Delta ВП_T = T_1 \times (P_1 - P_0),$$

3) підвищення (зниження) середньодобового приросту живої маси:

$$\Delta ВП_P = P_1 \times T_1 \times (P_1 - P_0).$$

Основним показником якості продукції м'ясного скотарства є вгодованість худоби – вища, середня, нижче середньої і худя (нестандартна, некондиційна). Визначено, що загальна поживна цінність (калорійність) м'яса тварин вищої вгодованості в 2-2,5 рази вища, ніж м'яса худоби нижче середньої вгодованості. Молодняк ВРХ вагою понад 375 кг вважають худобою підвищених вагових кондицій. Вихід м'яса з центнера живої маси вищої вгодованості на 12-18 кг більше, ніж нижче середньої. Відповідно, вища і ціна такої худоби.

Для оцінки продуктивності основного стада свиней та рівня використання маточного поголів'я у свинарстві визначають **кількість м'ясної продукції на одну основну свиноматку** – добуток кількості поросят, одержаних від однієї свиноматки, на середню живу масу їх реалізації. При цьому можливо отримувати від однієї матки не менше двох опоросів за рік із кількістю приплоду 20-22 порося. Середньодобові прирости свиней в Україні, як правило, становлять 450-500 г, в спеціалізованих підприємствах – 700-800 г, при цьому біологічні можливості сягають 1000 г.

Аналіз виробництва м'яса птиці здійснюють аналогічно виробництву м'яса інших видів тварин. Строк відгодівлі бройлерів становить в середньому 9-10 тижнів. При інтенсивному відтворенні та відгодівлі птиці від однієї несучки можна виростити 80-100 курчат, тобто отримати 100-120 кг м'яса.

До показників продуктивності тварин також відносять **показники відтворення стада – вихід приплоду на 100 маток**:

– вихід приплоду на 100 маток – відношення кількості приплоду за рік до кількості корів і телиць старше 2 років на початок року, помножене на 100. Під час обчислення виробничого використання маток кількість живого приплоду співвідносять із кількістю маток, призначених для його одержання;

– вихід приплоду на 100 корів – обчислюється діленням приплоду від корів до їх поголів'я на початок року, помножене на 100;

– показник яловості корів – різниця між 100 і показником виходу приплоду на 100 корів та інші.

Продуктивність птиці визначають за середньою несучістю на одну несучку за відповідний період. Цей показник обчислюють діленням валового збору яєць за досліджуваний період (крім яєць, одержаних від молодняку птиці) на середню кількість несучок. Курка-несучка може давати 250-300 яєць на рік.

4. Аналіз зберігання сільськогосподарської продукції

Діяльність сільськогосподарських підприємств пов'язана не лише з виробництвом та збутом продукції рослинництва і тваринництва, але й з її зберіганням, транспортуванням та переробкою. Більшість видів продукції реалізуються не одразу після її отримання, а через певний проміжок часу, що може тривати від кількох годин до кількох місяців. Окрім продукції, яка очікує реалізації або внутрішньогосподарської переробки, в аграрних підприємствах також зберігається продукція, що залишається для внутрішніх потреб.

Основні завдання аналізу зберігання сільськогосподарської продукції:

1) обґрунтування обсягів і термінів зберігання продукції;

Основною метою зберігання продукції будь-якого цільового призначення (продовольчого, насіннєвого, технічного) є збереження її до моменту використання у здоровому і придатному для вживання стані. Завдання аналізу – надати рекомендації по тривалому чи короткочасному збереженню продукції в цілому та в асортименті. При цьому враховується план реалізації продукції та потреба у запасах, яку визначають за допомогою встановлених нормативів.

2) визначення потреби у сховищах, технічних засобах для створення належних умов зберігання;

Оцінюється матеріально-технічна база складського господарства, що включає: токи, сховища, комплекс машин, необхідних для сушіння, вентилявання, транспортування, склади для збереження матеріалів, протипожежні засоби техніки безпеки, службові приміщення тощо. Необхідно проаналізувати наскільки матеріально-технічна база забезпечує зберігання. Особливу увагу звертають на підготовку технічної бази до приймання нового врожаю.

Комплекс умов, які забезпечують певну якість продукції на кінець зберігання, носить назву режим зберігання. Якщо урожай овочів, кісточкових плодів, ягід, динь, кавунів, коренеплодів був знімальної стиглості, режим їх зберігання має забезпечувати нормальне настання фізіологічної і споживчої стиглості. Зберігання овочів і плодів, призначених на насіння та посівний матеріал, повинно забезпечити оптимальні умови, які б запобігали появі небажаних бруньок на маточних насадженнях.

Якість молока також залежить від температури збереження: при 0°C тривалість бактерицидної фази (при якій сторонні мікроорганізми подавляються його імунітетом) становить 48 годин, при 10°C – 24 години, а при 37°C – 2 години.

3) аналіз витрат на зберігання: капітальних витрат на будівництво складських приміщень та витрат по їх експлуатації (на утримання, освітлення, створення необхідного мікроклімату тощо);

Зведення сховищ, оснащення їх системами по підтримці оптимальних умов розміщення і обробки сільськогосподарської продукції – основа її збереження та створення умов для вигідної реалізації. При цьому витрати на збереження продукції компенсуються зниженням втрат продукції та можливістю продажу в періоди найвищої сезонної ціни.

4) обґрунтування способу збереження урожаю: польовий або в стаціонарних сховищах;

Збереження зернової продукції, картоплі, овочів і плодів можна здійснювати польовим способом (у найпростіших тимчасових спорудженнях) і в стаціонарних сховищах. Стаціонарні сховища діляться на безліч типів за їхньою місткістю, плановими особливостями, системами підтримки режиму збереження, механізації і розміщення продукції.

Для зернової продукції місцем тимчасового зберігання може бути тік – майданчик із комплексом машин, обладнання та споруд для післязбиральної обробки зерна. На зернотоках урожай зважують, очищують, сушать, сортують, за необхідності тимчасово зберігають, насіннєве зерно протравлюють, завантажують у мішки.

Картоплю та овочі можна зберігати польовим способом у буртах і траншеях. Бурти або кагати – насипані під певним кутом нахилу довгі купи картоплі, коренеплодів, капусти, цибулі, вкриті гідро- й теплоізолюючим матеріалом. Вони бувають наземними, напівзаглибленими та заглибленими. Траншеї – довгі канави, вириті в ґрунті на певну глибину і призначені для зберігання картоплі, коренеплодів і капусти. Якщо можливе глибоке промерзання ґрунту, траншеї копають глибші, а продукцію, особливо картоплю, вкладають на настил і вкривають двома шарами соломи та землі. Під бурти і траншеї вибирають ділянки з невеликим схилом для стікання води та з рівнем залягання підґрунтових вод не вище 1 м, у місцях, захищених від вітрів, подалі від скірт соломи чи сіна, приміщень з пестицидами, із зручними під'їздами. Як правило, ділянки обносять канавою, якою відводиться надлишкова вода.

Організація збереження передбачає також вибір оптимального розташування продукції, наприклад, збереження зерна у сховищах здійснюється в мішках або насипом. Найбільш доцільний засіб збереження визначають з урахуванням технологічних і економічних показників.

5) пошук можливостей зменшення природних втрат і недопущення знищення продукції та зниження її якості при збереженні;

Для оцінювання збереження необхідно визначити розмір природних втрат (зіпсованої сільськогосподарської продукції) і розмір недостачі в процесі збереження. Так, розмір природних втрат зерна при зберіганні залежить від виду зерна (найменші втрати – по пшениці 0,1%, найбільші – по насінню соняшнику 0,3% на рік), від умов зберігання (насипом більше, ніж у тарі, у пристосованих приміщеннях менше, ніж у непристосованих тощо), він зростає залежно від терміну зберігання і становить від 0 до 0,3% на рік.

Зберігати продукцію польовим способом нелегко, оскільки незручно стежити за її якістю. Збереженість продукції у буртах і траншеях залежить від фізичних властивостей ґрунту (теплоємності, теплопровідності), покривного

матеріалу, а також процесів тепло- та газообміну в масі продукції. Через незадовільну теплопровідність продукції й покрівельного матеріалу може виникнути її самозігрівання, а при дуже великій теплопровідності – й підмерзання. Однак, при правильному влаштуванні буртів і траншей та закладанні і вкритті продукції її втрати не перевищують 3-5%.

6) визначення виконання плану (договору) по збереженню продукції в цілому та в асортименті;

Якість продукції повинна підтримуватися на тому рівні, який був при закладанні її на зберігання, або покращуватися. Комплекс процесів, що протікають у зернах і насінні при дозріванні, призводить до поліпшення посівних і технологічних якостей. Досягти цього можливо лише за умови дотримання всієї технології зберігання продукції: приймання, обробки, сушіння, пакування, створення оптимального режиму збереження та відпуску.

Якість зерна значною мірою залежить від рівня вологості на період збирання і після та від умов дозрівання. Післязбиральне дозрівання значно прискорюється, якщо зерно відразу ж після збирання добре просушене і зберігається при підвищеній температурі (20-22⁰С) і гарному доступі повітря. При сприятливих умовах збереження процес післязбирального дозрівання зерна закінчується в період від 6-8 до 10-15 місяців.

7) підвищення технологічної, економічної, соціальної та екологічної ефективності роботи із зберігання продукції, забезпечення повного використання основних засобів, оборотних матеріальних ресурсів і робочої сили.

Технологічна ефективність оцінюється виходом продукції на 1 м² обсягу складів, елеваторів, сховищ, точністю підтримки режиму в оптимальних межах і максимальним терміном збереження з найменшими втратами, загальним вантажообігом. Ці дані беруть із типових проектів, довідників або з практики експлуатації споруджень та обладнання.

Соціальна ефективність оцінюється динамікою середньої оплати праці по підрозділу.

Екологічна ефективність передбачає випуск екологічно чистої продукції та мінімізацію негативного впливу на навколишнє середовище.

Особливість оцінки економічної ефективності процесу зберігання продукції, пов'язана з тим, що його завданням є не створення нових матеріальних благ, а не допущення втрат вже існуючих.

Оцінювати економічну ефективність зберігання продукції доцільно не за загальною схемою (як співвідношення результатів і витрат), а за допомогою показників використання ресурсів: вихід продукції у вартісному вираженні на 1 м² виробничої площі, на одну гривну основних засобів (фондовіддача), на одну гривну матеріальних витрат (матеріаловіддача), на одного працівника (продуктивність праці) та визначення витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів зі збереження з розрахунку на одиницю продукції, собівартість одиниці продукції з урахуванням витрат на збереження.

При польовому збереженні капітальні витрати невеликі, але в певні періоди потрібні значні трудові затрати. Крім того, складніше регулювання

умов збереження і реалізація продукції взимку із буртів.

При експлуатації сховищ капітальні витрати значно вищі, але менше затрати праці й полегшується регулювання режиму збереження. При цьому високі капітальні вкладення на споруду й устаткування сховищ компенсуються зниженням затрат праці і втрат продукції.

Кожен вид сільськогосподарської продукції вимагає особливостей зберігання та, відповідно, аналізу цього процесу. Розглянемо особливості аналізу зберігання зернової продукції.

При порушенні режиму обробітку і збереження (особливо температурного режиму) зерно може прорости, тому необхідно:

1) встановити як були підготовлені тік і сховища до прийому нового врожаю;

2) вивчити як здійснювалась післязбиральна обробка, оцінити якість зернової маси. Залежно від подальшого призначення пшеницю висушують до певного рівня вологості: призначену для переробки – до 15,5-14,5%, для збереження – 14-15%, для тривалого збереження – 13-14%. Для кукурудзи ці нормативи становлять, відповідно, 14-16%; 13-14%; 12-13%. Вологість вівса і проса, що призначені для переробки на крупу, не повинна бути нижче 12,5% і вище 13,5%; гречки – не нижче 13,5% і не вище 14,5%;

3) контролювати якість проведення технологічних операцій: післязбиральний обробіток зерна, дозрівання тощо;

в) проаналізувати організацію збереження, режим і засоби збереження зернових, визначити розмір природних втрат при збереженні. Слід враховувати, що партії зерна повинні бути розміщені з урахуванням його цільового призначення (продовольче, фуражне, посівний матеріал), вологості, наявності домішок, рівня зараженості шкідниками і хворобами, по сортах, репродукціях і класах.

Тести для самоперевірки знань

1. Не є завданням економічного аналізу виробництва продукції сільського господарства:

- а) забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції;
- б) пошук можливостей збільшення обсягів виробництва продукції;
- в) пошук шляхів зниження собівартості реалізованої продукції;
- г) розширення асортименту і покращення якості виробленої продукції.

2. Процес аналізу виробництва продукції сільського господарства не включає:

- а) планування і коригування планів виробництва продукції;
- б) здійснення системного обліку за виконанням плану виробництва продукції;
- в) визначення впливу факторів на обсяг виробництва продукції;
- г) виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення обсягів виробництва продукції.

3. Оцінка виконання планів виробництва здійснюється за показниками:

- а) абсолютне та відносне перевиконання або недовиконання плану;
- б) відсоток виконання плану, абсолютне та відносне перевиконання або недовиконання плану;
- в) відсоток виконання плану, абсолютне та відносне перевиконання або недовиконання плану, обґрунтованість попередніх бізнес-планів;
- г) відсоток виконання плану, абсолютне та відносне перевиконання або недовиконання плану, обґрунтованість попередніх бізнес-планів, обґрунтування наступних планів.

4. Відсоток виконання плану виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) визначається як:

- а) відношення фактичного значення показника до планового, помножене на 100;
- б) відношення планового значення показника до фактичного, помножене на 100;
- в) різниця між фактичним та запланованим значеннями показника за період;
- г) різниця між відсотком недовиконання плану і 100%.

5. Абсолютне перевиконання або недовиконання плану виробництва продукції (товарів, робіт, послуг) визначається як:

- а) відношення фактичного значення показника до планового, помножене на 100;
- б) відношення планового значення показника до фактичного, помножене на 100;
- в) різниця між фактичним та запланованим значеннями показника за період;
- г) різниця між відсотком недовиконання плану і 100%.

6. Аналіз динаміки обсягів виробництва продукції здійснюється за показниками:

- а) відсоток виконання плану, абсолютне та відносне перевиконання або недовиконання плану, обґрунтованість попередніх бізнес-планів;
- б) абсолютний приріст (абсолютне зменшення), коефіцієнт або темп зростання (зменшення), темп приросту (зменшення);
- в) розмах варіації, середнє лінійне відхилення, середнє квадратичне відхилення;
- г) асортимент і структура виробництва продукції.

7. В яких одиницях виміру обліковують загальний обсяг валової продукції рослинництва і тваринництва?

- а) натуральних;
- б) умовно-натуральних;
- в) вартісних;
- г) комбінованих.

8. Узагальнюючими показниками якості продукції є:

- а) вміст корисних речовин або шкідливих домішок, питома вага сертифікованої продукції;
- б) вміст корисних речовин або шкідливих домішок, питома вага сертифікованої продукції, сортність;
- в) вміст корисних речовин або шкідливих домішок, питома вага сертифікованої продукції, сортність, строк служби (використання, споживання);
- г) вміст корисних речовин або шкідливих домішок, калорійність, питома вага сертифікованої продукції, сортність, строк служби (використання, споживання).

9. Валовий збір сільськогосподарських культур – це:

- а) кількість зібраної продукції за певний проміжок часу на певній території сільськогосподарських угідь;
- б) частина ріллі або інших розораних угідь, яка фактично зайнята посівами сільськогосподарських культур;
- в) відсоткове відношення зібраної площі сільськогосподарської культури до загальної площі збирання;
- г) відношення площі сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі, виражене у відсотках.

10. В яких одиницях виміру обліковують валовий збір окремих видів сільськогосподарських культур?

- а) натуральних;
- б) умовно-натуральних;
- в) вартісних;
- г) комбінованих.

11. Урожайність це:

- а) середній вихід певної продукції рослинництва з одиниці фактично зібраної площі даної культури;
- б) розмір земельних угідь, що припадає на одиницю певної продукції рослинництва;
- в) розмір валової продукції рослинництва, що припадає на одиницю площі;
- г) немає вірної відповіді.

12. Урожайність сільськогосподарських культур розраховується як відношення:

- а) зібраної площі культури до її валового збору;
- б) валового збору культури до її зібраної площі;
- в) площі посіву до площі ріллі;
- г) відношення площі сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі.

13. По яких із перелічених видів сільськогосподарських культур валовий збір визначають окремо у первісно оприбуткованій вазі та у фізичній масі після доробки?

- а) плоди та ягоди;
- б) овочі відкритого та закритого ґрунтів;
- в) баштанні кормові та кормові коренеплоди;
- г) зернові та олійні.

14. Виробництво зерна аналізують за видами культур:

- а) продовольчі (хлібні та круп'яні), технічні та фуражні;
- б) продовольчі (хлібні та круп'яні), олійні та фуражні;
- в) продовольчі (хлібні та круп'яні), олійні, технічні та фуражні;
- г) продовольчі (хлібні та круп'яні) та фуражні.

15. Який вид продукції не відносять до тваринницької?

- а) продукцію, отриману у процесі господарського використання тварин;
- б) продукцію вирощування худоби та птиці;
- в) продукцію відгодівлі худоби та птиці;
- г) продукцію забою сільськогосподарських тварин.

16. В яких одиницях виміру обліковують загальний обсяг валової продукції тваринництва?

- а) натуральних;
- б) умовно-натуральних;
- в) вартісних;
- г) комбінованих.

17. Не включають до продукції вирощування великої рогатої худоби:

- а) живу масу приплоду;
- б) приріст живої маси молодняка;
- в) приріст живої маси дорослої худоби на відгодівлі;
- г) приріст живої маси худоби молочного стада.

18. На 100 га якої категорії угідь розраховують виробництво молока?

- а) сільськогосподарських угідь;
- б) сіножатей і пасовищ;
- в) ріллі;
- г) зернових і зернобобових культур.

19. На 100 га якої категорії земельних угідь розраховують приріст живої маси свиней?

- а) сільськогосподарських угідь;
- б) сіножатей і пасовищ;
- в) ріллі;
- г) зернових і зернобобових культур.

20. Факторний аналіз виробництва продукції передбачає:

- а) вивчення факторів та причин змін обсягів виробництва продукції;
- б) вивчення та оцінку факторів, які зумовили відхилення фактичних показників використання матеріальних ресурсів від прогнозованих у звітному і попередніх періодах;
- в) вивчення динаміки виконання плану, проведення міжгосподарського аналізу;
- г) немає вірної відповіді.

21. Під час факторного аналізу зміни валового збору сільськогосподарських культур способом абсолютних різниць зміну валового виробництва за рахунок підвищення (зниження) урожайності визначають за формулою:

- а) $\Delta BZ_v = (V_1 - V_0) \times P_1$;
- б) $\Delta BZ_v = (V_1 - V_0) \times P_0$;
- в) $\Delta BZ_v = (V_0 - V_1) \times P_1$;
- г) $\Delta BZ_v = (V_0 - V_1) \times P_0$.

22. Під час факторного аналізу зміни валового збору сільськогосподарських культур способом абсолютних різниць зміну валового виробництва за рахунок зміни посівних площ визначають за формулою:

- а) $\Delta BZ_{\text{п}} = (P_1 - P_0) \times V_1$;
- б) $\Delta BZ_{\text{п}} = (P_0 - P_1) \times V_0$;
- в) $\Delta BZ_{\text{п}} = (P_1 - P_0) \times V_0$;
- г) $\Delta BZ_{\text{п}} = (P_0 - P_1) \times V_1$.

23. Як розрахувати умовне значення виробництва продукції тваринництва?

- а) добуток поголів'я за звітний рік і річної продуктивності однієї голови за базисний рік;
- б) добуток поголів'я за базисний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік;
- в) добуток поголів'я за звітний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік;
- г) відношення базисного поголів'я до звітної річної продуктивності однієї голови.

24. Як розрахувати зміну виробництва продукції за рахунок зміни поголів'я, використовуючи умовний показник?

- а) різниця виробництва продукції за звітний рік і умовного значення виробництва продукції;
- б) різниця умовного значення виробництва продукції і виробництва продукції за базисний рік;
- в) добуток поголів'я за звітний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік;
- г) добуток поголів'я за базисний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік.

25. Як розрахувати зміну виробництва продукції за рахунок зміни продуктивності використовуючи умовний показник?

- а) різниця виробництва продукції за звітний рік і умовного значення виробництва продукції;
- б) різниця умовного значення виробництва продукції і виробництва продукції за звітний рік;
- в) добуток поголів'я за звітний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік;
- г) відношення поголів'я за базисний рік і річної продуктивності однієї голови за звітний рік.

26. Як розрахувати зміну виробництва продукції за рахунок зміни продуктивності використовуючи метод абсолютних різниць?

- а) поголів'я тварин за звітний рік помножити на різницю продуктивності звітного і базисного року;
- б) різницю поголів'я тварин звітного і базисного року помножити на продуктивність базисного року;
- в) як добуток поголів'я за базисний рік і річної продуктивності за звітний рік;
- г) всі відповіді правильні.

27. Як розрахувати зміну виробництва продукції за рахунок зміни поголів'я тварин використовуючи метод абсолютних різниць?

- а) як різницю умовного значення виробництва продукції і виробництва продукції за звітний рік;
- б) різницю поголів'я тварин звітного і базисного року помножити на продуктивність базисного року;
- в) різницю продуктивності звітного і базисного року помножити на поголів'я тварин за звітний рік;
- г) всі відповіді правильні.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – б; 3 – б; 4 – а; 5 – в; 6 – б; 7 – в; 8 – в; 9 – а; 10 – а; 11 – а; 12 – б; 13 – г; 14 – г; 15 – г; 16 – в; 17 – г; 18 – а; 19 – в; 20 – а; 21 – а; 22 – б; 23 – а; 24 – б; 25 – б; 26 – б; 27 – в.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз виробництва продукції сільського господарства»

Зміст завдання: оцінити динаміку виробництва продукції рослинництва й тваринництва в підприємстві.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» табл. 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг» та занести до табл. 32:

а) по видах продукції інформацію з графи 2 «Вироблено продукції, ц» занести залежно від року виробництва, відповідно, до графи 2, 4 та 6, далі визначити вартість продукції у постійних цінах 2010 року;

б) по силосу, сінажу, іншій продукції рослинництва та тваринництва виробництво продукції визначається по виробничій собівартості, тобто показники граф 3, 5 та 7 не розраховуються по постійній ціні, а виписують з графи 3 табл. 1 форми 50-сг;

в) послуги в рослинництві і тваринництві оцінюють по виробничій собівартості й виписують з графи 5 табл. 1 форми 50-сг.

Таблиця 32

Динаміка виробництва продукції сільського господарства підприємства за 2013-2015 рр.

Види продукції	Постійна ціна 2010 р., грн	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відносне відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)
		ц	тис. грн	ц	тис. грн	ц	тис. грн	
А	1	2	3=1×2 /1000	4	5=1×4 /1000	6	7=1×6 /1000	8=(7/3 × 100)-100
1. Продукція рослинництва								
1.1. пшениця (озима і яра)	102,75							
1.2. жито	91,19							
1.3. кукурудза на зерно	107,27							
1.4. ячмінь (озимий і ярий)	95,40							
1.5. соняшник	284,21							
1.6. соя	236,29							
1.7. силос, сінаж	×							
1.8. інша продукція рослинництва*	×	×		×		×		
1. Разом по рослинництву								
2. Продукція тваринництва								
2.1. вирощування в живій масі ВРХ	1164,16							
2.2. вирощування в живій масі свиней	1273,46							
2.3. молоко	248,66							
2.4. мед, кг	25,14							

Продовж. табл. 32

A	1	2	3=1×2 /1000	4	5=1×4 /1000	6	7=1×6 /1000	8=(7/3 × 100)-100
2.5. інша продукція тваринництва*	×	×		×		×		
2. Разом по тваринництву	×	×		×		×		
3. Послуги в рослинництві і тваринництві*	×	×		×		×		
Всього	×	×		×		×		

*за виробничою собівартістю.

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз виробництва продукції рослинництва»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку виробництва окремого виду продукції рослинництва.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (код рядка – відповідно до обраного виду продукції) відповідно до табл. 33.
2. Занести дані до табл. 34, провести розрахунки.

Таблиця 33

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку за даними форми № 50-сг
Вироблено продукції, ц	табл. 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг», графа 2
Зібрана площа, га	табл. 1 графа 1
Урожайність, ц з га	Вироблено продукції / Зібрана площа
Площа сільськогосподарських угідь, га	довідка 2Б рядок 1 код 0450
Площа ріллі, га	довідка 2Б рядок 1 код 0451
Питома вага посівної площі культури, % у: - площі ріллі	(Зібрана площа, га / Площа ріллі, га) × 100
- площі с/г угідь	(Зібрана площа, га / Площа с/г угідь, га) × 100

Динаміка показників виробництва _____
(вид продукції рослинництва)
в підприємстві за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100*
1. Вироблено продукції (валовий збір), ц					
2. Зібрана площа, га					
3. Урожайність, ц з га					
4. Вироблено продукції на 100 га ріллі, ц					
5. Питома вага посівної площі культури, % у:					
5.1. площі ріллі					×
5.2. площі сільсько-господарських угідь					×

* якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

3. За даними табл. 34 проаналізувати вплив чинників на виробництво продукції способом абсолютних різниць та індексним методом.

Загальна зміна валового збору продукції:

- абсолютна $\Delta B_3 = B_3 - B_0 =$
- відносна, % $\Delta B_3 = (B_3 / B_0) \times 100 - 100 =$

в тому числі за рахунок:

1) розширення (скорочення) посівних площ:

- абсолютна $\Delta B_{3\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \times Y_0 =$
- відносна, % $\Delta B_{3\Pi} = (\Pi_1 / \Pi_0) \times 100 - 100 =$

2) підвищення (зниження) урожайності:

- абсолютна $\Delta B_{3Y} = (Y_1 - Y_0) \times \Pi_1 =$
- відносна, % $\Delta B_{3Y} = (Y_1 / Y_0) \times 100 - 100 =$

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз виробництва продукції тваринництва»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку виробництва окремого виду продукції тваринництва.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми звітності № 50-ст «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» (код рядка – відповідно до обраного виду продукції) відповідно до табл. 35.

2. Занести дані до табл. 36, провести розрахунки.

Таблиця 35

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку за даними ф.50-сг
Вироблено продукції, ц	табл. 1 графа 2
Середньорічне поголів'я, гол.	табл. 1 графа 1
Продуктивність тварин:	
- середньорічна, ц (для курей-несучок – тис. шт.)	Вироблено продукції, ц / Середньорічне поголів'я, гол.
- середньодобовий надій на одну корову, кг	(Вироблено продукції, ц $\times$ 100 / Середньорічне поголів'я, гол.) / 280
- середньодобовий приріст, г (для поголів'я на вирощуванні та відгодівлі)	(Вироблено продукції, ц $\times$ 100000 / Середньорічне поголів'я, гол.) / 365
Площа сільськогосподарських угідь, га	довідка 2Б рядок 1 код 0450
Площа ріллі, га	довідка 2Б рядок 1 код 0451
Зібрана площа посіву зернових культур, га	табл. 1 графа 1 код 0020
Вироблено продукції на 100 га с/г угідь, ц (для виробництва молока, вовни, приросту живої маси ВРХ)	(Вироблено продукції, ц / Площа сільськогосподарських угідь, га) $\times$ 100
Вироблено продукції на 100 га ріллі, ц (для виробництва живої маси свиней)	(Вироблено продукції, ц / Площа ріллі, га) $\times$ 100
Вироблено продукції на 100 га посіву зернових культур, ц (для виробництва яєць курячих, живої маси птиці)	(Вироблено продукції, ц / Площа посіву зернових культур, га) $\times$ 100

Таблиця 36

Динаміка показників виробництва _____
(вид продукції тваринництва)
в підприємстві за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1 $\times$ 100*
1. Вироблено продукції, ц					
2. Середньорічне поголів'я _____, гол.					
3. Продуктивність тварин _____					
3.1. середньорічна, _____					
3.2. середньодобова, _____					
4. Вироблено продукції на 100 га _____, ц					

* якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

3. За даними табл. 36 за два останні роки проаналізувати вплив чинників на виробництво продукції.

Загальна зміна валового виробництва продукції:

- абсолютна $\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 =$
 - відносна, % $\Delta ВП = (ВП_1 / ВП_0) \times 100 - 100 =$
- в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) поголів'я тварин:

- абсолютна $\Delta ВП_{\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \times СП_0 =$
- відносна, % $\Delta ВП_{\Pi} = (\Pi_1 / \Pi_0) \times 100 - 100 =$

2) підвищення (зниження) середньорічної продуктивності тварин:

- абсолютна $\Delta ВП_{СП} = (СП_1 - СП_0) \times \Pi_1 =$
- відносна, % $\Delta ВЗ_y = (СП_1 / СП_0) \times 100 - 100 =$

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

1. Завдання аналізу витрат підприємства і собівартості продукції.
2. Аналіз структури та динаміки витрат підприємства.
3. Факторний аналіз витрат підприємства.
4. Аналіз собівартості продукції.
5. Особливості аналізу собівартості продукції сільського господарства.
6. Факторний аналіз собівартості продукції сільського господарства.

1. Завдання аналізу витрат підприємства і собівартості продукції

Сучасна економічна термінологія включає поняття «вітрати», «затрати», «собівартість», які мають схожий, але не тотожний зміст. Серед науковців до цього часу немає єдиної точки зору щодо вживання зазначених термінів, але найбільш обґрунтованою є наступна позиція.

Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) (згідно Н(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»). Отже, витрати виникають, коли активи вибувають з підприємства, наприклад, у вигляді оплати рахунків постачальників, списання активів або погашення позик.

Затрати – використання ресурсів, сума вартості використаних матеріальних, трудових, фінансових, природних та інших видів ресурсів на виробництво і реалізацію продукції за певний період часу. Процес затрат характеризує не витрачання грошей, а перетворення ресурсів. Визнання затрат означає «перетікання» одних видів активів в інші або рівновелике збільшення активів і зобов'язань (у разі споживання робіт, послуг), що не зменшує капіталу, а тому не призводить до визнання витрат. Наприклад, використання кормів, які зберігаються на складі підприємства, означає споживання цих активів і може розглядатись як затрати.

Собівартість продукції – синтетичний показник, що характеризує виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на підготовку до виробництва та виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг).

Мета аналізу витрат на виробництво та собівартості продукції – формування оптимальної величини собівартості продукції, її складових та пошук резервів зниження собівартості одиниці продукції.

Основні завдання аналізу витрат підприємства та собівартості продукції (товарів, робіт, послуг):

1) оцінка загальної суми витрат, їх окремих видів за аналізований період та змін порівняно з попереднім періодом (горизонтальний аналіз);

Аналіз витрат на виробництво продукції починають із загального аналізу їх суми. Витрати підприємства відображаються у формі № 2 фінансової

звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», зокрема у розділі I «Фінансові результати» (дані щодо витрат за видами діяльності) та розділі II «Елементи операційних витрат» (інформація щодо складу витрат за економічними елементами). Витрати сільськогосподарського підприємства поглиблено аналізують за допомогою форми № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

При оцінці динаміки собівартості насамперед уточнюють обсяг виробленої продукції та витрати на її виробництво. Порівняння абсолютних сум планових і фактичних витрат з даними за попередній період не дозволяє зробити вірних висновків без урахування зміни обсягу виробництва.

2) дослідження структури витрат та собівартості продукції (вертикальний або структурний аналіз);

Аналіз полягає у вивченні та порівнянні структури планових і фактичних витрат, а також значень, що характеризують структуру витрат за попередній період. Такий аналіз дозволяє визначити напрямки подальших досліджень, звернути першочергову увагу на ті витрати, питома вага яких збільшилась.

3) аналіз дотримання планів за показниками витрат і собівартості, факторний аналіз відхилень;

Заплановані витрати передбачають кошторисом витрат на виробництво відповідно до норм, нормативів, лімітів і кошторисів та порівнюють із фактичними витратами. Слід врахувати, що не всі витрати підприємства заздалегідь планують. До непланових відносяться непродуктивні витрати – втрати від браку, простоїв, псування матеріальних цінностей, нестач, надзвичайних подій, сплачені штрафи, пені, неустойки тощо.

Під час факторного аналізу слід врахувати складність і суперечливість взаємозв'язку між витратами та фінансовим результатом. Наприклад, збільшити прибуток можна за рахунок зниження поточних витрат на виробництво, що забезпечується підвищенням капітальних вкладень у техніку і технологію. Якщо економія була досягнута за рахунок несвоєчасного проведення ремонтів, економії матеріалів (наприклад, призначених для забезпечення нормальної експлуатації устаткування мастильних матеріалів, емульсії для охолодження) тощо, така економія не є виправданою і призведе до зростання витрат у наступних періодах.

4) виявлення можливостей зниження собівартості одиниці продукції; оптимізації витрат;

Аналіз витрат на виробництво та собівартості продукції проводиться з метою формування оптимальної величини собівартості продукції, її складових та пошуку резервів її зниження. Не можна вважати позитивним зменшення витрат всіма доступними методами і, перш за все, шляхом зниження споживання ресурсів. Тотальне скорочення витрат не може бути довготривалою стратегією підприємства, оскільки така політика не дозволяє розвиватися бажаними темпами і призводить до втрати конкурентних переваг в середньостроковій і стратегічній перспективі. Політика економії може служити лише короткостроковим інструментом фінансової стратегії.

Істотним резервом зниження собівартості продукції є ліквідація втрат на всіх етапах господарської діяльності (втрати ресурсів, незавершеного виробництва, готової продукції при збиранні та збереженні тощо). Втрати матеріалів, трудових витрат і коштів виникають у результаті порушення технологічної дисципліни та відсутності належного контролю на проміжних етапах технологічного циклу. Заключним етапом аналізу втрат є вивчення причин їх виникнення, розробка заходів щодо скорочення і ліквідації втрат, можливості відшкодування збитків за рахунок винуватців, посилення контролю за дотриманням технології тощо.

5) оцінка ефективності витрат підприємства.

Виробництво вважається ефективним якщо результати виробництва перевищують витрати уречевленої і необхідної праці, тобто коли створюється корисний ефект. Показники ефективності витрат обчислюють співставленням фінансового результату з понесеними витратами, собівартістю продукції. Вони характеризують ефективність використання спожитих засобів на певний вид діяльності. До них відносять показники рентабельності продукції, рентабельності окремих видів діяльності, коефіцієнти окупності понесених витрат тощо.

Зазначені завдання ставляться у випадку якщо не передбачаються серйозні зміни у видах і масштабах діяльності підприємства. Якщо ж плануються істотні зміни, які передбачають освоєння нових напрямків діяльності та видів продукції, і пов'язані з цим додаткові витратами, завданнями аналізу є:

- вивчення витрат по стадіях життєвого циклу виробу;
- порівняльний аналіз;
- аналіз витрат з метою управління беззбитковим обсягом виробництва;
- оцінка величини і рівня витрат за різними варіантами управлінських рішень альтернативного характеру.

Результатом вирішення даної групи завдань повинен бути вибір найбільш оптимальних варіантів рішень з позиції їх ефективності, зокрема, за допомогою функціонально-вартісного аналізу, в основу якого покладено пошук таких якостей продукції і таких операцій з її виготовлення, які не додають вартості цьому товару, але вимагають додаткових витрат. Заміна матеріалів на менш дорогі, зміна способу обробки або транспортування тощо можуть суттєво зменшити витрати.

2. Аналіз структури та динаміки витрат підприємства

Залежно від завдань управління витратами в плануванні (бюджетуванні), обліку та аналізі їх класифікують за різними ознаками.

Структуру та динаміку витрат досліджують:

а) за видами діяльності;

1) операційна діяльність;

1.1) основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу;

1.2) інша операційна діяльність – операції, що забезпечують основну діяльність або виникають внаслідок її проведення;

Витрати від іншої операційної діяльності включають втрати від операційних курсових різниць; сплачені пені, штрафи, неустойки; інші втрати від операційної діяльності.

2) фінансова діяльність – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

Витрати фінансової діяльності включають втрати від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства: витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві, витрачання на викуп власних акцій, витрачання на погашення позик, на сплату дивідендів, відсотків, на сплату заборгованості з фінансової оренди, втрати від спільної діяльності, інші втрати від фінансових операцій.

3) інвестиційна діяльність – придбання та реалізація необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів;

Витрати інвестиційної діяльності включають витрати з придбання необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів, ліквідація необоротних активів, втрати від неопераційних курсових різниць, уцінка необоротних активів і фінансових інвестицій, інші втрати.

Окремо визначають витрати з податку на прибуток.

б) за галузями діяльності та видами продукції (товарів, робіт, послуг);

За участю у виробництві окремо виділяють витрати у виробничій (матеріальній) сфері та невиробничій (соціальній) сфері.

Аналіз структури витрат дозволяє визначити галузі й види продукції, які мають найбільш суттєвий вплив на формування загальної суми витрат. Відповідно саме ці напрямки діяльності потребують найбільшої уваги.

в) за економічними елементами:

Елементні витрати це однорідні за складом витрати підприємства.

1) операційні витрати – прямі витрати на виробництво, які становлять виробничу собівартість реалізованої продукції;

1.1) матеріальні витрати;

При аналізі матеріальних витрат потрібно враховувати специфіку галузі досліджуваного підприємства, яка зумовлює різний рівень матеріаломісткості продукції. Особливу увагу слід звертати на затрати палива та електроенергії у зв'язку з їх високою вартістю.

1.2) витрати на оплату праці;

У більшості сільськогосподарських підприємств витрати на оплату праці мають значно меншу частку в собівартості продукції, ніж матеріальні витрати. Проте відомо, що одним з найважливіших джерел зниження собівартості є більш швидке зростання продуктивності праці порівняно із

середньою оплатою праці. Тому аналізу витрат на оплату праці слід приділяти першочергову увагу.

1.3) відрахування на соціальні заходи;

Включають Єдиний соціальний внесок – обов’язковий платіж до системи загальнообов’язкового державного соціального страхування, що справляється з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов’язкового державного соціального страхування.

1.4. амортизація;

Включає амортизаційні відрахування, які є результатом систематичного розподілу вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується, протягом строку їх корисного використання (експлуатації).

Причинами відхилень за статтею амортизація можуть бути: зміна вартості основних засобів,, в тому числі внаслідок їх переоцінки, надходження й вибуття, зміна порядку і норм амортизаційних відрахувань; поточний і капітальний ремонт – зміна норм витрачання і цін на ремонтні матеріали, зміна кількості устаткування й обсягів виконаних робіт тощо.

1.5) інші операційні витрати;

Включають, зокрема, сплачений єдиний податок, орендну плату за земельні та майнові паї.

2) адміністративні витрати;

Значна частина цих витрат припадає на оплату праці керівного складу підприємства, поточний ремонт та амортизацію будівель і споруд загальногосподарського призначення. Адміністративні витрати переважно мають сталий характер, тому, під час аналізу обмежуються визначенням абсолютних відхилень від кошторису.

3) витрати на збут;

Сума цих витрат формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як наприклад, витрати на пакування готової продукції, її транспортування і страхування, на утримання основних засобів, пов’язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють велику роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів тощо.

За цими витратами також розраховують відносне відхилення, порівнюючи фактичні витрати з даними кошторису, перерахованими на відсоток виконання плану випуску товарної продукції.

Витрати поділяються за такими функціями, як виробництво, управління та збут. До собівартості реалізації включають виробничу собівартість реалізованої продукції; виробничу собівартість наданих послуг; витрати на придбання товарів, їх доставку та доведення до придатного до реалізації стану. Решта витрат відносять до складу інших операційних, адміністративних витрат і витрат на збут і вони є витратами того звітного періоду, в якому виникли.

2) за статтями витрат по окремих видах продукції (робіт, послуг);

Витрати в сільському господарстві обліковують за статтями, що будуть розглянуті нижче.

Для вивчення структури собівартості визначають питому вагу кожної статті (або групи статей) витрат у їх загальній сумі. Аналіз витрат за статтями дає змогу не лише вивчити зміни у структурі собівартості, а й охарактеризувати галузеві особливості (матеріало-, фондо-, енерго- та трудомісткість виробництва).

д) за залежністю від обсягу виробництва та реалізації продукції:

1) змінні – змінюються пропорційно обсягу виробництва;

2) постійні – не залежать від обсягу виробництва.

Характер руху сукупних витрат і витрат на одиницю продукції у відповідь на зміну обсягу випуску продукції може бути різний. Поведінку змінних і постійних витрат при зміні обсягу виробництва наведено у табл. 37.

Таблиця 37

Поведінка змінних і постійних витрат при зміні обсягу виробництва

Обсяг виробництва	Змінні витрати		Постійні витрати	
	сукупні	на одиницю продукції	сукупні	на одиницю продукції
Зростає	збільшуються	незмінні	незмінні	зменшуються
Знижується	зменшуються	незмінні	незмінні	збільшуються

Маржинальними (або граничними) витратами називають витрати на виробництво додаткової одиниці продукції. Маржинальні витрати виникають в зв'язку зі змінами виробничих витрат, зумовлених використанням додаткового ресурсу, що забезпечує приріст кінцевого результату.

є) за участю (роллю) в процесі виробництва:

1) основні;

Основні витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, з технологічним процесом. Вони формують саму субстанцію, сутність продукції і включають основні та допоміжні матеріали (насіння, добриво, паливо-мастильні матеріали тощо), витрати на утримання машин та інструментів, оплату праці робітників, які безпосередньо приймають участь у створенні продукції.

2) накладні;

Накладні витрати не можна безпосередньо віднести на конкретний вид продукції, вони створюють не безпосередньо споживчу вартість продукції, а умови для її виробництва. Такі витрати пов'язані з організацією та управлінням виробництва, його технічною підготовкою та обслуговуванням. Їх планують та обліковують до закінчення року окремо від прямих витрат, а наприкінці року розподіляють за галузями або вираховують з валового доходу (виручки). Накладні витрати при обчисленні собівартості продукції розподіляють між окремими галузями виробництва та об'єктами пропорційно до загальної суми витрат (з вирахуванням витрат з організації та управління), за винятком вартості насіння, кормів, матеріалів та напівфабрикатів (у промислових і підсобних виробництвах). Значна частина накладних витрат або зовсім не залежить від обсягу виробництва, або залежить незначною

мірою, тому зазначені витрати відносять до групи умовно-постійних витрат підприємства.

ж) за способом включення до собівартості продукції:

1) прямі – безпосередньо відносяться на конкретні об'єкти;

Прямі витрати в момент виникнення можна безпосередньо віднести на відповідний об'єкт планування та обліку. Вони безпосередньо пов'язані з виготовленням певної продукції і прямо включаються у її собівартість.

2) непрямі – не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом;

Непрямі витрати пов'язані з виробництвом продукції галузі або підприємства в цілому, тому їх включають у собівартість окремих видів продукції шляхом розподілу. Непрямі витрати розподіляються між окремими видами продукції умовно, пропорційно будь-якому виду прямих витрат.

Непрямі витрати часто бувають накладними, хоча є виключення. Так, амортизація основних засобів при багатомономенклатурному виробництві розподіляється між видами продукції, але вона відноситься не до накладних, а до основних витрат.

з) за економічним змістом (створенням споживчої вартості):

1) затрати живої праці – витрати на оплату праці з відрахуваннями;

2) затрати уречевленої праці – вартість використаних у процесі виробництва предметів праці (сировини, матеріалів, нафтопродуктів тощо) та вартість засобів праці – основних засобів (у сумі амортизації);

к) за складом:

1) одноеlementні – витрати, які за економічним змістом не діляться на складові частини, наприклад, амортизація основних засобів;

2) комплексні – складаються з кількох економічних елементів (вартість поточних витрат, оплата праці тощо). До комплексних статей витрат належать витрати на утримання і експлуатацію устаткування, загальновиробничі, адміністративні витрати, витрати на збут.

3. Факторний аналіз витрат підприємства

Проведення факторного аналізу витрат передбачає етапи:

а) визначення факторів, що впливають на витрати;

б) побудова факторної системи, створення факторної моделі;

в) розрахунок розміру впливу факторів;

г) формулювання висновків та рекомендацій щодо оптимізації витрат.

Факторний аналіз загальної величини витрат доцільно почати з так званих факторів першого порядку, тобто тих, які безпосередньо впливають на витрати.

Внутрішньогосподарські фактори першого порядку, що впливають на величину прямих матеріальних і трудових витрат:

1) масштаби (обсяг) продукції, що виробляється підприємством;

2) структура асортименту випущеної продукції;

3) матеріальні витрати на одиницю продукції – питома витрата матеріалів на одиницю продукції; структура ресурсів, що поставляються; ціни на одиницю матеріалів; повнота поставок сировини і матеріалів; заміна матеріалів, якість матеріалів; відходи матеріалів; обґрунтованість нормативних витрат матеріалів; брак у виробництві тощо.

Рівень матеріальних витрат складається під впливом двох груп факторів:

3.1) норми витрат сировини, матеріалів, повторно використовуваних відходів, покупних виробів і напівфабрикатів, палива та енергії;

Визначення впливу факторів норм і цін на відхилення фактичних матеріальних витрат від планових визначають порівнянням собівартості однорідних видів продукції на споріднених підприємствах.

3.2) ціни на спожиті матеріальні цінності, тарифи на електроенергію;

Собівартість придбаних підприємством матеріальних цінностей включає:

– прейскурантну ціну, залізничний, автомобільний, авіаційний тарифи або водний фрахт, якщо прейскурантну ціну на сировину, матеріали, паливо встановлено франко-станція відправлення;

– витрати за доставку на склад підприємства, навантаження, розвантаження, складування матеріальних цінностей та інші транспортно-заготівельні витрати, які оплачує підприємство.

4) витрати на оплату праці в розрахунку на одиницю продукції – трудомісткість одиниці продукції; ставки оплати праці за одиницю трудомісткості; нераціональні затрати робочого часу на наладку обладнання; простої через поломки і ремонт обладнання.

Аналіз використання коштів на оплату праці проводиться порівнянням фактично нарахованої заробітної плати наростаючим підсумком з початку року з плановою в цілому по підприємству, за категоріями і групами персоналу, а також цехами, дільницями, бригадами.

Окремо вивчають чинники, що впливають на рівень витрат в зв'язку з формуванням та функціонуванням основних засобів – наявність засобів, якісний стан засобів, обраний спосіб нарахування амортизації тощо.

Схема визначення економії витрат або додаткового залучення коштів на виробництво окремих видів продукції способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

z_0q_0 , z_1q_1 – витрати на виробництво продукції, відповідно, у базовому та звітному періодах;

q_0 , q_1 – кількість виробленої продукції, відповідно, базова та звітна, ц;

z_0 , z_1 , – собівартість 1 ц, відповідно, у базовому, звітному періодах.

Загальна зміна розміру витрат на виробництво певного виду продукції:

$$\Delta zy = zy_1 - zy_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) кількості виробленої продукції:

$$\Delta zy_q = (q_1 - q_0) \times z_0;$$

2) підвищення (зниження) собівартості 1 ц:

$$\Delta zy_z = (z_1 - z_0) \times q_1.$$

Серед традиційних інструментів оптимізації витрат можна виділити дві групи: стратегічні заходи по зниженню витрат і інструменти регулярного управління витратами. До першої групи належать, зокрема, реструктуризація бізнесу у формі виділення непрофільних активів і скорочення надлишкових потужностей, перехід на систему тендерних закупівель, скорочення персоналу, придбання ключових постачальників ресурсів тощо. Подібні заходи, як правило, призводять до значного зниження витрат, але не до економного використання ресурсів підприємства. Для цього необхідні інструменти регулярного управління витратами, найважливішими з яких є планування і контроль витрат і програма заходів щодо зниження витрат.

4. Аналіз собівартості продукції

Собівартість продукції це частина суспільних витрат виробництва і обігу, що виражає у грошовому виразі витрати підприємства на оплату праці і спожиті засоби виробництва. У собівартості відображені всі сторони діяльності підприємства.

Собівартість є грошовим вираженням витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг).

В аналізі, плануванні і обліку використовується система показників собівартості.

Об'єкти аналізу собівартості продукції:

1) виробнича собівартість виробленої продукції – витрати пов'язані з виробництвом і доробкою продукції;

Це загальна сума витрат на виробництво, яка визначається в цілому по підприємству, по галузях (наприклад, рослинництво, тваринництво) та по окремих видах продукції (робіт, послуг).

В процесі виробництва формується технологічна собівартість, яка складається з основних прямих виробничих витрат, пов'язаних безпосередньо з технологією виробництва продукції: матеріальних витрат, оплати праці та інших прямих витрат. Крім технологічних витрат до складу собівартості виробництва продукції входять загальновиробничі витрати з організації виробництва та управління, які мають характер накладних витрат. Собівартість з урахуванням прямих і накладних витрат називають виробничою собівартістю.

2) виробнича собівартість одиниці продукції – в рослинництві собівартість одного центнера окремого виду продукції (зернових, цукрових буряків, овочів і т.д.), в тваринництві собівартість центнера молока, приросту живої маси ВРХ, приросту живої маси свиней, тисячі штук яєць.

Рівень виробничої собівартості залежить від обсягу виробленої продукції та витрат на її виробництво. Даний показник важливий для порівняльного аналізу між підприємствами, оцінки їх конкурентоспроможності. Виробнича собівартість одиниці продукції характеризує ефективність господарської діяльності підприємства: чим менше ці витрати, тим вище рентабельність.

Зниження витрат на одиницю продукції характеризує успішність роботи підприємства по впровадженню нової техніки, підвищенню продуктивності праці, раціональному використанню ресурсів.

3) собівартість товарної (реалізованої) продукції – виробнича собівартість реалізованої продукції та повна собівартість реалізованої продукції;

Згідно з П(С)БО 16 «Витрати», собівартість реалізованої продукції складається з виробничої собівартості продукції, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

4) собівартість одиниці реалізованої продукції (виробнича та повна);

Повна собівартість продукції включає виробничу собівартість та витрати, пов'язані зі зберіганням і реалізацією продукції. Витрати на збут включають витрати вантажні і транспортні, з сортування та упаковки, приймання і реалізації продукції тощо.

5) витрати на одну гривню товарної (реалізованої) продукції – відношення собівартості всієї реалізованої продукції до її обсягу у вартісному виразі.

Узагальнюючим показником ефективності витрат є їхня величина на одну гривню валової продукції. Витрати на гривню товарної продукції є основним показником, який характеризує рівень і динаміку витрат на підприємствах, що виробляють різномірну продукцію. Даний показник знаходиться під впливом структури й асортименту продукції, обсягу випуску, рівня витрат й оптових цін на продукцію. Оскільки окремі види продукції мають неоднаковий рівень витрат і різну ціну, збільшення випуску продукції з відносно високою рентабельністю викликає зниження витрат на гривню товарної продукції, і, навпаки, збільшення випуску менш рентабельної продукції приведе до збільшення рівня витрат. При зниженні оптових цін на продукцію за інших рівних умов збільшуються витрати на гривню товарної продукції, і навпаки, при їхньому збільшенні рівень витрат знижується.

Основні напрями аналізу собівартості продукції:

1) обґрунтування планового рівня собівартості продукції;

Проводять попередній і ретроспективний аналіз собівартості. Завдання попереднього аналізу полягає у визначенні можливостей зниження собівартості одиниці продукції, а завдання подальшого аналізу – у вивченні динаміки цього показника, виявлення резервів подальшого зниження собівартості. Протягом року необхідно вести контроль за формуванням собівартості, за окремими статтями витрат у виробничих підрозділах.

Процес обчислення у грошовому вимірнику витрат і результатів будь-якого господарського процесу за встановленими статтями носить назву калькулювання.

2) визначення відхилення фактичної собівартості від запланованої та базисної по всій продукції та по окремих її видах; аналіз дотримання норм затрат сировини, матеріалів, енергоносіїв на виробництво продукції;

Наприклад, аналізуючи собівартість за статтями витрат, вивчають вплив за показниками використання вантажних автомобілів, При цьому досліджують затрати палива і мастильних матеріалів, витрати на технічне

обслуговування і поточний ремонт, оплату праці шоферам і вантажникам. Відомо, що затрати палива і мастильних матеріалів при порожньому пробігу зменшуються незначно, тому за низького коефіцієнта використання пробігу і тоннажу машин підвищується собівартість одного тонно-кілометра перевезень.

Для оцінки досягнутого рівня собівартості окремих видів продукції необхідно фактичну собівартість порівняти з середніми даними за 3-5 попередніх років, по підприємствам району або області, з даними кращого підприємства.

3) оцінка структури собівартості одиниці продукції – питомої ваги кожної статті (або групи статей) витрат у їх загальній сумі;

Основним об'єктом вивчення при аналізі собівартості є витрати на виробництво, які групують за окремими статтями, що охоплюють один або кілька елементів. Структуру собівартості одиниці продукції вивчають за кілька звітних періодів. Оцінку виконання прогностичного значення проводять шляхом порівняння фактичної і нормативної собівартості продукції загалом і за статтями витрат, далі визначають економію або перевитрати за кожною статтею калькуляції.

Наступним етапом є вивчення чинників зміни окремих статей калькуляції або груп статей. Причинами відхилень можуть бути впровадження нової техніки та технологій, що є резервом зниження чинних норм, заміна матеріалів через порушення технічного процесу, відхилення від норм внаслідок нестандартності матеріалів тощо.

З метою економії витрат окремо приймають рішення щодо використання робочої сили, техніки, кормів, добрив тощо. Для цього аналізують ефективність використання відповідного ресурсу виробництва. Величина ресурсів має відповідати розмірам та обсягу виробництва. У разі потреби підвищують рівень використання ресурсів виробництва.

4) розрахунок суми економії або перевитрат коштів з урахуванням розподілу витрат на постійні та змінні;

Суму витрат на виробництво можна представити через взаємозв'язок обсягу продукції, змінних витрат у розрахунку на одиницю продукції і постійних як:

$$\text{Сума витрат на виробництво} = \text{Постійні витрати} + \\ + (\text{Змінні витрати на одиницю продукції} \times \text{Обсяг продукції}).$$

Звідси:

$$\text{Собівартість одиниці продукції} = (\text{Постійні витрати} / \text{Обсяг продукції}) + \\ + \text{Змінні витрати на одиницю продукції}.$$

Отже, витрати на одиницю галузі – величина непостійна. Вони збільшуються або зменшуються залежно від продуктивності галузі за рахунок змінних витрат. Тому рівень продуктивності галузі впливає на собівартість одиниці продукції лише за рахунок постійних витрат на одиницю галузі. Ця обставина має принципове значення для правильної оцінки досягнутого рівня собівартості продукції і впливу на неї окремих

факторів. Аналіз витрат з урахуванням умовного поділу їх на постійні та змінні є важливим засобом виявлення резервів і обґрунтування стратегії зниження собівартості продукції.

5) виявлення можливості зниження собівартості одиниці продукції.

Резервами зниження собівартості продукції є кількісно вимірні можливості економії живої та уречевленої праці.

Для з'ясування причин підвищення собівартості та пошуку шляхів її зниження потрібно основну увагу приділити вивченню витрат за галузями і видами продукції. Спершу виявляють галузі з порівняно високою собівартістю виробництва продукції, після чого детально аналізують собівартість одиниці окремих видів продукції за основними факторами, які впливають на неї.

Резервом зниження собівартості є: ліквідація непродуктивних витрат і невиннованих перевитрат за елементами і калькуляційними статтями, економне витрачання запасів, запровадження прогресивних організаційних та технічних заходів підвищення ефективності виробництва.

5. Особливості аналізу собівартості продукції сільського господарства

Визначення собівартості різних видів продукції рослинництва і тваринництва та їх аналіз ґрунтується на загальних принципах і знаходить своє відображення в єдності об'єктів калькуляції, статей витрат, послідовності і методики їх розподілу.

Сільське господарство – специфічна галузь, яка має свої особливості, що відображаються на процесі аналізу собівартості її продукції.

Основні особливості аналізу собівартості продукції сільського господарства:

1) об'єктами аналізу собівартості є окремі види основної та побічної продукції рослинництва і тваринництва;

Наприклад, по зернових визначають та аналізують собівартість зерна, соломи, полови; по буряках – коренів, гічки, бадилля. В скотарстві об'єктами обчислення собівартості є: по молочному – молоко і приплід, по вирощуванню та відгодівлі тварин – приріст живої маси тварин, побічна продукція – гній. В тваринництві окрім собівартості приросту вирощування молодняку та відгодівлі тварин важливо проаналізувати собівартість центнера живої ваги поголів'я тварин, реалізованих на м'ясо, і тих, що залишились у господарстві наприкінці року.

2) невідповідність між періодами відображення витрат і затрат та одержання готової продукції;

Невідповідність викликана кількома причинами:

– по-перше, сільськогосподарському виробництву, особливо в рослинництві, властива сезонність та наявність незавершеного виробництва. Тобто, витрати відображаються в один період часу, а продукцію одержують в інший. Тому виділяють витрати періоду і витрати на одержану продукцію;

– по-друге, наявність розбіжності у часі виникнення витрат і затрат, що виникають по відношенню до одних і тих же ресурсів. Формування виробничих запасів та їх використання також зумовлюють необхідність окремого аналізу витрат на продукцію (товари, роботи, послуги) та витрат періоду. Затрати відрізняються від витрат, якщо матеріальні засоби, що поступили в одному періоді, повністю або частково витрачаються в наступному періоді. Проте, за умови негайного витрачання ресурсів «витрати» можуть одразу стати «затратами».

3) заключний аналіз собівартості можна здійснити лише наприкінці господарського року;

Фактичну собівартість одиниці продукції можна розрахувати лише по закінченню технологічного циклу, в сільськогосподарських підприємствах вона обчислюється в кінці року. Це пов'язано з тим, що непрямі витрати розподіляють вже після визначення сум прямих витрат по всіх об'єктах, крім того, для розрахунку необхідно знати собівартість кормів, яку визначають за результатами господарського року.

В бухгалтерському обліку продукцію поточного року обліковують за плановою собівартістю, яку в кінці звітного періоду доводять до фактичної собівартості. Різниця між фактичною і плановою собівартістю готової продукції, яка виявляється в кінці року, відноситься пропорційно на рахунок продукції і на інші рахунки, на які ця продукція була списана впродовж року.

Розрахунок собівартості починають з допоміжних та обслуговуючих виробництв, що надають послуги основному виробництву (транспорт, водопостачання тощо). Собівартість робіт і послуг допоміжних і обслуговуючих виробництв визначаються в певній послідовності, оскільки вони, в свою чергу, взаємно обслуговують один одного. Тому визначення собівартості починають із того виробництва, яке порівняно менше споживало послуги інших допоміжних і обслуговуючих виробництв. Витрати цих виробництв за об'єктами планування й обліку розподіляють пропорційно наданим послугам і виконаним роботам.

Аналіз виконання плану технології вирощування культур і витрат на виробництво проводять з максимальною деталізацією виробничих процесів та операцій, яка передбачена технологічними картами. Це потрібно, по-перше, для контролю за технологією виробництва; по-друге, без поопераційної деталізації витрат з вирощування культур у рослинництві оперативний аналіз взагалі неможливий, оскільки одним з його завдань є щомісячне визначення показників економії або перевитрат шляхом порівняння фактичних витрат по культурах з плановими.

Однак, у рослинництві витрати помісячно не плануються. Передбачити на початку року ліміти витрат по місяцях складно і непотрібно. Їх можна визначити під час аналізу, виходячи з фактично виконаного обсягу робіт за місяць і планових нормативів витрат на одиницю кожного виду робіт, які містяться у технологічних картах.

4) аналіз за статтями витрат пов'язаний з технологічними особливостями виробництва;

Статті витрат в сільському господарстві:

– витрати на оплату праці;

На статті «Витрати на оплату праці» відображають основну і додаткову оплату праці штатних працівників, найманих і залучених осіб, зайнятих в галузі. На цю ж статтю відносять надбавки за класність та інші доплати, які включаються до заробітної плати працівників, натуральну оплату.

– відрахування на соціальні заходи;

– прямі матеріальні витрати:

в рослинництві – насіння та посадковий матеріал, мінеральні добрива, нафтопродукти, засоби захисту рослин, інші прямі матеріальні витрати;

Окремо відображують вартість нафтопродуктів (палива і мастильних матеріалів), витрачених машинно-тракторним парком, комбайнами та іншими сільськогосподарськими машинами на роботах у тваринництві і рослинництві.

в тваринництві – корми, нафтопродукти, інша продукція сільського господарства (підстилка, яйця для інкубації), засоби захисту тварин;

Важливим ресурсом виробництва продукції тваринництва є корми. Вартість кормів дорівнює майже половині загальної суми витрат на виробництво продукції тваринництва.

Разом з тим, аналізуючи причини високої собівартості кормів враховують, що їхня середньорічна оцінка складається з вартості виробництва кормів у минулому році, витрат на придбання придбаних кормів, планової собівартості кормів, вироблених у поточному році, та витрат на їх переробку, і приготування, транспортування до місця згодовування тощо. Тому заходи зі скорочення витрат мають сприяти зниженню собівартості виробництва кормів поточного року та скороченню витрат на переробку, приготування і згодовування кормів. Цього досягають впроваджуючи раціональні методи годівлі та утримання худоби, забезпечуючи поголів'я повноцінними раціонами кормів, поліпшуючи якісний склад стада, підвищуючи рівень механізації виробничих процесів.

– амортизація необоротних активів;

Амортизація відноситься до основних витрат, які при багатомономенклатурному виробництві розподіляються між видами продукції.

– інші витрати;

На статті «Інші витрати» відображують страхові платежі по посівах і основних засобах, оплату робіт і послуг, виконаних сторонніми організаціями, та інші витрати, які не були враховані у попередніх статтях.

– витрати на організацію виробництва й управління;

Витрати, які обліковують на цій статті, розподіляються у кінці року.

Накладні витрати сільського господарства відображають за групами: загальновиробничі, у тому числі рослинництва і тваринництва; адміністративні, які розподіляються на адміністративно-управлінські та господарські витрати.

До загальновиробничих витрат належать витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням виробництва у галузях рослинництва і тваринництва, –

оплата праці агрономів, зоотехніків, ветеринарного персоналу, бригадирів, завідувачів ферм, витрати на поточний ремонт сільськогосподарського інвентарю. Основну частину загальновиробничих витрат становлять витрати на оплату праці, поточний ремонт будівель, споруд, інвентарю, амортизацію. Окремо проводять аналіз адміністративних витрат, які стосуються всіх галузей господарства.

5) головний засіб виробництва (земля) об'єктивно у складі витрат на виробництво не враховується;

В зв'язку з користуванням землею сільськогосподарське підприємство сплачує орендну плату та єдиний податок, які обліковуються у складі інших операційних витрат. Проте, не всі витрати пов'язані із зазначеними виплатами стосуються саме користуванням землею. Так, у складі оплати за паї враховується плата не на основні земельної ренти або вартості землі, а як результат ефективності господарювання. Щодо єдиного податку, то він включає не лише податок за землю, але й податок на прибуток, комунальний податок, збір за геологорозвідувальні роботи, плату за придбання торгового патенту, збір за спеціальне водокористування та інші податки і збори.

б) в сільському господарстві розподіл витрат на постійні та змінні носить умовний характер;

Поділ витрат у сільському господарстві на постійні та змінні слід вважати досить умовними. Як постійні, так і змінні витрати сумарно дещо змінюються внаслідок посилення інтенсифікації, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, впливу погодних умов тощо.

В рослинництві до постійних витрат відносять витрати на один гектар посівної площі окремої культури:

- а) затрати насіння, мінеральних та органічних добрив, пально-мастильних матеріалів, засобів захисту рослин;
- б) амортизація, поточний ремонт;
- в) постійна частина оплати праці з відрахуваннями на соціальні заходи;
- г) витрати минулих років, на проведення передпосівного обробітку ґрунту, на сівбу, на догляд за рослинами;
- д) страхові платежі, накладні витрати.

До змінних відносять витрати, які залежать від урожайності культури, – витрати на збирання врожаю, відрядну оплату праці в частині додаткових виплат за продукцію, виплату премій за підвищення урожайності культур тощо.

В тваринництві до постійних витрат відносять витрати на одну голову тварин за видами:

- а) витрати електроенергії, пально-мастильних матеріалів, засобів захисту тварин;
- б) амортизація, поточний ремонт;
- в) вартість підтримуючого корму і підстилки;
- г) постійна частина оплати праці з відрахуваннями на соціальні заходи;
- д) страхові платежі, накладні витрати.

До змінних відносять витрати, які залежать від продуктивності тварин, – витрати продуктивних кормів, відрядну оплату праці за продукцію, премії за підвищення продуктивності.

7) окремі елементи і статті витрат вивчають з урахуванням впливу на їхню величину двох груп факторів: нормативних та оціночних.

Нормативні фактори відображують кількісний аспект витрачання ресурсів під час виробництва: витрати праці у людино-годинах; придбання насіння або садивного матеріалу, добрив, кормів – у центнерах; обсяг виконаних робіт тракторами – у машино-годинах або норма-годинах, еталонних гектарах, вантажним автотранспортом – у машинно-годинах або тонно-кілометрах, робочою худобою – у відпрацьованих коне-днях; витрати електроенергії – у кіловат-годинах тощо. До нормативних факторів відносять також фізичні обсяги технологічних операцій (робіт) з вирощування культур або утримання продуктивних тварин. Кожному виду нормативного фактора відповідає **оціночний фактор**, який відображає його якісну сторону. Такими факторами є: оплата однієї людино-години; вартість центнера насіння, добрив, кормів; собівартість одиниці роботи тощо.

Вплив на собівартість нормативних і оціночних факторів витрат за окремими статтями і елементами оцінюють способом ланцюгових підстановок. Наприклад, вплив трудомісткості обробітку 1 га посіву культури на собівартість 1 ц продукції визначають так: відхилення витрат людино-годин на 1 га множать на планову оцінку однієї людино-години, отриманий результат ділять на фактичну врожайність. Вплив на собівартість фактора оцінки праці розраховують множенням відхилення в оцінці однієї людино-години на фактичні витрати людино-годин на один гектар, результат ділять на фактичну урожайність.

8) залежність витрат від природних умов.

Однією з особливостей сільськогосподарського виробництва є його тісний зв'язок з біологічними процесами, а отже, залежність від природних факторів. Кількість опадів за рік та їх розподіл по місяцях, середньорічна і середньомісячні температури, висота снігового покриву, глибина промерзання ґрунту, можливість посух та інші багато в чому зумовлюють набір і урожайність культур, технологію і організацію робіт у рослинництві, склад парку сільськогосподарських машин, особливості організації тваринництва та інші фактори формування собівартості.

6. Факторний аналіз собівартості продукції сільського господарства

Рівень собівартості одиниці продукції сільського господарства формують два комплексні чинники – продуктивність тварин (у тваринництві) або урожайність (у рослинництві) і витрати на одиницю ресурсу галузі (на гектар площі в рослинництві та на голову худоби в тваринництві).

Собівартість сільськогосподарської продукції прямо залежить від розміру виробничих витрат і обернено – від рівня урожайності, продуктивності тварин.

В рослинництві:

$$\text{Собівартість 1 ц} = \frac{\text{Витрати}}{\text{Площа посіву}} \div \frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Площа посіву}} =$$
$$= \text{витрати на 1 га посіву} : \text{урожайність}.$$

В тваринництві:

$$\text{Собівартість 1 ц} = \frac{\text{Витрати}}{\text{Поголів'я}} \div \frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Поголів'я}} =$$
$$= \text{витрати на 1 голову} : \text{продуктивність худоби}.$$

Собівартість одиниці тваринницької продукції окремого виду також суттєво залежить від рівня виходу супутньої і побічної продукції.

***Схема факторного аналізу виробничої собівартості 1 ц продукції
рослинництва способом ланцюгових підстановок***

Умовні позначення:

$z_0 y_0$, $z_1 y_1$ – витрати на гектар посівної площі, відповідно, у базовому та звітному роках;

y_0 , y_1 – урожайність, ц з га, відповідно, у базовому та звітному роках;

z_0 , z_1 , z_{ym} – собівартість 1 ц, відповідно, у базовому, звітному роках та умовна,

$$\text{де } z_0 = \frac{z_0 y_0}{y_0}, \quad z_{ym} = \frac{z_0 y_0}{y_1}, \quad z_1 = \frac{z_1 y_1}{y_1}.$$

Загальна зміна собівартості 1 ц:

$$\Delta_z = z_1 - z_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) прямих витрат на гектар посівної площі:

$$\Delta_{zy} = z_1 - z_{ym},$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta_y = z_{ym} - z_0.$$

Зростання собівартості відбувається внаслідок збільшення витрат на одиницю посівної площі, зниження – в результаті їх скорочення. Підвищення урожайності спричиняє зниження собівартості продукції.

За наведеною схемою порівнюють також фактичну та планову собівартість, при цьому замість показників базового періоду підставляють планові показники.

Аналогічно здійснюють **факторний аналіз собівартості виробництва продукції тваринництва**, при цьому витрати на гектар площі замінюють на витрати на голову худоби, а урожайність – на продуктивність однієї голови.

Собівартість центнера живої ваги тварин залежить від витрат на вирощування і собівартості приросту тварин не лише звітного року, а й минулих років, а також від балансової вартості вибракуваних дорослих тварин.

Собівартість центнера живої ваги формується з урахуванням:

- 1) руху поголів'я, ваги живої маси і вартості тварин на початок року;
- 2) надходження, у тому числі за рахунок приплоду, приросту, інших надходжень;
- 3) вибуття тварин, у тому числі внаслідок реалізації, падежу та іншого вибуття.

По кожному з цих видів руху тварин собівартість центнера живої маси залежить від середньої ваги однієї голови тварин та вартості однієї голови тварин.

Тести для самоперевірки знань

1. Аналіз витрат на виробництво та собівартості продукції проводиться з метою:

- а) виявлення тенденцій і причини зміни собівартості продукції у звітному році порівняно з базовим або попереднім;
- б) формування оптимальної величини собівартості продукції, її складових та пошуку резервів її зниження;
- в) обчислення розміру негативного впливу окремих факторів на зміну собівартості;
- г) вивчення динаміки собівартості продукції, порівняння з планом та середніми даними підприємствах району.

2. До завдань аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції не входить:

- а) оцінка ефективності витрат підприємства;
- б) виявлення можливостей зниження собівартості одиниці продукції, оптимізації витрат;
- в) облік витрат на виробництво продукції;
- г) дослідження структури витрат та її зміни.

3. Операції, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), відносяться до:

- а) фінансової діяльності;
- б) інвестиційної діяльності;
- в) іншої операційної діяльності;
- г) основної діяльності.

4. За економічними елементами витрати підприємства поділяють на:

- а) витрати операційної, фінансової, інвестиційної діяльності;
- б) операційні, адміністративні, витрати на збут;

в) насіння та посадковий матеріал, мінеральні добрива, нафтопродукти, оплату послуг і робіт сторонніх організацій, інші прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію необоротних активів, інші прямі та загальновиробничі витрати;
г) основні, накладні.

5. За статтями витрати підприємства поділяють на:

а) операційні, адміністративні, витрати на збут;
б) прямі матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація необоротних активів, інші витрати, витрати на організацію виробництва й управління;
в) насіння та посадковий матеріал, мінеральні добрива, нафтопродукти, оплата послуг і робіт сторонніх організацій, інші прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація необоротних активів, інші прямі та загальновиробничі витрати;
г) основні, накладні.

6. Витрати, які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом, називають:

а) непрямі;
б) накладні;
в) адміністративні;
г) невиробничі.

7. До складу операційних витрат підприємства входять:

а) собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут;
б) матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати;
в) матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати;
г) собівартість продукції, витрати на збут, інші операційні витрати.

8. Який із нижче наведених видів витрат не є елементом операційних витрат?

а) відрахування на соціальні заходи;
б) амортизація;
в) адміністративні витрати;
г) інші операційні витрати.

9. Які види собівартості визначають по товарній (реалізованій) продукції?

а) лише виробничу;
б) виробничу та повну собівартість;
в) виробничу, технологічну та повну собівартість;
г) виробничу, технологічну, комерційну та повну собівартість.

10. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включають до:

- а) собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) надзвичайних витрат;
- в) виробничої собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг);
- г) матеріальних затрат.

11. Маржинальними (або граничними) витратами називають витрати:

- а) які змінюються пропорційно обсягу виробництва;
- б) які не залежать від обсягу виробництва;
- в) на виробництво додаткової одиниці продукції;
- г) які не можуть бути віднесені безпосередньо до конкретного об'єкта витрат економічно доцільним шляхом.

12. Об'єктами визначення та аналізу собівартості в тваринництві є:

- а) види продукції;
- б) види тварин;
- в) виробничі підрозділи (ферми, бригади тощо);
- г) галузі тваринництва.

13. Які чинники не відносяться до факторів першого порядку (безпосередній вплив) зміни суми матеріальних витрат на виробництво продукції?

- а) зміна кількості витрачених матеріалів;
- б) вартість одиниці придбаних матеріалів;
- в) собівартість одиниці матеріальних ресурсів власного виробництва;
- г) якість витрачених матеріальних ресурсів.

14. До витрат на виробництво відносять:

- а) собівартість реалізованої продукції;
- б) адміністративні витрати;
- в) втрати на збут;
- г) інші операційні витрати.

15. Суму витрат на виробництво можна представити через взаємозв'язок:

- а) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції $\times$ Обсяг продукції);
- б) (Змінні витрати на одиницю продукції $\times$ Обсяг продукції) - Постійні витрати;
- в) (Постійні витрати / Обсяг продукції) + Змінні витрати на одиницю продукції;
- г) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції / Обсяг продукції).

16. Собівартість одиниці продукції можна представити через взаємозв'язок:

- а) Постійні витрати + (Змінні витрати $\times$ Обсяг продукції);
- б) (Змінні витрати на одиницю продукції $\times$ Обсяг продукції) - Постійні витрати;
- в) (Постійні витрати / Обсяг продукції) + Змінні витрати на одиницю продукції;
- г) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції / Обсяг продукції).

17. Як розрахувати вплив кількості виробленої продукції на суму витрат на виробництво окремих видів продукції методом абсолютних різниць?

- а) різницю між кількістю виробленої продукції у базисному і звітному роках помножити на собівартість продукції у базисному році;
- б) різницю між кількістю виробленої продукції у звітному і базисному роках помножити на собівартість продукції у базисному році;
- в) різницю між кількістю виробленої продукції у базисному і звітному роках помножити на собівартість продукції у звітному році;
- г) різницю між кількістю виробленої продукції у звітному і базисному роках помножити на собівартість продукції у звітному році.

18. Як розрахувати вплив зміни собівартості одиниці виробленої продукції на суму витрат на виробництво окремих видів продукції методом абсолютних різниць?

- а) різницю між собівартістю продукції у базисному і звітному роках помножити на кількість виробленої продукції у базисному році;
- б) різницю між собівартістю продукції у звітному і базисному роках помножити на кількість виробленої продукції у базисному році;
- в) різницю між собівартістю продукції у базисному і звітному роках помножити на кількість виробленої продукції у звітному році;
- г) різницю між собівартістю продукції у звітному і базисному роках помножити на кількість виробленої продукції у звітному році.

19. Як визначити розмір впливу урожайності на зміну собівартості одного центнера зерна способом ланцюгових підстановок?

- а) різниця між умовною (обчисленою при базових витратах на гектар посівної площі та фактичній урожайності) та звітною собівартістю одного центнера;
- б) різниця між умовною (обчисленою при звітних витратах на гектар посівної площі та базовій урожайності) та звітною собівартістю одного центнера;
- в) різниця між умовною (обчисленою при звітних витратах на гектар посівної площі та базовій урожайності) та базовою собівартістю одного центнера;
- г) різниця між умовною (обчисленою при базових витратах на гектар посівної площі та фактичній урожайності) та базовою собівартістю одного центнера.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – в; 3 – г; 4 – г; 5 – в; 6 – а; 7 – б; 8 – в; 9 – б; 10 – а; 11 – в; 12 – а; 13 – г; 14 – а; 15 – а; 16 – в; 17 – б; 18 – г; 19 – г.

Практичні завдання

Завдання «Факторний аналіз собівартості продукції рослинництва»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників першого порядку на собівартість одиниці продукції рослинництва.

Порядок виконання

1. Обрати з Додатків з форми звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» для аналізу окремий вид продукції рослинництва. Вибрати вихідну інформацію за три роки відповідно до табл. 38 (код рядка – згідно виду продукції), вихідні дані занести до табл. 39.

2. Провести розрахунки. При порівнянні показників порядковий номер року позначається підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається n (наприклад, y_n) попередній рівень – $n-1$ (наприклад, y_{n-1}).

Таблиця 38

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку
1. Виробництво продукції, ц	форма № 50-сг: графа 2, код рядка – відповідно до виду продукції
2. Зібрана площа, га	форма № 50-сг: графа 1, код рядка – відповідно до виду продукції
3. Урожайність, ц з га	виробництво продукції / зібрана площа
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн	форма № 50-сг: графа 3 код рядка – відповідно до виду продукції
5. Витрати на 1 га зібраної площі, грн	виробнича собівартість продукції $\times 1000$ / зібрана площа
6. Виробнича собівартість 1 ц, грн	виробнича собівартість продукції $\times 1000$ / виробництво продукції

Таблиця 39

Аналіз показників собівартості 1 ц _____ в підприємстві за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсо- лютне	віднос- не, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1 $\times$ 100
1. Виробництво продукції (валовий збір), ц					
2. Зібрана площа, га					
3. Урожайність, ц з га					
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн					

А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
5. Витрати на 1 га зібраної площі, грн (п. 4 × 1000 / п. 2)					
6. Виробнича собівартість 1 ц, грн (п. 4 × 1000 / п. 1)					
7. Загальна зміна виробничої собівартості 1 ц порівняно із попереднім роком, грн (п. 6 _n – п. 6 _{n-1})	×			×	×
в т.ч. за рахунок збільшення (зменшення):					
7.1. витрат на 1 га зібраної площі $\left(\frac{\text{п.}5_n}{\text{п.}3_{n-1}} - \text{п.}6_{n-1} \right)$	×			×	×
7.2. урожайності $\left(\text{п.}6_n - \frac{\text{п.}5_n}{\text{п.}3_{n-1}} \right)$	×			×	×

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Факторний аналіз собівартості продукції тваринництва»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників першого порядку на собівартість одиниці продукції тваринництва.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми звітності № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» за три роки відповідно до табл. 40 (код рядка – згідно обраного виду продукції), вихідні дані занести до табл. 41.

Таблиця 40

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Назва показника	Порядок розрахунку
1. Виробництво продукції, ц	форма № 50-сг: графа 2
2. Середньорічне поголів'я, гол.	форма № 50-сг: графа 1
3. Продуктивність однієї голови за рік, ц	виробництво продукції / середньорічне поголів'я
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн	форма № 50-сг: графа 3
5. Витрати на одну голову за рік, грн	виробнича собівартість продукції × 1000 / середньорічне поголів'я
6. Виробнича собівартість 1 ц, грн	виробнича собівартість продукції × 1000 / виробництво продукції

Аналіз показників собівартості 1 ц _____ за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
1. Виробництво продукції, ц (q)					
2. Середньорічне поголів'я _____, гол.					
3. Продуктивність однієї голови за рік (_____), ц					
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн					
5. Витрати на одну голову за рік, грн (п. 4 × 1000 / п. 2)					
6. Виробнича собівартість 1 ц, грн (п. 4 × 1000 / п. 1)					
7. Загальна зміна виробничої собівартості 1 ц порівняно із попереднім роком, грн (п. 6 _n – п. 6 _{n-1})	×			×	×
в т.ч. за рахунок збільшення (зменшення):					
7.1. витрат на 1 голову за рік $\left(\frac{\text{п. 5}_n}{\text{п. 3}_{n-1}} - \text{п. 6}_{n-1} \right)$	×			×	×
7.2. продуктивності однієї голови $\left(\text{п. 6}_n - \frac{\text{п. 5}_n}{\text{п. 3}_{n-1}} \right)$					

* якщо відносне відхилення ≥ 100 %, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції.
2. Аналіз спеціалізації підприємства.
3. Аналіз ділової активності у реалізаційній діяльності.

1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції

Формування прибутку підприємства безпосередньо залежить від розміру отриманих ним доходів.

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

Відповідно до Податкового Кодексу під поняттям «товар» розуміються всі матеріальні і нематеріальні активи (крім робіт та послуг), що реалізуються платником податку та приносять йому дохід.

Реалізація продукції є господарською операцією з передання права власності на продукцію в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань. Від того як продається продукція, який на неї попит залежить і обсяг її виробництва.

Результати аналізу реалізації визначають для підприємства вирішення взаємозалежних питань: що продавати, як продавати, кому продавати, і, таким чином, визначають політику формування доходів – політику планування, організації, аналізу і контролю доходів в межах підприємства.

Основні напрями аналізу доходів від реалізації продукції підприємства:

1) оцінка динаміки обсягів реалізації продукції та отриманих доходів;

Обсяг реалізації визначається за відвантаженою покупцям продукцією за натуральними показниками (центнери, тонни, штуки, метри тощо). Їх використовують для аналізу обсягів реалізації за окремими видами та групами однорідної продукції.

Аналіз рівня та динаміки доходів здійснюється шляхом порівняння фактичних доходів (загальних та за видами) з попередніми періодами.

У чинному законодавстві України, зокрема у Податковому Кодексі, операція з продажу (реалізації) жорстко не прив'язана до факту реальної оплати, до строків здійснення платежу: дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар. Обсяг реалізованої продукції визначається продажною вартістю відвантаженої продукції, зазначеною в оформлених для сплати розрахункових документах, і не залежить від фактичного надходження грошової виручки.

2) оцінювання виконання плану з реалізації та грошових надходжень;

В ринкових умовах часто не виробництво визначає запланований обсяг реалізації, а, навпаки, можливий обсяг прибуткової реалізації продукції певного виду є основною планування господарської діяльності.

Під час аналізу визначають виконання плану поставок наростаючим підсумком у цілому по підприємству, щодо окремих споживачів та видів продукції, оцінюють стан виконання договірних зобов'язань та з'ясовують причини невиконання плану.

Невиконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції спричиняє зменшення виручки, штрафні санкції та скорочення прибутку. Крім того, підприємство може втратити ринки збуту продукції. Особливе значення має виконання міжнародних угод та державних контрактів.

3) вивчення структури доходів за:

а) видами діяльності:

– **операційна** – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю;

Основна діяльність забезпечує основну частку доходу підприємства внаслідок операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг).

Інша операційна діяльність може приносити підприємству дохід від реалізації оборотних активів; реалізації іноземної валюти; від операційної оренди; від операційних курсових різниць; одержані пені, штрафи, неустойки; дохід від списання кредиторської заборгованості; відшкодування раніше списаних активів; одержані гранти, субсидії; інші доходи від операційної діяльності.

– **фінансова** – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства;

Фінансова діяльність приносить дохід від інвестицій в асоційовані і дочірні підприємства; дохід від спільної діяльності; одержані дивіденди; відсотки, одержані за облігаціями та іншими цінними паперами; інші доходи від фінансових операцій.

– **інвестиційна діяльність** приносить доходи від реалізації необоротних активів та фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Доходи від інвестиційної діяльності отримують від реалізації фінансових інвестицій; реалізації основних засобів; реалізації нематеріальних та інших необоротних активів; від неопераційних курсових різниць; від безоплатно отриманих оборотних активів та інші доходи діяльності.

б) за галузями діяльності та видами продукції (товарів, робіт, послуг);

Аналіз структури доходів дозволяє визначити галузі й види продукції, які мають найбільш суттєвий вплив на формування фінансових результатів. Відповідно, саме ці напрямки діяльності потребують найбільше уваги при розробці заходів, спрямованих на збільшення виробництва продукції.

4) аналіз асортименту продукції та структури реалізованої продукції;

Асортимент – перелік видів продукції із зазначенням обсягів реалізації.

Структура реалізації продукції – співвідношення вартості окремих видів продукції у загальному обсязі реалізації, вираженому здебільшого у відсотках.

При аналізі потрібно звернути увагу на розширення й оновлення асортименту.

5) оцінка каналів реалізації та покупців;

Підприємство може продавати свою продукцію самостійно, здавати під реалізацію або користуватися послугами посередників. Вибір каналу збуту залежить від розміру підприємства, його територіального розміщення, асортименту продукції тощо.

Аналіз покупців здійснюють за напрямками:

- визначення їхньої привабливості, платоспроможності та надійності;
- групування клієнтів за певними категоріями (наприклад, прибутковості) та формування групи VIP-клієнтів;
- аналіз можливості і доцільності надання комерційних позик.

Оцінювання привабливості клієнта передбачає визначення потенційного прибутку, яке може отримати підприємство від господарських операцій з даним клієнтом. Із зростанням привабливості клієнта підприємство може дозволити собі додаткові витрати з метою підтримання господарських відносин із ним, відмовитися на його користь від інших клієнтів, господарські зв'язки з якими мають менший рівень прибутковості. Якість продукту, обслуговування та реалістичність ціни мають гармонізувати та перевищувати очікування клієнта.

6) виявлення причини відхилень від плану реалізації та можливостей збільшення доходів у майбутньому.

Фактори, що впливають на обсяг реалізації можна поділити на групи:

- виробничі фактори: виконання плану виробництва товарної продукції за обсягами та асортиментом, якість продукції, ритмічність випуску продукції;
- пов'язані із складуванням, збутом та транспортуванням: рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням і складськими приміщеннями, стан залишків готової продукції на складі, забезпеченість тарою та пакувальними матеріалами, наявність угод на постачання і дотримання умов цих договорів, забезпеченість транспортними засобами для завантаження та перевезення продукції тощо;
- пов'язані з маркетинговою діяльністю: маркетингова стратегія, місткість ринків збуту, цінова політика, способи розповсюдження товарів, рекламна діяльність, стратегія та методи конкурентів;
- фінансові чинники: вибір форми розрахунків з покупцями; своєчасність і якість оформлення платіжних документів, стан контролю за їх сплатою; терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку; вивчення платоспроможності покупців і можливих форм співпраці з ними; своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань зі сплати боргів покупцями та іншими установами тощо.

Під час **факторного аналізу** вивчають вплив на рівень доходів основних чинників:

- 1) обсяги виробництва і реалізації продукції;
- 2) рівень товарності окремих видів продукції – відношення кількості реалізованої продукції до кількості виробленої, виражене у відсотках;

- 3) структура реалізованої продукції;
- 4) ціни реалізації (вплив на ціни рівня інфляції, якості продукції, каналів реалізації, ринків збуту).

Основні причини недостатнього доходу: низькі обсяги продажів продукції підприємства через незадовільний попит на продукцію, неефективну маркетингову політику, недостатню активність у пошуку клієнтів, відсутність реклами, участі у виставках, розсилань інформації тощо.

Якщо попит на продукцію підприємства обмежений і його збільшення найближчим часом не прогнозується, слід замислитися про випуск нових видів продукції.

Схема визначення виконання плану доходу (виручки) від реалізації окремого виду продукції способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

$q_{пл}$, $q_{ф}$ – кількість одиниць реалізованої продукції, відповідно, планова та фактична;

$p_{пл}$, $p_{ф}$ – ціна одиниці продукції, відповідно, планова та фактична;

$p_{пл}q_{пл}$, $p_{ф}q_{ф}$ – виручка, відповідно, за планом та фактично.

Загальна зміна виручки, тис. грн:

$$\Delta r_q = p_{ф}q_{ф} - p_{пл}q_{пл},$$

в тому числі за рахунок:

- 1) збільшення (зменшення) кількості реалізованої продукції:

$$\Delta r_{q_q} = (q_{ф} - q_{пл}) \times p_{пл},$$

- 2) підвищення (зниження) ціни:

$$\Delta r_{q_p} = (p_{ф} - p_{пл}) \times q_{ф}.$$

За наведеною схемою можна також порівняти звітну та планову виручку, при цьому у схему замість планових показників підставляють показники базового періоду, а замість фактичних – звітні показники.

2. Аналіз спеціалізації підприємства

Спеціалізація – форма суспільного поділу праці як між галузями і сферами суспільного виробництва, так і в середині галузі на всіх стадіях виробничого процесу.

Спеціалізація полягає у виділенні головної галузі та створенні умов для її переважного розвитку.

Під галуззю розуміють частину виробництва, яка відрізняється від інших кінцевою продукцією, набором засобів виробництва (предметів і знарядь праці), технологією і організацією виробництва, професійним складом працівників. Поняття галузі є досить складним, особливо коли йдеться про сільське господарство. З одного боку, сільське господарство як галузь матеріального виробництва є галуззю народного господарства. Водночас, воно складається з галузей рослинництво і тваринництво, які

об'єднують групи галузей, що мають між собою досить істотні спільні ознаки – скотарство, свинарство, птахівництво тощо.

За територіальною ознакою виділяють такі види спеціалізації: зональну, внутрішньогалузеву та господарську.

Спеціалізація підприємства формується під впливом багатьох факторів – кон'юнктури ринку, виробничих можливостей, місця розташування тощо.

Місце розташування має значення для зональної спеціалізації, наприклад, садівництво та виноградарство більш розвинуті у південних регіонах. Але й у межах одного регіону місцезнаходження підприємства може впливати на його спеціалізацію. Так, виробництво малотранспортабельної продукції – молока, плодів і ягід доцільно розвивати у місцях, близьких до пунктів продажу або прийому сировини. Комплекси по відгодівлі великої рогатої худоби, навпаки, доцільно розташовувати за межами приміської зони, в районах із сприятливими умовами кормовиробництва.

Товарна продукція – грошовий вираз виготовленої і готової до реалізації продукції. До неї включають всі види готової продукції, призначені для продажу (без продукції, яка буде спожита самим підприємством).

Реалізована продукція – товарна продукція, яка відвантажена споживачеві і за неї одержана оплата.

Основним показником, що характеризує спеціалізацію підприємства, є **структура товарної продукції**. Вона обчислюється як питома вага чистого доходу (виручки) від реалізації окремих видів продукції у загальній сумі грошових надходжень підприємства.

Для забезпечення більшої об'єктивності аналізу структуру товарної продукції визначають за чистим доходом (виручкою) в середньому за три останні роки. Інколи використовують інший спосіб визначення цього показника – обсяг товарної продукції спочатку визначають по кожному виду продукції у натуральному виразі, а потім переводять у вартісні одиниці виміру множенням на постійну ціну.

Головною галуззю вважають ту, частка якої в структурі товарної продукції становить понад 20% (на думку деяких науковців понад 25%).

Підприємства, в яких головна галузь займає в структурі товарної продукції 90% і більше, називають вузькоспеціалізованими. До них відносять птахофабрики, свинокомплекси, тепличні комбінати. Якщо головна галузь займає в структурі товарної продукції понад 50%, вважають, що підприємство спеціалізується на виробництві продукції однієї галузі.

По підприємствах, які мають дві або три провідні галузі, кожна з яких не є домінуючою і в структурі товарної продукції займає від 10-15 до 30-35%, визначається **виробничий напрям**. У його назву доцільно включати дві-три провідні галузі підприємства. Якщо, наприклад, найбільшу питому вагу в структурі товарної продукції займають зернові, друге місце – молоко і третє – цукрові буряки, виробничий напрям такого підприємства можна сформулювати як зерно-молочний з розвинутим буряківництвом.

За допомогою структури товарної продукції роблять висновки про рівень розвитку окремих галузей.

Для узагальнення ступеня розвитку всіх товарних галузей підприємства, оцінки рівня спеціалізації виробництва визначають *коефіцієнт спеціалізації*:

$$K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i - 1)},$$

де p_i – питома вага i -ої галузі в структурі товарної продукції, %;

n_i – порядковий номер i -ої галузі в ранжированому ряду, побудованому за спадаючою ознакою: перше місце присвоюють галузі з найбільшою питомаю вагою в структурі товарної продукції, а останнє – з найменшою.

Якщо цей коефіцієнт не вище за 0,20 підприємство є багатогалузевим, якщо його значення 0,2-0,3 – рівень спеціалізації низький, 0,3-0,4 – середній, 0,4-0,5 – вище середнього, 0,5-0,6 – високий, 0,60-0,8 – поглиблений; 0,8-1 підприємство є вузькоспеціалізованим.

Додатково спеціалізацію сільськогосподарських підприємств характеризують за структурою валової продукції, виробничих витрат, прибутку, посівних площ, поголів'я худоби, витрат праці. Структуру цих показників визначають аналогічно структурі товарної продукції.

Для оцінки економічної ефективності спеціалізації необхідно паралельно зіставити показники спеціалізації та ефективності виробництва.

Спеціалізація дає змогу зменшити накладні витрати і таким чином знизити собівартість продукції, тобто є одним з напрямів підвищення економічної ефективності виробництва. З погляду менеджменту за інших рівних умов, спеціалізованим підприємством легше управляти ніж багато профільним, в ньому більше можливостей для прогресивних методів організації виробництва та праці. Але при цьому посилюється ризик втрати фінансової стабільності через можливе погіршення кон'юнктури ринку на продукцію галузей спеціалізації.

3. Аналіз ділової активності у реалізаційній діяльності

Ділова активність у широкому розумінні означає весь спектр зусиль підприємства, спрямованих на його просування на ринках продукції, праці, капіталу.

Ділова активність втілює різні аспекти діяльності підприємства і проявляється у динамічності його розвитку, швидкості обороту його засобів. Критеріями ділової активності є рівень ефективності використання ресурсів підприємства, стійкість його економічного зростання, розширення ринків збуту продукції, ступінь виконання завдань за основними показниками господарської діяльності тощо.

Етапи аналізу ділової активності у реалізаційній діяльності:

1) загальна оцінка якісних критеріїв і кількісних показників активності;

На першому етапі проводять порівняння діяльності підприємства з однотипними господарствами за такими **якісними параметрами** як:

- асортимент продукції, що реалізується, його оновлення та розширення;
- конкурентоздатність продукції;
- рівень якості продукції та її пакування. Більшість оптових та роздрібних покупців хоче мати не просто якісну, а калібровану, чисту, належним чином упаковану продукцію;
- наявність унікальної продукції, якісні параметри якої відповідають світовим аналогам або перевищують їх;
- розмір ринків збуту продукції та частка (сегмент) підприємства на ринку певних товарів;
- репутація та діловий імідж підприємства;

Імідж – стійкій емоційний образ, що створюється як сума вражень клієнтів, контрагентів, інших учасників ринку. Позитивний імідж можна створити за допомогою реклами.

Ділова репутація охоплює оцінку юридичної особи як цілісне уявлення про підприємство, яке формується з оцінки результатів його діяльності, сприйняття його переваг та недоліків різними зацікавленими особами. Складовими ділової репутації є імідж, репутація керівника, фінансова стійкість, якість продукції, якість менеджменту, соціальна відповідальність, організаційна структура тощо.

- стійкість зв'язків з діловими партнерами – наявність постійних покупців, кількість нових споживачів, кількість втрачених покупців, кількість незадоволених покупців; дотримання графіку поставок тощо;
- географія ділових стосунків, ринків збуту продукції, наявність продукції, що експортується.

2) аналіз каналів збуту;

Споживачі сільськогосподарської продукції (клієнти) – суб'єкти ринку, які придбають у аграрних підприємств сільськогосподарську продукцію для подальшого виробничого чи особистого споживання або для наступного перепродажу.

До них відносять:

- **безпосередніх споживачів** (населення, яке купує продукцію для особистого споживання);

Продавцями тут виступають безпосередні виробники сільськогосподарської продукції, продаж здійснюється за договірними цінами, які формуються під впливом попиту та пропозиції. Цим каналом реалізують здебільшого овочі, фрукти, баштанні, молоко та м'ясну продукцію. Продаж може здійснюватися у власних магазинах або на місцевих продовольчих ринках в орендованих наметах або павільйонах, варіантом реалізації є пришляхова торгівля.

- **переробні підприємства** (цукрозаводи, м'ясокомбінати, молокозаводи, елеватори і т.п.);

В даний час переробні підприємства є головним каналом збуту сільськогосподарської продукції. Реалізуючи продукцію цим каналом виробники менш залежать від ризиків, що властиві ринку свіжої продукції, але ціни, як правило, нижчі, ніж на ринках.

– **підприємства оптової та роздрібної торгівлі** (магазини, супермаркети тощо);

Також можливі прямі поставки в заклади громадського харчування, будинки відпочинку, санаторії тощо. Продаж продукції може відбуватися прямо «з поля», що зменшує ризики нереалізації та скорочує витрати на транспортування, ще однією перевагою є швидкий розрахунок готівкою.

– **посередники**, які за дорученням сільськогосподарських підприємств реалізують їх продукцію або знаходять клієнтів для такого продажу;

До них відносять товарні біржі, торгові дома, підприємства, які спеціалізуються на перевезенні товарів до місця найбільш вигідного продажу і т.д. Схема збуту продукції через біржі в Україні залишається непопулярною внаслідок несформованості біржового ринку сільгосппродукції.

– **внутрішні розрахунки** працівникам в рахунок оплати праці, пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових паїв;

– **державні закупівлі;**

– **закордонні споживачі тощо.**

3) аналіз стійкості економічного зростання;

Економічне зростання – регулярне та стійке розширення масштабів економічної діяльності, яке проявляється в збільшенні обсягів виробленої та реалізованої продукції та доданої вартості. Його можна розглядати як здатність підприємства до розширення можливостей господарської діяльності. Економічне зростання забезпечується стійкою і збалансованою діяльністю підприємства, яка характеризується ритмічністю та позитивною динамікою кількісних характеристик виробничо-господарської діяльності.

У фінансовому аспекті економічне зростання проявляється, насамперед, у прискоренні швидкості обертання активів і пасивів підприємства. Економічне зростання оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству активів для здійснення виробництва та збуту продукції (товарів, робіт, послуг).

4) визначення та оцінка динаміки показників господарської діяльності;

В сфері реалізації вони включають збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, зміцнення матеріально-технічної бази реалізаційної діяльності, її модернізацію, підвищення рівня використання ресурсного потенціалу, позитивну динаміку результатів реалізації продукції.

Кількісними абсолютними показниками ділової активності є обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), прибуток, вартість активів. В процесі аналізу проводиться співставлення темпів зміни прибутку, виручки та активів. Оптимальним вважається співвідношення, що у світовій практиці одержало назву «**золоте правило економіки**». Кількісні показники оцінюють

зіставленням темпів зростання прибутку, чистого доходу (виручки) та активів, оптимальним вважається співвідношення:

$$T^{\text{ЗР}}_{\text{прибутку}} > T^{\text{ЗР}}_{\text{чистого доходу}} > T^{\text{ЗР}}_{\text{активів}} > 100\%,$$

де $T^{\text{ЗР}}_{\text{прибутку}}$, $T^{\text{ЗР}}_{\text{чистого доходу}}$, $T^{\text{ЗР}}_{\text{активів}}$ – відповідно, темп зростання прибутку, чистого доходу (виручки) та активів.

Дане співвідношення означає:

а) $T^{\text{ЗР}}_{\text{активів}} > 100\%$ – економічний потенціал підприємства зростає;

б) $T^{\text{ЗР}}_{\text{чистого доходу}} > T^{\text{ЗР}}_{\text{активів}}$ – у порівнянні зі зростанням активів дохід зростає більш високими темпами, тобто майновий потенціал використовується більш ефективно;

в) $T^{\text{ЗР}}_{\text{прибутку}} > T^{\text{ЗР}}_{\text{чистого доходу}}$ – прибуток зростає швидше за дохід, що може бути результатом зниження собівартості.

5) АВС-аналіз, який полягає у ранжуванні та групуванні об'єктів за ступенем впливу на загальний результат.

Методика АВС-аналізу була розглянута у пп. 2 «Методичні прийоми економічного аналізу» теми 3 «Метод і методичні прийоми економічного аналізу».

Ранжувати можна все, що має достатню кількість даних – покупців, дебіторів підприємства, товари, періоди продажу. Наприклад, асортимент товарів підприємства розподіляють на три категорії:

А – найбільш цінні – 20 % асортименту, 80% продажу;

В – проміжні – 30 % асортименту, 15% продажу;

С – менш цінні – 50 % асортименту, 5% продажу.

Підприємства не відмовляються від товарів групи В і С з кількох причин. По-перше, це можуть бути товари, що є побічною продукцією при виробництві основної або результатом переробки браку та відходів. По-друге, продажі не завжди незалежні, тобто асортимент є одним з чинників успіху при роздрібній торгівлі – чим більше перелік якісних товарів, тим більше шансів укласти угоду. Вихід з становища – оптимізація товарів (менше тих, які користуються обмеженим попитом), встановлення на супутні товари більшої націнки, а на основні – конкурентні ціни (це збільшує потік покупців, які розкупувають і менш ходові товари з більшою націнкою).

б) аналіз процесу розрахунків з покупцями готової продукції.

Комплексна оцінка дебіторської заборгованості включає етапи:

а) оцінка розміру і динаміки заборгованості;

Скорочення дебіторської заборгованості оцінюється позитивно, якщо це відбувається як результат зменшення періоду її погашення. Якщо ж дебіторська заборгованість скорочується в зв'язку зі зменшенням обсягів відвантаження продукції, то це свідчить про зниження ділової активності підприємства. Отже, збільшення дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зменшення – позитивно.

б) вивчення структури заборгованості за термінами виникнення з метою оцінки стану платіжно-розрахункової дисципліни (терміни непогашення поточної дебіторської заборгованості до 3-х місяців, від 3 до 6 місяців, 6-12, більше року);

Слід відрізняти допустиму заборгованість від невинуватеної. Допустимою вважається заборгованість, що виникає згідно з діючими договірними умовами, а невинуватеною – та, що з'явилась внаслідок порушення фінансової дисципліни. Несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості в умовах інфляції знецінює суми заборгованості.

в) порівняльний аналіз сум дебіторської та кредиторської заборгованості;

Для цього складають розрахунковий баланс, де порівнюють суми дебіторської та кредиторської заборгованості за видами та всього.

Дебетове (активне) сальдо, тобто перевищення загальної суми дебіторської заборгованості над кредиторською заборгованістю свідчить про те, що частина оборотних коштів вилучена з обороту підприємства і знаходиться в обороті дебіторів. Значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості та залучення додаткових джерел фінансування.

Кредитове (пасивне) сальдо, тобто перевищення суми кредиторської заборгованості над дебіторською заборгованістю, характеризує залучення підприємством в оборот коштів юридичних і фізичних осіб.

При цьому порівняння дебіторської та кредиторської заборгованості носить дещо абстрактний характер, оскільки підприємство мусить погашати свої борги незалежно від стану дебіторської заборгованості.

г) комплексна аналітична оцінка дебіторської заборгованості;

Здійснюється за показниками:

- коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості (відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної величини дебіторської заборгованості);

- тривалість одного обороту (середній період повернення) дебіторської заборгованості, днів (розраховують діленням днів періоду на коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості);

- питома вага дебіторської заборгованості у майні;

- питома вага поточної дебіторської заборгованості в оборотних активах;

- відношення дебіторської заборгованості до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Різне збільшення дебіторської заборгованості та її частки в оборотних активах може свідчити або про збільшення обсягу продажів, або про необачну кредитну політику підприємства стосовно покупців, про неплатоспроможність і банкрутство частини їх. Проте, якщо дебітори надійні, акуратні в платежах, вигідні за умовами і ціною продажу, збільшення їхніх боргових зобов'язань приводить до росту обсягу реалізації продукції (робіт, послуг), до підвищення доходів і прибутку підприємства. До того ж нормальна дебіторська заборгованість може бути ліквідним активом, її можна оформити векселем, продати, поступитися банку або іншому підприємству.

При обґрунтуванні та реалізації політики формування доходів підприємство має враховувати такі фактори організації взаємовідносин з підприємствами-контрагентами:

- особливості здійснення грошових розрахунків, зокрема строки їх здійснення, ймовірність надходження платежу та рівень ризику несплати;

- управління дебіторською заборгованістю, зокрема контроль за своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості, визначення сумнівної заборгованості та здійснення заходів щодо її стягнення, а також рефінансування дебіторської заборгованості.

Задля попередження виникнення непередбачуваної заборгованості можна використовувати управління з встановленням кредитних лімітів. Останні являють собою максимально припустимий розмір дебіторської заборгованості як в цілому для підприємства, так і по кожному контрагенту, що встановлюють виходячи з доходу за попередній період. Як правило, для нових покупців, які працюють з підприємством не більше ніж півроку, ліміт встановлюється у розмірі середньомісячного продажу. Для постійних покупців кредитний ліміт може бути збільшено.

Тести для самоперевірки знань

1. Збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу – це:

- а) витрати;
- б) доходи;
- в) збиток;
- г) прибуток.

2. До завдань аналізу доходів від реалізації продукції не входить:

- а) оцінка динаміки обсягів реалізації продукції та отриманих доходів;
- б) оцінювання виконання плану з реалізації та грошових надходжень;
- в) оцінка каналів реалізації та покупців;
- г) оцінка витрат на збут.

3. Як визначається чистий дохід від реалізації продукції?

- а) різниця між доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції;
- б) різниця між доходом від реалізації продукції і операційними витратами;
- в) різниця між доходом від реалізації продукції і податком на додану вартість;
- г) різниця між доходом від реалізації продукції і податком на додану вартість, акцизним збором, іншими вирахуваннями з доходу.

4. Асортимент продукції це:

- а) перелік видів продукції із зазначенням обсягів випуску (реалізації);
- б) співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках;

- в) співвідношення окремих галузей у загальному обсязі товарної продукції;
- г) відношення кількості реалізованої продукції до виробленої.

5. Співвідношення виручки від реалізації окремих видів продукції у загальному обсязі реалізації, виражене у відсотках, – це:

- а) асортимент продукції;
- б) рівень товарності продукції;
- в) структура реалізації;
- г) спеціалізація підприємства.

6. Рівень товарності окремих видів продукції обчислюють як:

- а) співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках;
- б) співвідношення окремих галузей у загальному обсязі товарної продукції;
- в) відношення виробленої продукції до реалізованої;
- г) відношення кількості реалізованої продукції до виробленої.

7. Головною вважають галузь підприємства, частка якої в структурі грошових надходжень від реалізації продукції становить понад:

- а) 10%;
- б) 20%;
- в) 30%;
- г) 50%.

8. Коефіцієнт спеціалізації підприємства визначають за формулою:

а) $K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i - 1)}$;

б) $K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i + 1)}$;

в) $K = \frac{100}{\sum p_i n_i}$;

г) $K = \frac{100}{\sum (n_i - 1)}$.

9. Якщо значення коефіцієнта спеціалізації менше за 0,20, підприємство є:

- а) вузькопрофільним;
- б) глибокоспеціалізованим;
- в) низькоспеціалізованим;
- г) багатогалузевим.

10. Якщо значення коефіцієнта спеціалізації становить 0,8-1, підприємство є:

- а) багатогалузевим;
- б) глибоко спеціалізованим;
- в) високо спеціалізованим;
- г) вузькоспеціалізованим.

11. Під час факторного аналізу вивчають вплив на рівень доходів підприємства чинників:

- а) обсяги виробництва і реалізації продукції; рівень товарності окремих видів;
- б) структура реалізованої продукції;
- в) цін реалізації окремих видів продукції;
- г) всі відповіді вірні.

12. Під час факторного аналізу виконання плану доходу (виручки) від реалізації окремого виду продукції враховують вплив чинників:

- а) ціни і собівартості продукції;
- б) ціни, собівартості і кількості реалізованої продукції;
- в) ціни і кількості реалізованої продукції;
- г) обсягів реалізації продукції; структури реалізації; ціни реалізації.

13. Як розрахувати вплив зміни кількості реалізованої продукції на суму доходу від реалізації окремих видів продукції методом абсолютних різниць?

- а) різницю між кількістю реалізованої продукції у базисному і звітному роках помножити на ціну продукції у базисному році;
- б) різницю між кількістю реалізованої продукції у базисному і звітному роках помножити на ціну продукції у звітному році;
- в) різницю між кількістю реалізованої продукції у звітному і базисному роках помножити на ціну продукції у базисному році;
- г) різницю між кількістю реалізованої продукції у звітному і базисному роках помножити на ціну продукції у звітному році.

14. Як розрахувати вплив зміни ціни одиниці реалізованої продукції на суму доходу від реалізації окремих видів продукції методом абсолютних різниць?

- а) різницю між ціною у звітному і базисному роках помножити на кількість реалізованої продукції у базисному році;
- б) різницю між ціною у базисному і звітному роках помножити на кількість реалізованої продукції у звітному році;
- в) різницю між ціною у базисному і звітному роках помножити на кількість реалізованої продукції у базисному році;
- г) різницю між ціною у звітному і базисному роках помножити на кількість реалізованої продукції у звітному році.

15. Оцінка ділової активності підприємства у реалізаційній сфері передбачає дослідження таких якісних параметрів як:

- а) асортимент продукції, що виробляється, його оновлення; конкурентоспроможність продукції;
- б) розмір ринків збуту продукції та сегмент підприємства на ринку певних товарів; стійкість зв'язків з діловими партнерами;

в) географія ділових стосунків, ринків збуту продукції, наявність продукції, що експортується; наявність унікальної продукції, техніко-економічні параметри якої відповідають світовим аналогам або перевищують їх;
г) всі відповіді вірні.

16. Комплексна оцінка дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) включає, зокрема:

- а) аналітичну оцінку за показниками: коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, питома вага дебіторської заборгованості у майні та в оборотних активах тощо;
- б) аналітичну оцінку за показниками: коефіцієнт обертання дебіторської заборгованості, тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, питома вага дебіторської заборгованості у капіталі та у зобов'язаннях тощо;
- в) аналіз розмір ринків збуту продукції та сегмент підприємства на ринку певних товарів;
- г) всі відповіді вірні.

17. Тривалість одного обороту (середній період повернення) дебіторської заборгованості визначається шляхом ділення:

- а) доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на середньорічну величину дебіторської заборгованості;
- б) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на середньорічну величину дебіторської заборгованості;
- в) середньорічної величини дебіторської заборгованості на дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- г) немає вірної відповіді.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – г; 3 – г; 4 – а; 5 – в; 6 – г; 7 – б; 8 – а; 9 – г; 10 – г; 11 – г; 12 – в; 13 – в; 14 – б; 15 – г; 16 – а; 17 – б.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз структури виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)»

Зміст завдання: проаналізувати структуру доходу (виручки) підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Порядок виконання

1. З Додатків з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», таблиця 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг» графа 7 «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн» вибрати вихідну інформацію та занести до табл. 42.

Середнє значення доходу за три роки визначається за формулою середньої арифметичної простої: як частка від ділення суми доходу за 3 роки на число 3.

Рейтинг галузей встановлюють за структурою доходу: перше місце присвоюють галузі з найбільшою питомою вагою в структурі товарної продукції, а останнє – з найменшою.

Таблиця 42

Склад і структура чистого доходу (виручки) підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за 2013-2015 рр.

Галузі й види продукції	Чистий дохід від реалізації, тис. грн				Структура доходу, %	Рейтинг
	Роки			В середньому за 2013– 2015 рр.		
	2013	2014	2015			
1.Рослинництво, всього:						×
в т.ч. зернові і зернобобові						
соняшник						
соя						
цукрові буряки						
картопля						
овочі						
баштанні продовольчі						
інша продукція рослинництва						
2.Тваринництво, всього						×
в т.ч. жива маса ВРХ						
жива маса свиней						
молоко						
мед						
інша продукція тваринництва						
3. Послуги в рослинництві і тваринництві						
Всього по підприємству					100,0	×

2. Для узагальнення ступеня розвитку всіх товарних галузей підприємства, визначають коефіцієнт спеціалізації:

$$K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i - 1)} =$$

де p_i – питома вага i -ої галузі в структурі товарної продукції, %;

n_i – порядковий номер i -ої галузі в рейтингу, побудованому за питомою вагою у доході (виручці).

Якщо значення коефіцієнта спеціалізації $\leq 0,20$ підприємство є багатогалузевим, 0,21-0,30 – рівень спеціалізації низький, 0,31-0,40 – середній, 0,41-0,50 – вище середнього, 0,51-0,60 – високий, $\geq 0,60$ – підприємство є глибоко спеціалізованим.

Сформулювати висновки щодо основних галузей підприємства та рівня спеціалізації.

Завдання «Факторний аналіз виручки від реалізації продукції сільського господарства»

Зміст завдання: проаналізувати вплив факторів на суму виручки від реалізації основних видів продукції підприємства.

Порядок виконання

1. У графі А табл. 43 слід зазначити види продукції, на яких спеціалізується підприємство (перші три у рейтингу, побудованому за питомою вагою у доході в табл. 42).

2. За даними форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», таблиця 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг» графа 4 «Реалізація продукції у фізичній масі, ц» та графа 7 «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн» вибрати вихідну інформацію та занести до табл. 43.

Таблиця 43

Факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції підприємства за 2014-2015 рр.

Продукція	Реалізація продукції у фізичній масі, ц			Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	
	2014 р.	2015 р.	відхилення 2015 р. від 2014 р. (+, -)	2014 р.	2015 р.
А	1	2	3 = 2 - 1	4	5
1.					
2.					
3.					
Всього	×	×	×		

Продовж. табл. 43

Продукція	Ціна реалізації 1 ц, грн			Зміна (+, -) чистого доходу (виручки) від реалізації у 2015 р. порівняно з 2014 р., тис. грн		
	2014 р.	2015 р.	відхилення (+, -)	загальна	у т.ч. за рахунок зміни	
					обсягу реалізації	ціни реалізації
А	$6 = 4 \times 1000 / 1$	$7 = 5 \times 1000 / 2$	$8 = 7 - 6$	$9 = 5 - 4$	$10 = 3 \times 6 / 1000$	$11 = 8 \times 2 / 1000$
1.						
2.						
3.						
Всього	×	×	×			

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

1. Напрямки аналізу фінансових результатів.
2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції.
3. Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції.

1. Напрямки аналізу фінансових результатів

Підсумком діяльності підприємства є визначення фінансового результату – прибутку або збитку, що характеризує успіх або невдачу його роботи. Прибуток характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності, він є метою підприємницької діяльності та основним її економічним показником. Саме прибуток є вихідним мотивом підприємницької діяльності.

Для визначення фінансових результатів у фінансовій звітності використовують НСБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», згідно якого, **прибуток** – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; **збиток** – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

В Податковому Кодексі зазначено, що прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та на суму інших витрат звітного податкового періоду.

Основні напрямки аналізу фінансових результатів підприємства:

а) за періодами проведення:

1) попередній (прогнозний);

2) оперативний (поточний);

3) звітний (заключний);

Завдання попереднього аналізу полягає у визначенні можливостей підвищення прибутку і рентабельності за рахунок зниження собівартості одиниці продукції (робіт, послуг), а завдання подальшого аналізу – у вивченні динаміки цього показника, оцінювання виконання плану, виявлення резервів подальшого збільшення прибутку.

Планування передбачає визначення ситуаційних економічних цілей:

– максимізація поточного прибутку (з урахуванням оптимізації податків);

– одержання цільового прибутку;

– збільшення обсягів продажу з метою завоювання ринку;

– забезпечення беззбитковості (як правило таке завдання ставлять малі або середні підприємства, які не претендують на лідерство).

Оперативний аналіз фінансових результатів, звичайно, не передбачає щоденний розрахунок та аналіз прибутків чи збитків, але щодня контролюють основні чинники впливу на «точку беззбитковості».

Оцінка динаміки передбачає порівняння фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду або аналогічного періоду минулого року та порівняння показників за ряд попередніх періодів.

Аналіз фінансових результатів в динаміці можна здійснювати із додатковим коригуванням показників на інфляцію. Всі операції у бухгалтерському обліку відображаються за фактичною (історичною) оцінкою і не коригуються у зв'язку з інфляцією, однак для проведення аналізу розроблено кілька підходів до оцінювання впливу інфляції на фінансові результати.

Основні підходи до оцінювання впливу інфляції на фінансові результати:

- ігнорування інфляції;
- коригування номінальної величини грошового потоку витрат, доходів та прибутку на індекс інфляції;
- представлення показників фінансової звітності у твердій валюті або в грошових одиницях однакової купівельної спроможності (умовних одиницях) та відповідний їх перерахунок;
- зміна показників фінансової звітності за поточною вартістю (нетто-вартістю), вартістю можливої реалізації (визначає скільки коштів можна отримати у разі реалізації власних активів) або відновлювальною вартістю (визначає скільки потрібно коштів у разі купівлі або заміни діючих активів новими аналогами). Залишки за грошовими статтями при цьому не коригуються;
- порівняння темпів зростання цін на сировину та на готову продукцію.

Якщо ціни на сировину зростають швидше ніж на готову продукцію, реальна рентабельність продукції знижується. В умовах інфляції збільшується ризик отримання фактичного збитку замість реального і навіть номінального прибутку. Цей ризик тим вищий, чим більша частка вартості сировини у ціні готової продукції.

б) за ступенем деталізації фінансових результатів:

1) по підприємству в цілому;

2) за видами діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна);

3) за галузями;

4) за центрами відповідальності;

5) по окремих господарських операціях;

б) по окремих видах продукції (товарів, робіт, послуг);

Фінансові результати визначають по окремих видах та групах лише товарної продукції в цілому та на одиницю реалізованої продукції. Прибуток з одиниці реалізованої продукції (товарів) розраховується як різниця між ціною реалізації та собівартістю одиниці продукції.

Аналіз дозволяє визначити галузі, продукції, підрозділи, які мають найбільш суттєвий вплив на формування фінансових результатів. Відповідно, саме вони у першу чергу потребують уваги.

Фінансові результати визначають не лише в абсолютній сумі та у розрахунку на одиницю продукції, але й на одиницю основного ресурсу. Так, з метою оцінки економічної ефективності товарних сільськогосподарських культур розраховують показники: отримано прибутку з одного гектара посівної площі в рослинництві та на одну голову худоби в тваринництві, на одну людину-годину витрат праці, на одиницю поточних або авансованих витрат (рівень рентабельності).

Аналіз передбачає порівняння показників підприємства з середньогалузевими значеннями або з конкурентами, показників окремих центрів відповідальності, фактичних показників із запланованими.

в) за видами фінансових результатів підприємства:

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

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) дорівнює доходу (виручці) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань з доходу.

Отже, валовий прибуток (збиток) є узагальнюючим показником фінансових результатів від основної діяльності.

Одним з напрямів аналізу фінансових результатів є оцінювання якості прибутку. Визначення якості прибутку здійснюється за багатьма критеріями, зокрема, вивчається стабільність основних складових прибутку – якщо впродовж тривалого часу темпи зростання прибутку стійкі, а в структурі чистого прибутку домінує валовий прибуток, то якість прибутку є досить високою.

2) прибуток (збиток) від операційної діяльності – визначають як суму валового прибутку (збитку) та інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат;

3) прибуток (збиток) до оподаткування – сума прибутку (збитку) від операційної, фінансової, інвестиційної та іншої діяльності;

4) прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування – прибуток або збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток або збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації;

5) чистий прибуток (збиток) – визначають як суму прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

Чистий прибуток – найважливіший показник результативності виробничої, комерційної та фінансової діяльності підприємства, оскільки відображає ступінь його ділової активності, ефективність менеджменту та фінансове благополуччя.

г) за об'єктами дослідження:

1) аналіз формування фінансових результатів;

2) аналіз розподілу та використання прибутку.

Чистий прибуток, що залишається після сплати податків, надходить у розпорядження підприємства.

Основна мета аналізу розподілу прибутку підприємства – оцінка доцільності та пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку.

Основні напрямки використання чистого прибутку: поповнення статутного фонду, виробничо-технічний розвиток підприємства, соціальний розвиток, матеріальне заохочення, інші витрати. Пропорції розподілу чистого прибутку залежать завдань, які ставить перед собою підприємство; від

конкретних обставин: фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку колективу, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Аналіз розподілу чистого прибутку здійснюють шляхом визначення його структури за напрямками використання:

1) фонд виплати дивідендів;

Термін «дивіденди» пов'язаний з розподілом прибутку в акціонерних товариствах, однак механізм розподілу аналогічний для підприємств будь-якої іншої організаційно-правової форми діяльності (у цьому випадку змінюється тільки термінологія – замість термінів «акція» і «дивіденд» використовуються терміни «пай», «внесок» і «прибуток на внесок»).

2) фонди накопичення:

2.1) фонд інвестування (фонд розвитку) підприємства: фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку та освоєння нових видів продукції і технологій, реконструкцію і модернізацію діючого виробництва, обладнання, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу;

Це один із найвагоміших напрямків використання чистого прибутку, що забезпечує відтворювальні процеси на підприємстві.

2.2) резервний фонд є джерелом погашення витрат, пов'язаних з непередбачуваними обставинами та кон'юнктурними змінами, з метою погашення можливих збитків, здійснення виплат інвесторам і кредиторам при недостатньому забезпечення коштами;

Це страховий капітал, створення якого для всіх видів підприємств, окрім товариств, є необов'язковим, але бажаним. У товариствах резервний фонд створюється у розмірі не менше 25% статутного капіталу.

3) фонди споживання:

3.1) фонд матеріального заохочення працівників: стимулювання персоналу підприємства шляхом виплати премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомог, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо;

3.2) фонд фінансування соціальних потреб (витрат, пов'язаних із експлуатацією соціально-побутових об'єктів, що є на балансі підприємства, будівництвом об'єктів невиробничого призначення, відрахуваннями на благодійні цілі, проведенням оздоровчих та інших заходів).

За рахунок коштів підприємства може здійснюватися лікування хворих та забезпечення їх санаторно-курортними путівками, видаватися допомога при народженні дитини, на поховання тощо.

2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції

Зміну фінансового результату спричиняє вплив факторів об'єктивного та суб'єктивного характеру. Аналіз фінансового результату від реалізації товарної продукції починають з розрахунку впливу основних чинників.

На зміну суми валового прибутку або збитку від реалізації продукції впливають чинники першого порядку: кількість реалізованої продукції (q), ціна одиниці реалізованої продукції (p), собівартість одиниці реалізованої продукції (z) і структура реалізованої продукції. Якщо аналізується прибутковість одного виду продукції, то визначають дію лише трьох чинників.

Модель фінансового результату від реалізації окремого виду продукції:

$$\Phi P_i = B P_i - C_i = q_i \times p_i - q_i \times z_i = q_i \times (p_i - z_i) \quad \text{або} \\ \Phi P(\Pi) = q \times (p - z).$$

Схема факторного аналізу фінансових результатів від реалізації окремого виду продукції способом абсолютних різниць

Загальна зміна фінансового результату від реалізації виду продукції:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_1 - \Phi P_0$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення (зменшення) кількості реалізованої продукції:

$$\Delta \Phi P_q = (q_1 - q_0)(p_0 - z_0);$$

Відповідно, можливий резерв зростання суми прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації конкретного виду продукції обчислюють як добуток можливого резерву збільшення обсягу реалізації на плановий прибуток від реалізації одиниці продукції.

Розмір впливу обсягу реалізованої продукції на відхилення суми прибутку від реалізації продукції можна також розрахувати, якщо планову суму прибутку помножити на коефіцієнт пере- або недовиконання плану по обсягу реалізації.

2) підвищення (зниження) середньої ціни реалізації:

$$\Delta \Phi P_p = (p_1 - p_0) q_1;$$

3) підвищення (зниження) собівартості одиниці реалізованої продукції:

$$\Delta \Phi P = -(z_1 - z_0) q_1.$$

Нагадаємо, що при порівнянні фінансових результатів, які мають різноспрямований характер (прибутку та збитку), визначають лише абсолютне відхилення (без розрахунку відносного). Якщо базовий показник прибутку або збитку відсутній (дорівнює нулю), а звітний показник має певне числове значення також не визначають коефіцієнт або темп зростання.

Схема факторного аналізу фінансових результатів від реалізації продукції способом ланцюгових підстановок наведена у п. 5 «Прийоми елімінування» теми 3 «Метод і методичні прийоми економічного аналізу».

3. Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції

Маржинальний аналіз — аналіз беззбитковості, методика якого базується на класифікації витрат на змінні та постійні.

«Директ-костинг» (з англ. direct costing – система «обліку прямих витрат») передбачає окремий облік постійних і змінних витрат та використання його переваг з метою підвищення ефективності управління. Основою директ-костинга є чіткий поділ витрат на змінні і постійні, при цьому постійні витрати рахують витратами періоду і не розподіляються між видами продукції, а прямо відносять на результат. Як наслідок, при директ-костингу загальні витрати швидше відносять на результат, чим при методі повної собівартості.

Маржинальними (граничними) витратами називають витрати на виробництво та реалізацію додаткової одиниці продукції. Маржинальні витрати виникають у зв'язку зі змінами виробничих витрат, зумовлених використанням додаткового ресурсу, що забезпечує приріст кінцевого результату.

Маржинальний аналіз ґрунтується на графіку беззбитковості (рис. 1).

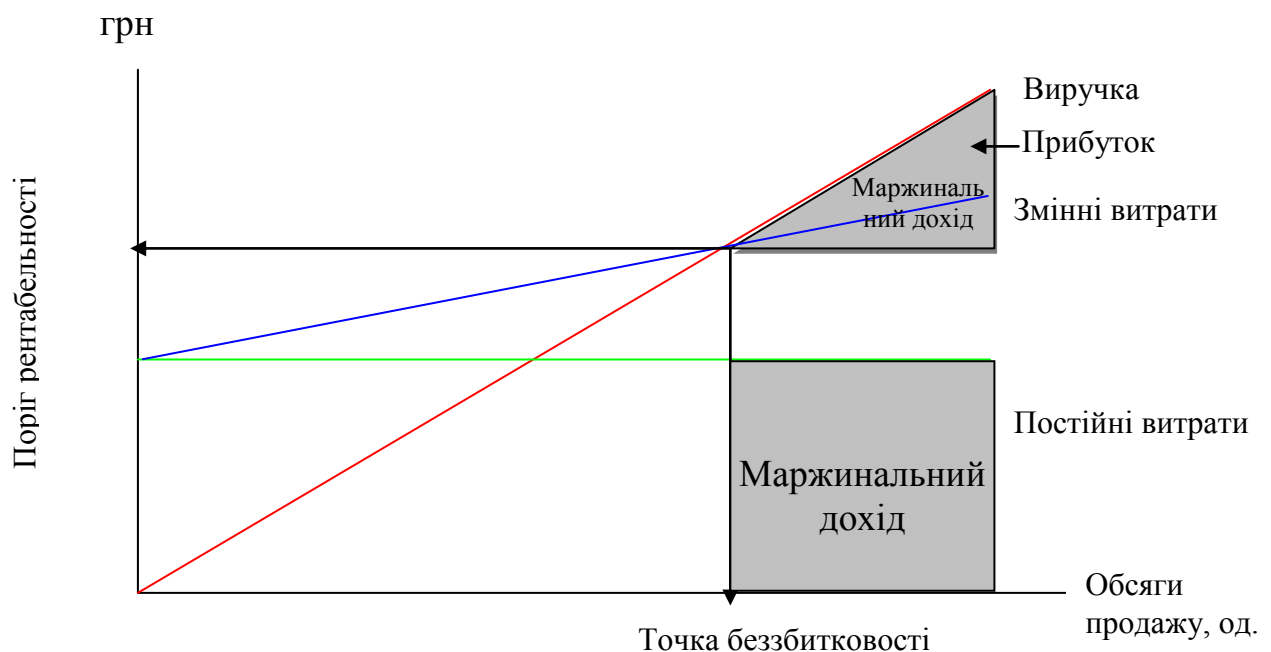


Рис. 1. Графік беззбитковості

З графіку видно, що при збільшенні обсягів реалізації постійні витрати не змінюються, а змінні витрати зростають. Сума виручки зростає в міру збільшення кількості проданих одиниць товару. Прибуток виникає коли виручка перекидає суму постійних та змінних витрат.

Маржинальний дохід або маржа (з англ. margin) – це частина виручки, яка залишається на покриття основних витрат і формування прибутку, Розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами або як сума постійних витрат і прибутку. На рис. 1 маржинальний дохід зображують фігури, виділені кольором.

Чим вищий рівень маржинального доходу, тим швидше покриваються постійні витрати і підприємство має можливість отримати прибуток.

Якщо даний показник має від'ємне значення, це свідчить що виручка від реалізації продукції не покриває навіть змінних витрат. Кожна наступна реалізована одиниця даного виду продукції буде збільшувати загальний збиток. Якщо можливості суттєвого зниження змінних витрат обмежені, слід поставити питання про вивід даного товару з асортименту продукції підприємства.

Ставка маржинального доходу (маржинальний дохід на одиницю продукції) – різниця між ціною одиниці продукції та змінними витратами на одиницю продукції. Економічний зміст цього показника – приріст прибутку від реалізації кожної додаткової одиниці продукції.

Беззбитковий обсяг реалізації (точка беззбитковості) – обсяг реалізації, за якого фінансовий результат дорівнює нулю, тобто виручка дорівнює сумарним витратам. Точку беззбитковості обчислюють шляхом ділення суми постійних витрат на ставку маржинального доходу. У точці беззбитковості маржинальний дохід дорівнює постійним витратам.

Іноді цей показник називають критичним обсягом – нижче цього рівня реалізація стає збитковою. Отже, точка беззбитковості – найменший обсяг реалізації, за якого можливо одержати прибуток.

Поріг рентабельності – рівень виручки від реалізації продукції, при якому постійні витрати повністю окупаються одержаними прибутками.

Модель фінансових результатів при використанні методики маржинального аналізу:

$$\Pi = q \times (p - зв) - ПВ,$$

де q – кількість реалізованої продукції;

p – ціна одиниці реалізованої продукції;

$зв$ – зміни витрат на одиницю реалізованої продукції;

$ПВ$ – постійні витрати на весь обсяг продукції.

Алгоритм визначення порогу рентабельності:

1) у сумі витрат виділяють їх постійну та змінну частину;

2) визначають рівень змінних витрат на одиницю реалізованої продукції;

3) розраховують маржинальний дохід на одиницю реалізованої продукції як різницю між ціною одиниці продукції та змінними витратами на одиницю продукції;

4) визначають беззбитковий обсяг реалізації – відношення постійних витрат до маржинального доходу на одиницю реалізованої продукції;

5) розраховують поріг рентабельності – добуток беззбиткового обсягу продажу та середньої ціни реалізації;

6) визначають запас фінансової стійкості – відношення різниці між виручкою та порогом рентабельності до суми виручки, виражене у відсотках.

Тести для самоперевірки знань

1. Згідно Н(С)БО 1, прибуток – це:

- а) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу;
- б) перевищення суми витрат над сумою доходу;
- в) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- г) всі відповіді вірні.

2. Валовий прибуток (збиток) – це:

- а) виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- в) фінансовий результат від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- г) фінансовий результат від операційної діяльності.

3. Валовий прибуток (збиток) визначається як:

- а) сума чистого доходу і собівартості реалізованої продукції;
- б) різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і податком на додану вартість, акцизним збором, іншими вирахуваннями з доходу;
- в) різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- г) різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

4. Яким буде фінансовий результат від операційної діяльності, виходячи з наступних даних, тис. грн: валовий прибуток – 90; інші операційні доходи – 15; адміністративні витрати – 40; витрати на збут – 20; інші операційні витрати – 5?

- а) 40 тис. грн;
- б) 50 тис. грн;
- в) 90 тис. грн;
- г) 105 тис. грн.

5. Чому дорівнює прибуток до оподаткування, виходячи з наступної інформації, тис. грн: прибуток від операційної діяльності – 200; дохід від участі в капіталі – 20; фінансові витрати – 30?

- а) 200 тис. грн;
- б) 220 тис. грн;
- в) 170 тис. грн;
- г) 190 тис. грн.

6. Чистий прибуток (збиток) розраховується як:

- а) різниця між сумою прибутку (збитку) до оподаткування та прямими податками та зборами;

- б) алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності і постійних витрат;
- в) різниця між сумою прибутку (збитку) до оподаткування та податком на прибуток;
- г) алгебраїчна сума прибутку (збитку) до оподаткування, податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування.

7. Основна мета аналізу розподілу прибутку підприємства:

- а) порівняння фінансових результатів звітного періоду з показниками попереднього періоду або аналогічного періоду минулого року;
- б) порівняльний аналіз фінансових результатів: показників підприємства з середньогалузевими значеннями, з конкурентами, показників окремих центрів відповідальності, фактичних показників із запланованими;
- в) оцінка доцільності та пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку.
- г) факторний аналіз чинників формування фінансових результатів за допомогою прийомів елімінування, економіко-статистичних методів;

8. Яка факторна модель відображає залежність фінансового результату (ФР) від реалізації окремого виду продукції (П) від кількості (q), ціни (p) і собівартості (z) реалізованої продукції?

- а) $\text{ФР} = q \times z - q \times p$;
- б) $\text{ФР} = q \times (p - z)$;
- в) $\text{ФР} = q / (p - z)$;
- г) $\text{ФР} = q \times (p / z)$.

9. Як визначити розмір впливу кількості реалізованої продукції (q) на зміну суми фінансового результату ($\Delta\text{ФР}$) від реалізації?

- а) $\Delta\text{ФР} = (q_1 - q_0)(p_0 - z_0)$;
- б) $\Delta\text{ФР} = (q_1 - q_0)(p_0 - z_1)$;
- б) $\Delta\text{ФР} = (q_1 - q_0)(p_1 - z_1)$;
- в) $\Delta\text{ФР} = (q_1 - q_0)(p_1 - z_0)$.

10. За якою формулою обчислюють розмір впливу ціни реалізації продукції (p) на зміну суми фінансового результату ($\Delta\text{ФР}$) від реалізації?

- а) $\Delta\text{ФР} = (p_1 - p_0) / q_1$;
- б) $\Delta\text{ФР} = (p_1 - p_0) \times q_1$;
- в) $\Delta\text{ФР} = -(p_1 - p_0) \times q_0$;
- г) $\Delta\text{ФР} = (p_1 - z_0) \times q_1$.

11. За якою формулою обчислюють розмір впливу собівартості одиниці продукції (z) на зміну суми фінансового результату ($\Delta\text{ФР}$) від реалізації?

- а) $\Delta\text{ФР} = (z_1 - z_0) \times q_0$;
- б) $\Delta\text{ФР} = -(z_1 - z_0) \times q_1$;
- в) $\Delta\text{ФР} = -(q_1 - q_0) \times z_0$;
- г) $\Delta\text{ФР} = (q_1 - q_0) \times z_1$.

12. Вплив якого фактора на зміну суми фінансового результату можна визначити за формулою $\Delta \text{ФР} = q_1 (p_0 - z_0) - q_0 (p_0 - z_0)$?

- а) кількість реалізованої продукції (q);
- б) ціни реалізації (p);
- в) собівартості (z);
- г) прибутку на одиницю реалізованої продукції ($p - z$).

13. Маржинальний дохід підприємства визначається як:

- а) сума постійних витрат і прибутку від операційної діяльності або як різниця між виручкою від реалізації продукції та змінними витратами;
- б) різниця між ціною одиниці продукції та змінними витратами на одиницю продукції;
- в) відношення постійних витрат до доходу від реалізації одиниці продукції;
- г) різниця між виручкою від реалізації продукції та прибутком.

14. Маржинальний дохід по виду продукції визначається як різниця між:

- а) виручкою і повною собівартістю реалізованої продукції;
- б) виручкою і постійними витратами;
- в) виручкою і операційними витратами;
- г) виручкою і змінними витратами.

15. Який чинник не враховується при проведенні факторного аналізу фінансових результатів з використанням категорії маржинального доходу?

- а) повна собівартість одиниці продукції;
- б) обсяг реалізації продукції;
- в) рівень змінних витрат на одиницю продукції;
- г) сума постійних витрат.

16. Що характеризує поріг рентабельності?

- а) найнижчий обсяг реалізації (в натуральних одиницях) за якого можливо одержати прибуток;
- б) рівень виручки від реалізації продукції, при якому постійні витрати повністю окупаються одержаними прибутками;
- в) максимально можливий відсоток зменшення фактичного чистого доходу до того рівня, поки реалізація залишиться беззбитковою;
- г) відносний рівень ефективності основної діяльності.

17. Умовою зменшення беззбиткового обсягу реалізації продукції є:

- а) збільшення суми постійних витрат;
- б) зниження середньої ціни реалізації;
- в) зниження рівня змінних витрат на одиницю продукції;
- г) підвищення рівня змінних витрат на одиницю продукції.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – в; 3 – г; 4 – а; 5 – г; 6 – г; 7 – в; 8 – б; 9 – а; 10 – б; 11 – б; 12 – а; 13 – а; 14 – г; 15 – а; 16 – б; 17 – в.

Практичні завдання

Завдання «Факторний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників на прибуток (збиток) від реалізації окремого виду продукції.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» табл. 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг» графа 4 «Реалізація продукції у фізичній масі, ц», графа 6 «Повна собівартість, тис. грн» та графа 7 «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн», код рядка – відповідно до виду продукції, занести до табл. 44.

2. Провести розрахунки. При порівнянні показників позначається порядковий номер року підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається n (наприклад, п. 1 _{n}) попередній рівень – $n-1$ (наприклад, п. 1 _{$n-1$}).

Таблиця 44

Факторний аналіз фінансових результатів від реалізації в підприємстві за 2013-2015 рр.

(вид продукції)

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+, -)	
	2013	2014	2015	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
1. Реалізація продукції у фізичній масі, ц					
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн					
3. Повна собівартість, тис. грн					
4. Прибуток (збиток), тис. грн (п. 2 – п. 3)					
У розрахунку на 1 ц реалізованої продукції:					
5. повна собівартість, грн (п. 3 × 1000 / п. 1)					
6. середня реалізаційна ціна (п.2 × 1000 / п. 1)					
7. прибуток (збиток), грн (п. 6 – п. 5)					
8. Загальна зміна прибутку (збитку) порівняно із попереднім роком, тис. грн (п. 4 _{n} – п. 4 _{$n-1$})	×			×	×

А	1	2	3	4=3-1	5=4/1×100
в т.ч. за рахунок збільшення (зменшення):					
8.1. кількості продукції (п. 1 _n – п. 1 _{n-1}) × п. 7 _{n-1} / 1000	×			×	×
8.2. собівартості (п. 5 _{n-1} – п. 5 _n) × п. 1 _n / 1000	×			×	×
8.3. ціни реалізації (п. 6 _n – п. 6 _{n-1}) × п. 1 _n / 1000	×			×	×

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз формування фінансових результатів від реалізації продукції сільського господарства»

Зміст завдання: проаналізувати вплив фінансових результатів від реалізації окремих видів продукції на загальну суму прибутку (збитку) від реалізації продукції сільського господарства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» табл. 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг», занести до табл. 45.

Фінансові результати визначають як різницю між чистим доходом від реалізації (графа 7) та повною собівартістю (графа 6). Якщо різниця позитивна, її записують в табл. в графу «Прибутки», в графі «Збитки» за цей рік ставиться знак «-». За умови від'ємної різниці її числове значення без знаку «мінус» записується в графу «Збитки», в графі «Прибутки» за цей рік ставиться знак «-».

Розрахунок фінансових результатів проводиться окремо за видами продукції, що реалізуються. Вільні рядки в гр.1 (п. 1.3 та п. 2.3) табл. 45 передбачені для тих видів продукції рослинництва і тваринництва, на яких спеціалізується дане підприємство, але які не зазначені вище.

Позиція «інша продукція рослинництва» визначається як сума показників по кодах з 0041 по 0120 без коду 0050 (цукрові буряки) та без продукції, що була занесена в рядок 1.3.

Позиція «інша продукція тваринництва» визначається як сума показників по кодах з 0150 по 0170 та з 0190 по 0210 без продукції, що була занесена в рядок 2.3.

Графа «Разом» знаходиться як сума показників по видах продукції (без повторного врахування галузей рослинництва і тваринництва).

**Структура та динаміка фінансових результатів
від реалізації продукції сільського господарства**

Види продукції (галузі)	Прибутки		Збитки	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
1	2	3	4	5
2013 рік				
1.1. зернові та зернобобові				
1.2. сояшник				
1.3.				
1.4. інша продукція рослинництва				
Всього по рослинництву				
2.1. молоко				
2.2. ж.м. ВРХ				
2.3.				
2.4. інша продукція тваринництва				
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0
2014 рік				
1.1. зернові та зернобобові				
1.2. сояшник				
1.3.				
1.4. інша продукція рослинництва				
Всього по рослинництву				
2.1. молоко				
2.2. ж.м. ВРХ				
2.3.				
2.4. інша продукція тваринництва				
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0
2015 рік				
1.1. зернові та зернобобові				
1.2. сояшник				

Продовж. табл. 45

1	2	3	4	5
1.3.				
1.4. інша продукція рослинництва				
Всього по рослинництву				
2.1. молоко				
2.2. ж.м. ВРХ				
2.3.				
2.4. інша продукція тваринництва				
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз формування фінансових результатів підприємства»

Зміст завдання: за даними про доходи і витрати визначити показники, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства. Сформулювати висновки.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 46, занести до табл. 47.

Провести розрахунки.

2. При розрахунку відносного відхилення врахувати, що його не визначають:

1) при оцінці змін відносних показників, що виражені у коефіцієнтах або відсотках;

2) при порівнянні фінансових результатів, що мають різноспрямований характер (порівнянні прибутку та збитку);

3) якщо звітний показник має певне числове значення, а базисний показник відсутній (дорівнює нулю).

Таблиця 46

Вихідна інформація для аналізу формування фінансових результатів

Показники	Коди рядків за даними форми № 2 графа 3
А	1
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
2. Інші операційні доходи	2120
3. Фінансові, інвестиційні та інші доходи	2200+2220+2240

Продовж. табл. 46

А	1
4. Операційні витрати	2050+2130+2150+2180
у тому числі:	
4.1. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
4.2. Адміністративні витрати	2130
4.3. Витрати на збут	2150
4.4. Інші операційні витрати	2180
5. Фінансові, інвестиційні та інші витрати	2250+2255+2270
6. Валовий прибуток (збиток)	2090 або 2095
7. Фінансовий результат до оподаткування	2290 або 2295
8. Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300
9. Чистий прибуток (збиток)	2350 або 2355

Таблиця 47

Аналіз формування та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.		Відхилення 2015 р. від 2013 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсолютне, тис. грн	відносне, %*
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)								
2. Інші операційні доходи								
3. Фінансові, інвестиційні та інші доходи								
Разом доходів		100		100		100		
4. Операційні витрати, в т.ч.:								
4.1. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)								
4.2. Адміністративні витрати								
4.3. Витрати на збут								
4.4. Інші операційні витрати								

Продовж. табл. 47

А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1×100
5. Фінансові, інвестиційні та інші витрати								
Разом витрат		100		100		100		
6. Валовий прибуток (збиток)		×		×		×		
7. Фінансовий результат до оподаткування		×		×		×		
8. Витрати (дохід) з податку на прибуток		×		×		×		
9. Чистий прибуток (збиток)		×		×		×		

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (гр.8 = гр.5/ гр.1).

Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

1. Аналіз рентабельності продукції.
2. Аналіз рентабельності підприємства.
3. Аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості підприємства.

1. Аналіз рентабельності продукції

Поняття «рентабельність» у найширшому, найзагальнішому розумінні означає прибутковість, вигідність, доходність.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з прибутком, однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого фінансового результату. Якщо сума прибутку (збитку) показує абсолютний ефект від діяльності – різницю між отриманими доходами та пов'язаними з ними витратами, то рентабельність характеризує міру ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості (збитковості). Тобто, вона показує не сам результат, а те, якою ціною він був досягнутий. Таким чином, рентабельність дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Рівень прибутковості характеризується відносними показниками: рівнем рентабельності, коефіцієнтом окупності, періодом окупності, нормою прибутку та абсолютною сумою одержаного прибутку на одиницю землі або робочого часу.

Рентабельність – відносний показник, що характеризує рівень прибутковості (збитковості) виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) або окремих її видів, ефективність діяльності підприємства та використання його капіталу.

Рентабельність продукції – якісний відносний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів в процесі виробництва і реалізації продукції.

Рівень рентабельності продукції характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Він дає уявлення про достатність прибутку порівняно з окремими величинами, що впливають на виробництво і реалізацію, і відповідає на питання: «Ціною яких витрат або ресурсів досягнутий фінансовий результат?».

Обчислення рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг) базується на співставленні показників прибутку або збитку від реалізації та витрат або вкладених застосованих ресурсів. Найчастіше це відсоткове співвідношення, тобто частка від ділення множиться на 100.

Основні показники рентабельності продукції:

1) рівень рентабельності (збитковості) виробництва – відношення прибутку (збитку) від реалізації продукції до собівартості реалізованої продукції, виражене у відсотках;

Крім того, рівень рентабельності можна визначити за формулою:

$$P = \left(\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} - 1 \right) \times 100.$$

Рівень рентабельності одного виду продукції можна знайти також як:

$$P = \left(\frac{\text{Ціна одиниці продукції}}{\text{Собівартість одиниці реалізованої продукції}} - 1 \right) \times 100.$$

У якості порівнюваної величини можна використовувати різні види фінансових результатів – економічний, бухгалтерський, валовий, до і після сплати податків (чистий) тощо.

Прибуток співвідноситься з чинником, що має найзначніший вплив на його отримання, – собівартістю, адже від того, скільки вкладає підприємство, залежить величина його прибутку, який надходить у доходи (виручці) разом з компенсацією завданих витрат.

Найчастіше для розрахунку беруть повну собівартість реалізованої продукції, проте собівартість може братися і в інших варіантах:

- виробнича;
- поточні витрати у цінах виробника (за мінусом непрямих податків);
- за виключенням матеріальних витрат (заново створена вартість).

Рентабельність виробництва характеризує скільки прибутку отримано на одну гривну витрат на продукцію. Так, якщо даний показник становить 20%, це означає, що на гривну витрат було одержано 20 копійок прибутку: витрати окупились, доходи на 20% більше, ніж витрати, що їх забезпечили.

При оцінці економічної ефективності товарних сільськогосподарських культур рівень рентабельності можна визначити також діленням прибутку на один гектар на матеріально-грошові витрати на один гектар.

2) рентабельність (збитковість) продажу – відношення прибутку (збитку) від реалізації продукції до виручки, виражене у відсотках;

Якщо розрахунок виконується по окремих видах продукції, даний показник також можна обчислити як відношення прибутку (збитку) від реалізації одиниці продукції до середньої ціни реалізації.

Способами розрахунку даного показника є різні варіанти обчислення прибутку та виручки (в поточних цінах, в відпускних нетто-цінах тощо).

Рентабельність продажу показує, яка питома вага прибутку в загальній сумі грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує цінову конкурентоспроможність продукції. Рентабельність продажу використовують для оцінки діяльності підприємства і як інструмент в ціноутворенні.

Даний показник широко застосовується в аналітичній практиці розвинутих країн, характеризуючи цінову конкурентоспроможність продукції. Наприклад, якщо рентабельність продажу становить 10%, це означає можливість для підприємства беззбиткового зниження ціни реалізації даного виду продукції максимально на 10%. Головна мета зниження цін – розширення обсягів реалізації продукції. одержання додаткової виручки, у тому випадку, коли темп зростання обсягу реалізації перевищить темп зниження ціни.

3) поріг рентабельності – рівень виручки від реалізації продукції, при якому постійні витрати повністю окупаються одержаними прибутками.

Алгоритм розрахунку порогу рентабельності наведений у темі «Аналіз фінансових результатів» п. 3 «Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції».

Під час аналізу продукцію (товари, послуги), що реалізується, розподіляють за рівнем прибутковості на:

- нерентабельні;
- низькорентабельні;
- з середньою або нормальною рентабельністю;
- високорентабельні.

Насамперед всю продукцію поділяють на рентабельну та нерентабельну. При цьому потрібно дати оцінку частки кожної групи в загальному обсязі реалізації. Далі визначають кількість нерентабельних видів продукції, розраховують їх питому вагу у товарній продукції. Треба також визначити чи є серед нерентабельних виробів такі, що відносяться до профільних видів продукції та які мають найбільш суттєвий вплив на формування фінансових результатів.

Також здійснюють групування продукції (робіт, послуг) за ступенем та напрямком зміни рентабельності порівняно з попереднім періодом. При цьому визначають види продукції, по яких рентабельність помітно зросла, суттєво не змінилась, знизилась.

Групування за названими ознаками дає змогу краще зрозуміти існуючі проблеми та визначити напрями збільшення прибутковості виробництва.

На відхилення фактичного рівня рентабельності продукції від планового або попереднього можуть впливати зміни наступних чинників:

1) ціни одиниці продукції;

Ступень і напрям впливу ціни (р) на рівень рентабельності виробництва окремого виду продукції (R) визначають за формулою:

$$\Delta R_p = \frac{p_1 - p_0}{z_1} \times 100.$$

Чим вища ціна, за якою вдалося реалізувати продукцію, тим вище показник рентабельності.

2) собівартості одиниці продукції;

Ступень і напрям впливу собівартості одиниці продукції (z) на рівень рентабельності виробництва окремого виду продукції (R) визначають за формулою:

$$\Delta R_z = \frac{p_0(z_0 - z_1)}{z_0 \times z_1} \times 100.$$

Зв'язок між собівартістю одиниці продукції та рівнем рентабельності обернений – чим вища собівартість, тим нижча рентабельність.

3) кількості виробленої та реалізованої продукції;

Впливає через рівень товарності – відношення кількості реалізованої продукції до виробленої, виражене у відсотках.

4) структури товарної продукції – співвідношення між окремими видами продукції із різним рівнем рентабельності, а точніше, із різним прибутком.

Додатково досліджують вплив на рентабельність продукції зміни:

а) цін реалізації за рахунок зміни якості продукції, термінів (час виробництва і реалізації) та каналів реалізації;

б) чинників формування собівартості;

в) податків з доходу (податок на додану вартість, акцизний збір, митний збір тощо).

2. Аналіз рентабельності підприємства

Абсолютна сума прибутку, отримана підприємством, є дуже важливим показником, однак вона не може охарактеризувати рівень ефективності господарювання. За інших однакових умов більшу суму прибутку отримає підприємство, яке володіє більшим капіталом, використовує більше праці, більше виробляє і реалізує продукції (робіт, послуг).

Рентабельність – найбільш узагальнюючий показник діяльності, в якому синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, позареалізаційні фінансові результати.

Рентабельність (прибутковість) демонструє співвідношення отриманого підприємством прибутку з певними величинами, що характеризують фактори утворення прибутку. У якості факторів утворення прибутку розглядають або всі активи підприємства або певну їх частину, власні джерела засобів (власний капітал), виручку, витрати тощо.

Підприємства, які отримали однаковий прибуток, можуть мати різний рівень рентабельності. Наприклад, підприємство «А» і підприємство «Б» отримали однаковий прибуток в розмірі 100 тис. грн. Але, чистий дохід підприємства «А» склав 500 тис. грн, а підприємства «Б» – 5 млн. грн. Очевидно, що прибутковість діяльності першого підприємства вище, ніж другого.

Також можливе, що в динаміці прибуток зростає, а рентабельність – знижується.

Показники рентабельності характеризують доходність підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу та ринкового обміну.

Загальний підхід до визначення рентабельності – співвідношення фінансового результату з поточними витратами, авансованим капіталом або застосованими ресурсами. Різні варіанти розрахункових показників, що приймаються при визначенні фінансового результату, поточних витрат, авансованої вартості, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Ефективність діяльності підприємства аналізують за **системою показників рентабельності**, які поділяються:

1) за методикою розрахунку (базою порівняння):

а) показники, що базуються на витратному підході;

Показники цієї групи обчислюють співставленням фінансового результату з понесеними витратами, собівартістю продукції. Вони характеризують ефективність використання спожитих засобів на певний вид діяльності. До них відносять показники рентабельності продукції, рентабельності окремих видів діяльності, рентабельності інвестиційних проектів, коефіцієнти окупності понесених витрат. Наприклад, **рівень чистої рентабельності витрат господарської діяльності** – відсоткове відношення чистого прибутку до витрат господарської діяльності.

б) показники, що базуються на доходному підході;

Показники цієї групи характеризують ефективність комерційної діяльності підприємства. Їх обчислюють співставленням фінансового результату з отриманими доходами (виручкою). До цієї групи показників відносять рентабельність продажу продукції (товарів, робіт, послуг), рентабельність доходу від операційної діяльності, рентабельність грошових потоків та інші. Наприклад, **рентабельність реалізованої продукції** – відношення прибутку від реалізації до суми виручки від реалізації продукції, виражене у відсотках.

Мета розрахунку показників рентабельності на основі потоків грошових коштів полягає у тому, щоб подолати відомий парадокс «прибуток є – грошей немає». У свідомості деяких користувачів аналітичної інформації розраховані фінансові результати формують необґрунтовані очікування: прибуток асоціюється із відповідною сумою грошей, які знаходяться у повному розпорядженні підприємства. Зіставляючи ж грошові надходження з різними фінансовими показниками є можливість оцінити спроможність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями (зокрема із кредиторською заборгованістю).

в) показники, що базуються на ресурсному підході;

Показники цієї групи обчислюють співставленням фінансового результату з наявними або використаними ресурсами, та джерелом цих ресурсів – капіталом. До них відносять показники рентабельності виробничих фондів, рентабельності та окупності капіталу та його складових, період окупності капіталу тощо. Наприклад, **рентабельність активів** – відношення прибутку до середньорічної величини активів, виражене у відсотках.

При вимірюванні ефективності ресурси можуть бути представлені в різних формах: вартісній, натуральній, соціальній, тому стає очевидною необхідність в оцінці ефективності відповідно до цих аспектів діяльності підприємства.

2) за видами фінансових результатів:

а) показники загальної рентабельності;

Базуються на співставленні прибутку (збитку) від господарської діяльності (до оподаткування) з авансованою вартістю або поточними витратами.

б) показники чистої рентабельності;

Базуються на співставленні чистого прибутку (збитку) з авансованою вартістю або поточними витратами.

3) за змістом:

а) показники ефективності виробничої та комерційної діяльності підприємства;

Щоб зробити висновок про рівень ефективності роботи підприємства, отриманий прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами. По-перше, витрати можна розглядати як поточні витрати діяльності підприємства, тобто собівартість продукції (робіт, послуг). По-друге, витрати можна розглядати як авансовану вартість (авансований капітал) для забезпечення виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємства. Тут можливі різні варіанти визначення авансованої вартості та прибутку, що береться для розрахунків.

Рентабельність господарської діяльності характеризують показниками:

– **рентабельність (збитковість) виробничих витрат** – визначається як відношення валового прибутку (збитку) до собівартості реалізованої продукції, виражене у відсотках. Свідчить, яку суму валового прибутку (збитку) підприємство одержало в розрахунку на одну гривню витрат, вкладених у формування собівартості;

– **рентабельність (збитковість) продажу** – визначається як відношення валового прибутку (збитку) до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, виражене у відсотках. Показує скільки валового прибутку (збитку) надходить підприємству з кожної гривни чистого доходу;

– **рентабельність (збитковість) операційних витрат** – визначається як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до операційних витрат, виражене у відсотках;

– **рентабельність (збитковість) виручки від операційної діяльності** – визначається як відношення прибутку (збитку) від операційної діяльності до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, виражене у відсотках;

– **загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності** – визначається як відношення прибутку (збитку) від господарської діяльності до витрат господарської діяльності, виражене у відсотках;

– **чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності** – визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до витрат господарської діяльності, виражене у відсотках;

– **коефіцієнт окупності виробничих витрат** – визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут;

– **коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності** – відношення чистого доходу (виручки) від операційної діяльності до операційних витрат;

– **коефіцієнт окупності адміністративних витрат** – визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до адміністративних витрат;

– **коефіцієнт окупності витрат на збут** – визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до витрат на збут, які формують собівартість реалізованої продукції.

б) показники ефективності використання капіталу підприємства та його складових частин;

При розрахунку показників цієї групи різні види фінансових результатів зіставляють з рівнем продажу, власним капіталом та активами.

Ефективність використання капіталу характеризується показниками:

– **загальна рентабельність капіталу** – визначається як відношення прибутку (збитку) до оподаткування до середньорічної вартості капіталу, виражене у відсотках. Показник рентабельності капіталу свідчить про здатність підприємства заробляти додаткові гроші, нарощувати свій капітал. Він характеризує рівень прибутку, генерованого всіма активами підприємства, що перебувають у його використанні;

– **загальна рентабельність власного капіталу** – визначається як відношення прибутку (збитку) до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу, виражене у відсотках. Даний показник характеризує прибутковість власного капіталу, вкладеного в підприємство, є одним з основних показників інвестиційної привабливості;

– **чиста рентабельність капіталу** – визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості капіталу, виражене у відсотках;

– **чиста рентабельність власного капіталу** – визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості власного капіталу, виражене у відсотках. Даний показник представляє найбільший інтерес для наявних і потенційних власників й акціонерів, оскільки його рівень показує верхню межу дивідендних виплат;

– **загальна рентабельність (збитковість) виробничих фондів** – визначається як відношення прибутку (збитку) до оподаткування до середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів, виражене у відсотках;

– **чиста рентабельність (збитковість) виробничих фондів** – визначається як відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів, виражене у відсотках;

Показники рентабельності виробничих фондів також називають нормою прибутку. Норма прибутковості поняття умовне та відносне. Її можна визначити шляхом статистичного аналізу середніх показників рентабельності суб'єктів господарської діяльності, які формуються за певними ознаками – належність до певних галузей діяльності, географія бізнесу тощо. Як орієнтир в навчальній літературі наводиться норма прибутку на рівні 18-20%.

– **коефіцієнт окупності капіталу (власного) капіталу** – визначається як відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середньорічної вартості капіталу (власного капіталу);

– **період окупності капіталу (власного) капіталу, років** – визначається як відношення середньорічної вартості капіталу (власного капіталу) до

чистого прибутку. Період окупності розраховується лише за умови одержання підприємством чистого прибутку.

в) показники оцінки ефективності інвестиційних проектів:

Показники рентабельності цієї групи (норма інвестиційного прибутку, індекс рентабельності інвестицій) застосовуються при обґрунтуванні доцільності й визначенні ефективності інвестиційних проектів.

Оцінка ефективності інвестиційних проектів відповідає на питання:

- якою буде сума прибутку;
- коли буде отриманий прибуток (залежить від строків будівництва, освоєння виробництва тощо);
- як довго проект приносить прибуток (залежить від тривалості життєвого циклу продукції, очікуваного строку служби активів і т.д.);
- ступень ризику проекту.

За ступенем ризику виділяють інвестиції:

1) безризикові – інвестування, при якому витрати нижчі, ніж при відмові від нього, сума інвестиційного прибутку при цьому практично гарантована;

2) ризикові – передбачають можливість втрати прибутку або всієї суми інвестованого капіталу через причини, які важко чи неможливо спрогнозувати;

3) найвищим ступенем ризику характеризуються венчурні інвестиції (пов'язані із фінансуванням науково-технічних досліджень) та спекулятивні вкладення капіталу в найбільш ризиковані інвестиційні проекти або фінансові інструменти, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.

Під час оцінки ефективності інвестиційних проектів використовують показники, що характеризують окупність інвестиційної та фінансової діяльності:

– **період окупності** – відношення суми коштів, інвестованих в інвестиційний проект, до прибутку або сумарних грошових надходжень від проекту. Це період, починаючи з якого первісні інвестиції та інші витрати, що пов'язані з інвестиційним проектом, покриваються сумарними доходами від його реалізації;

– **норма ефективності** – відношення прибутку або сумарних грошових надходжень від інвестиційного проекту до суми коштів, інвестованих в інвестиційний проект. Це показник, обернений до періоду окупності. Якщо він менше за одиницю, проект відхиляється;

– **збільшення чистого прибутку з розрахунку на одну гривну інвестицій;**

– **зниження собівартості продукції з розрахунку на одну гривну інвестицій.**

Враховуючи що основною метою підприємницької діяльності є прибуток, критерієм економічної ефективності є максимізація прибутку на одиницю витрат капіталу при високому рівні якості праці та забезпеченні конкурентоспроможності продукції.

Отже, рентабельність вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, які характеризують ефективність роботи підприємства в цілому. Показники рентабельності використовують для оцінки ефективності діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

3. Аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості підприємства

Методика розрахунку порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості по окремих видах продукції (товарів, робіт, послуг) із визначенням основних понять даного алгоритму наводилась у темі «Аналіз фінансових результатів» п. 3 «Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції».

Комплексна оцінка рентабельності передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з позиції забезпечення прибутковості операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Серед цих показників важливе місце належить порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості, розрахунок яких проводиться за інформацією форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)».

Найбільшою проблемою для об'єктивності подальших розрахунків є поділ операційних витрат на змінні та постійні витрати за даними форми № 2. Змінні витрати – витрати, величина яких пропорційна обсягу господарської діяльності (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи). Постійні витрати практично не залежать від обсягу господарської діяльності і визначаються лише періодом часу (адміністративні витрати, витрати на збут, амортизація).

Поріг рентабельності показує суму чистого доходу підприємства, яка забезпечує безбиткову операційну діяльність, тобто повне покриття операційних витрат. Чим менша величина порогу рентабельності, тим більш фінансово стійким є підприємство.

Визначається за формулою:

$$ПР = \frac{ПВ}{КМД},$$

де, $ПР$ – поріг рентабельності;

$ПВ$ – постійні витрати підприємства;

$КМД$ – коефіцієнт маржинального доходу (МД) у чистому доході (ЧД):

$$КМД = \frac{МД}{ЧД} = \frac{ЧД - ЗВ}{ЧД}.$$

Маржинальний дохід розраховують як різницю між чистим доходом та змінними витратами.

Схема факторного аналізу порогу рентабельності способом ланцюгових підстановок

Умовні позначення:

$ПР_0$, $ПР_1$, $ПР_{ум}$ – поріг рентабельності, відповідно, у базовому та звітному періодах та умовний, де $ПР_{ум} = ПВ_1 / КМД_0$.

Загальна зміна порогу рентабельності:

$$\Delta ПР = ПР_1 - ПР_0,$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) постійних витрат:

$$\Delta ПР_{ПВ} = ПР_{ум} - ПР_0,$$

2) підвищення (зниження) коефіцієнту маржинального доходу у чистому доході:

$$\Delta ПР_{КМД} = ПР_1 - ПР_{ум}.$$

Зменшення порогу рентабельності досягають скороченням постійних витрат та збільшенням частки маржинального доходу у чистому доході.

Подібна методична схема використовується й у факторному аналізі запасу фінансової стійкості.

Запас фінансової стійкості характеризує максимально можливий відсоток зменшення фактичного доходу до того рівня, поки операційна діяльність залишається беззбитковою і визначається за формулою:

$$ЗФС = \frac{ЧД - ПР}{ЧД} \times 100,$$

де ЧД – чистий дохід підприємства;

ПР – поріг рентабельності.

Чим вище значення запасу фінансової стійкості, тим більш фінансово стійким є підприємство.

Зміна цього показника залежить від впливу двох чинників: чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); та порогу рентабельності.

Розрахунок умовного значення показника запасу фінансової стійкості проводиться за формулою:

$$ЗФС_{ум} = \frac{ЧД_1 - ПР_0}{ЧД_1} \times 100,$$

де ЧД₁ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в звітному періоді;

$ПР_0$ – поріг рентабельності в базовому періоді.

Загальна зміна (+,-) запасу фінансової стійкості в звітному періоді порівняно з базовим періодом, пунктів:

$$\Delta ЗФС = ЗФС_1 - ЗФС_0,$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення або зменшення чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta \text{ЗФС}_{\text{чд}} = \text{ЗФС}_{\text{ум}} - \text{ЗФС}_0,$$

2) підвищення або зниження порогу рентабельності:

$$\Delta \text{ЗФС}_{\text{пр}} = \text{ЗФС}_1 - \text{ЗФС}_{\text{ум}}.$$

Результати розрахунку та факторного аналізу порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості використовуються при обґрунтуванні шляхів забезпечення стабільності функціонування суб'єктів господарювання в економічному середовищі.

Тести для самоперевірки знань

1. Рентабельність – це:

- а) одержаний підприємством прибуток;
- б) абсолютний показник ефективності роботи підприємства;
- в) відносний показник, що характеризує рівень прибутковості (збитковості) виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) або окремих її видів, ефективність діяльності підприємства та використання його капіталу;
- г) відношення чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості власного капіталу підприємства.

2. Рівень рентабельності можна відобразити через факторну модель:

- а) адитивну;
- б) мультиплікативну;
- в) кратну;
- г) змішану.

3. Показник рентабельності виробництва визначається як процентне відношення:

- а) прибутку (збитку) від реалізації продукції до виручки від реалізованої продукції;
- б) прибутку (збитку) від реалізації продукції до повної собівартості реалізованої продукції;
- в) виручки до повної собівартості реалізованої продукції;
- г) виручки від реалізації продукції до прибутку.

4. Підвищення рентабельності виробництва продукції можна досягти:

- а) скороченням обсягів продажу;
- б) зниженням повної собівартості одиниці продукції;
- в) зниженням ціни реалізації;
- г) підвищенням повної собівартості одиниці продукції.

5. Показник рентабельності продажу визначається як процентне відношення:

- а) прибутку (збитку) від реалізації продукції до виручки від реалізації продукції;
- б) прибутку до повної собівартості реалізованої продукції;

- в) виручки від реалізації продукції до повної собівартості продукції;
- г) виручки від реалізації продукції до прибутку.

6. Рентабельність (збитковість) продажу характеризує:

- а) ефективність маркетингової діяльності;
- б) прибутковість (рентабельність) капіталу (активів);
- в) окупність капіталу;
- г) цінову конкурентоспроможність продукції.

7. Відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до суми собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрати і витрат на збут – це:

- а) рентабельність виробничих витрат;
- б) рентабельність операційної діяльності;
- в) коефіцієнт окупності витрат операційної діяльності;
- г) коефіцієнт окупності виробничих витрат.

8. Відношення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції до витрат на збут – це:

- а) строк окупності витрат на збут;
- б) рентабельність витрат на збут;
- в) коефіцієнт окупності витрат на збут;
- г) рентабельність виробничих витрат.

9. Рентабельність виробничих витрат визначається як відсоткове відношення:

- а) валового прибутку до чистого доходу від реалізації продукції;
- б) валового прибутку до собівартості реалізованої продукції;
- в) прибутку (збитку) від операційної діяльності до операційних витрат;
- г) прибутку (збитку) від операційної діяльності до чистого доходу від операційної діяльності.

10. Відсотковим відношенням прибутку (збитку) від операційної діяльності до операційних витрат визначається:

- а) рентабельність (збитковість) продажу;
- б) рентабельність (збитковість) операційної діяльності;
- в) рентабельність (збитковість) виручки від операційної діяльності;
- г) рентабельність (збитковість) операційних витрат.

11. Показники чистої рентабельності базуються на співставленні:

- а) прибутку (збитку) від господарської діяльності з авансованим капіталом
- б) прибутку (збитку) від господарської діяльності з поточними витратами;
- в) валового прибутку (збитку) з поточними витратами;
- г) чистого прибутку (збитку) з авансованим капіталом або поточними витратами.

12. Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності це процентне відношення:

- а) прибутку (збитку) від звичайної діяльності до витрат господарської діяльності;
- б) прибутку (збитку) до оподаткування до витрат господарської діяльності;
- в) чистого прибутку (збитку) до витрат господарської діяльності;
- г) прибутку (збитку) від господарської діяльності до витрат господарської діяльності.

13. Відношенням чистого прибутку до середньорічної вартості капіталу визначається:

- а) загальна рентабельність капіталу;
- б) період окупності капіталу;
- в) чиста рентабельність капіталу;
- г) коефіцієнт окупності капіталу.

14. Загальна рентабельність (збитковість) власного капіталу розраховується відношенням:

- а) прибутку (збитку) до оподаткування до середньорічної вартості власного капіталу;
- б) прибутку (збитку) від господарської діяльності до середньорічної вартості капіталу (майна);
- в) чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості власного капіталу;
- г) чистого прибутку (збитку) до середньорічної вартості капіталу (майна).

15. При розрахунку коефіцієнтів окупності капіталу і власного капіталу в чисельнику беруть:

- а) чистий прибуток;
- б) середньорічну вартість капіталу і власного капіталу;
- в) чистий дохід (виручка) від реалізації продукції;
- г) валовий прибуток (збиток).

16. Скільки одержало підприємство прибутку до оподаткування в розрахунку на одну гривну середньорічної вартості основних і оборотних виробничих фондів характеризує показник:

- а) рентабельність виробничих витрат;
- б) коефіцієнт окупності виробничих витрат;
- в) загальна рентабельність виробничих фондів;
- г) чиста рентабельність виробничих фондів.

17. Період часу, що необхідний для повного відшкодування інвестицій за рахунок сумарних грошових надходжень від їх використання, це:

- а) облікова норма прибутковості;
- б) чиста теперішня вартість;
- в) індекс рентабельності інвестицій;
- г) період окупності інвестицій.

18. Який показник розраховується як відношення інвестицій у проект до прибутку, отриманого від проекту?

- а) облікова норма прибутковості;
- б) рентабельність інвестицій;
- в) індекс рентабельності інвестицій;
- г) період окупності інвестицій.

19. Середньорічна вартість капіталу підприємства – 10 млн. грн. Яка сума чистого прибутку забезпечить період окупності капіталу 5 років?

- а) 1 млн. грн;
- б) 2 млн. грн;
- в) 5 млн. грн;
- г) 10 млн. грн.

20. Чистий прибуток підприємства – 1 млн. грн, середньорічна вартість власного капіталу – 5 млн. грн. Яким є період окупності власного капіталу?

- а) 0,2 роки;
- б) 2 роки;
- в) 5 років;
- г) немає вірної відповіді.

21. Відношенням постійних витрат до коефіцієнта маржинального доходу у чистому доході визначається:

- а) поріг рентабельності;
- б) прибуток від операційної діяльності;
- в) зона фінансової стійкості;
- г) запас фінансової стійкості.

22. Що характеризує поріг рентабельності підприємства?

- а) суму виручки, яка забезпечує беззбиткову операційну діяльність підприємства;
- б) ефективність фінансової діяльності;
- в) ефективність інвестиційної діяльності;
- г) відносний рівень ефективності операційної діяльності.

23. Які фактори впливають на рівень запасу фінансової стійкості підприємства?

- а) чистий дохід і поріг рентабельності;
- б) рентабельність продажу і коефіцієнт фінансової залежності;
- в) рентабельність продажу і поріг рентабельності;
- г) рентабельність продажу і коефіцієнт загальної ліквідності.

24. Який показник характеризує максимально можливий відсоток зменшення фактичного чистого доходу до того рівня, поки операційна діяльність підприємства залишиться беззбитковою?

- а) маржинальний дохід;
- б) поріг рентабельності;
- в) запас фінансової стійкості;
- г) зона фінансової стійкості.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – в; 3 – б; 4 – б; 5 – а; 6 – г; 7 – г; 8 – а; 9 – б; 10 – г; 11 – г; 12 – в; 13 – в; 14 – а; 15 – в; 16 – в; 17 – г; 18 – г; 19 – б; 20 – в; 21 – а; 22 – а; 23 – а; 24 – в.

Практичні завдання

Завдання «Факторний аналіз рентабельності виду продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників на рентабельність окремого виду продукції.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» табл. 1 «Виробництво і реалізація сільськогосподарської продукції і послуг» графа 4 «Реалізація продукції у фізичній масі, ц», графа 6 «Повна собівартість, тис. грн» та графа 7 «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн», код рядка – відповідно до виду продукції, занести до табл. 48.

2. Провести розрахунки. При порівнянні показників порядковий номер року позначається підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається n (наприклад, п. 1_n) попередній рівень – $n-1$ (наприклад, п. 1_{n-1}).

Таблиця 48

Факторний аналіз рівня рентабельності реалізації

за 2014-2015 рр.

(вид продукції)

Показники	Роки		Відхилення 2015 р. від 2014 р. (+, -)	
	2014	2015	абсолютне	відносне, %
А	1	2	3=2-1	4=3/1×100
1. Реалізація продукції у фізичній масі, ц				
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн				
3. Повна собівартість, тис. грн				
4. Прибуток (збиток), тис. грн (п. 2 – п. 3)				

А	1	2	3=2-1	4=3/1×100
У розрахунку на 1 ц реалізованої продукції:				
5. повна собівартість, грн (п. 3 × 1000 / п. 1)				
6. середня реалізаційна ціна (п. 2 × 1000 / п. 1)				
7. прибуток (збиток), грн (п. 6 – п. 5)				
8. Рівень рентабельності, % (п. 4 × 100) / п. 3				
9. Загальна зміна рентабельності порівняно із попереднім роком, п. п. (п. 8 _н – п. 8 _{н-1})	×	×		×
в т.ч. за рахунок зміни:				
9.1. ціни реалізації (п. 6 _н – п. 6 _{н-1}) × 100 / п. 5 _н	×	×		×
9.2. собівартості одиниці продукції (п. 5 _{н-1} – п. 5 _н) × п. 6 _{н-1} × 100 / (п. 5 _{н-1} × п. 5 _н)	×	×		×

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз рентабельності підприємства»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників рентабельності окремого виду продукції.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та форми № 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 49, занести до табл. 50.

2. Провести розрахунки показників рентабельності.

Таблиця 49

Вихідна інформація для аналізу формування фінансових результатів

Показники	Коди рядків за даними ф. № 2 графа 3
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
3. Валовий прибуток (збиток)	2090 або 2095
4. Операційні витрати	2050+2130+2150+2180
5. Чистий дохід від операційної діяльності	2000+2120
6. Фінансовий результат від операційної діяльності	2000+2120-(2050+ 2130+2150+2180)
7. Витрати господарської діяльності	2050+2130+2150+2180+2250+2255+2270
8. Фінансовий результат до оподаткування	2290 або 2295
9. Чистий прибуток (збиток)	2350 або 2355
10. Середньорічна вартість капіталу	форма № 1: 1900 (гр. 3 + гр. 4)/2

Показники рентабельності підприємства за 2013-2015 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2015 р. від 2013 р. (+;-)
	2013	2014	2015	
А	1	2	3	4=3-1
Вихідна інформація, тис. грн				
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)				
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)				
3. Валовий прибуток (збиток)				
4. Операційні витрати				
5. Чистий дохід від операційної діяльності				
6. Фінансовий результат від операційної діяльності				
7. Витрати господарської діяльності				
8. Фінансовий результат до оподаткування				
9. Чистий прибуток (збиток)				
10. Середньорічна вартість капіталу				
Показники рентабельності				
11. Рентабельність (збитковість) виробничих витрат, % (п. 3 / п. 2) × 100				
12. Коефіцієнт окупності виробничих витрат (п. 1 / п. 2)				
13. Рентабельність (збитковість) продажу, % (п. 3 / п. 1) × 100				
14. Рентабельність (збитковість) операційних витрат, % (п. 6 / п. 4) × 100				
15. Коефіцієнт окупності операційних витрат (п. 1 / п. 4)				
16. Загальна рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, % (п. 8 / п. 7) × 100				
17. Чиста рентабельність (збитковість) витрат господарської діяльності, % (п. 9 / п. 7) × 100				
18. Коефіцієнт окупності сукупного капіталу (п. 1 / п. 10)				
19. Період окупності капіталу, років (п. 10 / п. 9) × 100				

Сформулювати висновки.

ТЕМА: ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Поняття та класифікація резервів в економічному аналізі.
2. Методи пошуку резервів.
3. Резерви збільшення виробництва сільськогосподарської продукції.

1. Поняття та класифікація резервів в економічному аналізі

В економічних дослідженнях оперують двома значеннями поняття «резерви». В першому під резервами розуміють матеріально-речові запаси ресурсів, які в даний період не використовуються, а зберігаються на випадок виникнення потреби в них за тих чи інших обставин. Фактично це страхові або резервні фонди, запаси, наприклад, пально-мастильних матеріалів або насіння. Аналіз таких резервів здійснюють з позиції їх відповідності нормативам, реальним потребам.

В другому, переносному значенні, резерви це невикористані можливості посилення дії позитивних і нейтралізації негативних факторів для покращення фінансових результатів. На виявлення саме таких резервів в основному спрямований економічний аналіз.

Резерви – потенційні кількісно виміряні можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів в результаті впровадження певних заходів.

Обсяг наявних резервів господарської системи можна виміряти розривом, який існує між досягнутим та можливим рівнем використання наявного ресурсного потенціалу, включаючи невикористані можливості його поповнення та оновлення.

Резерви розробляються на стадії проектування, підготовки та виробництва.

Класифікація резервів:

1) за джерелами утворення (місцем зосередження):

а) внутрішньогосподарські;

Внутрішньогосподарським резервам в економічному аналізі приділяється першочергова увага. Пріоритетність внутрішніх резервів визначається тим, що вони можуть бути виявлені та мобілізовані безпосередньо силами підприємства, без залучення держави, сторонніх установ, організацій тощо.

Більшість резервів, що будуть розглянуті нижчі, відносяться до внутрішніх. Наприклад, причиною завеликих витрат підприємства можуть бути значні витрати на освітлення, опалення, споживання води, телефонні розмови через відсутність контролю та нераціональне ставлення до вказаних ресурсів. Внутрішньогосподарськими резервами скорочення таких витрат є запровадження дієвої системи контролю за ресурсами, що включає систему штрафів та заохочень для персоналу.

б) зовнішні – галузеві, регіональні, народногосподарські;

В даний час багато факторів зовнішнього середовища (такі як високі ставки податків, високі процентні ставки по кредитах банків, недостатня державна підтримка, диспаритет цін на продукцію різних галузей та інші) дестабілізують виробництво, знижують його ефективність. Якщо підприємство не буде рахуватися з цими чинниками, це неодмінно призведе до негативних наслідків. Проте, підприємство може використовувати зовнішні резерви підвищення ефективності – наприклад, перейти на спрощену систему оподаткування, повністю використати можливості щодо отримання податкових пільг, прийняти участь у програмі пільгового кредитування, обрати банк з найкращими умовами обслуговування та якістю опрацювання документів.

2) за характером впливу на результати виробництва:

а) екстенсивні – пов'язані з додатковим залученням ресурсів при незмінному рівні їх використання;

Екстенсивний тип розвитку передбачає збільшення виробничих потужностей за рахунок збільшення кількості залучених факторів виробництва. За екстенсивних резервів збільшення виробництва продукції здійснюється за рахунок додаткового залучення трудових ресурсів, основних засобів, інших матеріальних та природних ресурсів. При цьому якісний рівень техніки, технології та організації виробництва залишається незмінним. Можливості використання таких резервів обмежені.

б) інтенсивні – за яких результат досягають завдяки підвищенню ефективності використання наявного ресурсного потенціалу;

Цей шлях передбачає збільшення додаткових вкладень при незмінному обсязі базових ресурсів. Інтенсивні резерви передбачають зростання часу використання ресурсів (повне використання максимально можливого фонду робочого часу працівників, зростання тривалості експлуатації основних засобів за рахунок дбайливого догляду, ефективної ремонтної політики; прискорення швидкості обороту товарно-матеріальних запасів тощо).

Інтенсивний тип зростання передбачає збільшення виробничого потенціалу шляхом вдосконалення техніки і технологій. Використання інтенсивних резервів вимагає послідовного якісного оновлення основних виробничих засобів, застосування більш досконалої техніки, забезпечення нормативної потреби в оборотних фондах і кваліфікованих кадрах, впровадження прогресивних технологій і форм організації праці.

3) за видами ресурсів:

а) у використанні засобів праці – повне забезпечення основними виробничими засобами, вдосконалення структури основних засобів, підвищення питомої ваги їх активної частини, підвищення продуктивності машин та обладнання, недопущення простоїв;

Нагадаємо, що до активної частини основних засобів відносять машини і обладнання, транспортні засоби, інструменти, устаткування, прилади, інвентар. Їх частка повинна зростати порівняно із пасивними засобами, які лише забезпечують умови для процесу виробництва.

Зміцнення матеріально-технічної бази виробництва може відбуватися як шляхом нарощування потенціалу основних засобів (екстенсивно), так і через їх якісне вдосконалення та підвищення ефективності їх використання (інтенсивно).

Інтенсивне використання основних засобів передбачає збільшення часу роботи устаткування (але не вище межі його морального і фізичного старіння), повне завантаження виробничого обладнання, кваліфікований догляд за ним, забезпеченість працівниками, що обслуговують основні засоби.

Резервами інтенсивного використання основних засобів є недопущення втрат робочого часу обладнання, зменшення простоїв без роботи, повне використання потужностей (наприклад, використання пробігу автомобілів з вантажем в обидві сторони маршруту), скорочення часу на проведення ремонту, усунення несправності окремих одиниць, повне забезпечення пально-мастильними матеріалами та запасними частинами тощо.

б) у використанні предметів праці – резерви зниження матеріальних витрат за рахунок запровадження ресурсозберігаючих технологій, режиму економії оборотних виробничих фондів, зниження норми витрат сировини і матеріалів на одиницю продукції, скорочення норм технологічних відходів сировини і матеріалів, зменшення непродуктивних втрат, браку тощо;

Резервом зниження чинних норм матеріалів можуть бути економія у процесі виробництва, впровадження нових технологій, заміна матеріалів без порушення технічного процесу, недопущення нестандартності матеріалів, впровадження сучасних видів сировини та обладнання, впровадження повноцінних замінників, посилення контролю за якістю матеріалів, що надходять, та інші.

Ліквідація втрат у вигляді браку, зіпсованих матеріалів та сировини, відходів, що не використовуються, є істотним резервом зниження собівартості продукції.

Підрахунок резервів збільшення обсягу продукції від можливої економії матеріальних витрат можна здійснити з урахуванням показника матеріаловіддачі. Особливу увагу слід звертати на витрати дорогих складових, наприклад, палива та електроенергії.

в) у використанні живої праці – створення додаткових робочих місць, вдосконалення структури кадрів, недопущення втрат робочого часу, підвищення кваліфікації, підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості одиниці продукції;

До резервів цієї групи відносять удосконалення організації праці та управління виробництвом, недопущення невиправданого збільшення персоналу, озброєність працівників засобами виробництва, особливо знаряддями праці та енергетичними потужностями, вдосконалення планування витрат праці, перегляд застарілих норм виробітку і обслуговування, обґрунтованість норм виробітку, підвищення дисципліни праці, дотримання встановленої тривалості робочого дня, характеру робіт і виробничого періоду.

Втрати робочого часу це робочий час, який не використаний для роботи з причин неявок з дозволу адміністрації (включаючи неявки з ініціативи адміністрації за власний рахунок), внаслідок порушень трудової дисципліни (прогулів) та масових невиходів на роботу – страйків.

До резервів підвищення продуктивності праці відносять підвищення кваліфікації та освіти працівників, впровадження колегіальних форм керівництва в трудових колективах, покращення взаємовідносин між керівництвом і виконавцями, заходи щодо зміцнення трудової дисципліни, поліпшення соціально-побутових умов, інші види стимулювання праці.

За рахунок підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості виробництва, усунення непродуктивних виплат можна досягти як економії робочого часу, так і зниження витрат підприємства.

4) за кінцевими результатами, на які впливають резерви:

а) у сфері виробництва:

– збільшення обсягу виробництва продукції;

Збільшення виробництва сільськогосподарської продукції можна досягти за рахунок природних, біологічних, економічних та організаційних чинників, таких як впровадження нових сортів сільськогосподарських культур, раціональної хімізації виробництва і меліорації землі, розведення кращих ліній і порід тварин, покращення годівлі сільськогосподарських тварин тощо.

– удосконалення структури і асортименту продукції;

Важливими резервами підвищення ефективності виробництва є досягнення обґрунтованої спеціалізації виробництва та ефективного співвідношення між основними та допоміжними галузями. Спеціалізація дає змогу зменшити накладні витрати і таким чином знизити собівартість продукції. Спеціалізованим підприємством легше управляти ніж багато профільним, в ньому більше можливостей для прогресивних методів організації виробництва та праці. Проте, при цьому посилюються ризики втрати фінансової стабільності внаслідок можливого неврожаю або погіршення кон'юнктури ринку на продукцію галузей спеціалізації.

– підвищення якості продукції тощо;

Резервом можна вважити зростання питомої ваги високосортної продукції та частки продукції, сертифікованої вітчизняними державними установами або міжнародними організаціями.

б) у сфері обігу:

– збільшення обсягів реалізації, зменшення обсягів нереалізованої продукції;

На стадії обігу прискорення оборотності досягають раціональною організацією збуту продукції, використанням маркетингових важелів активізації продажу, дотриманням договірної платіжної дисципліни, прискоренням документообігу розрахунків за реалізовану продукцію, уникненням оборудок з невідомими контрагентами, вивченням платоспроможності покупців тощо.

Резервом у сфері обігу є застосування ефективної маркетингової політики з просування продукції на ринку, підвищення попиту. Йдеться не лише про рек-

ламу, але й про формування ділової репутації підприємства, участь у виставках, поширенні інформації про підприємство та його продукцію, інші способи пошуку клієнтів та нетрадиційні способи реалізації продукції (виїзна торгівля, продаж через Інтернет тощо).

– **підвищення прибутковості продукції;**

Резерви підвищення прибутковості, у свою чергу, можуть бути класифіковані наступним чином:

1) резерви підвищення обсягів господарської діяльності (товарообороту);

2) резерви зростання за рахунок зниження цін закупівлі товарних ресурсів, зростання цін реалізації товарів тощо;

3) резерви удосконалення управління поточними витратами, у тому числі за рахунок: скорочення обсягу постійних витрат; скорочення рівня умовно-змінних витрат; удосконалення структури поточних витрат (зростання питомої ваги умовно-змінних витрат).

– **зміцнення фінансового стану і т.д.;**

5) за об'єктами аналізу:

– **виробнича діяльність;**

Виробничі фактори, що впливають на обсяг виробленої продукції – виконання плану виробництва товарної продукції за обсягами, асортиментом, якістю продукції, ритмічність випуску продукції.

На стадії створення виробничих запасів слід забезпечити удосконалення нормування, ліквідацію наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимальний вибір постачальників та інші.

На стадії незавершеного виробництва резервами є скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження прогресивної техніки і технологій, розвиток стандартизації і уніфікації, раціональне використання матеріальних ресурсів, вдосконалення системи економічного стимулювання тощо.

– **комерційна (реалізаційна) діяльність;**

Включають резерви:

– пов'язані з маркетинговою діяльністю: формування маркетингової стратегії, цінової політики, способів розповсюдження товарів, рекламна діяльність, вивчення стратегії та методів конкурентів;

– пов'язані із складуванням, збутом та транспортуванням продукції: забезпеченість кадрами, устаткуванням, складськими приміщеннями, тарою та пакуванням, оптимізація залишків готової продукції на складі, наявність угод на постачання і дотримання умов цих договорів, забезпеченість транспортними засобами для завантаження та перевезення окремих видів продукції тощо;

– фінансові резерви пов'язані з мінімізацією ризиків втрат, пов'язаних із несумлінністю партнерів, покупців та іноді персоналу підприємства: уникнення оборудок з невідомими контрагентами; вибір оптимальних форм розрахунків з покупцями; контроль за їх сплатою; прискорення документообігу, вивчення платоспроможності покупців і можливих форм співпраці з ними; своєчасність і якість оформлення платіжних документів та санкцій за порушення зобов'язань зі сплати боргів покупцями тощо.

– рівень витрат та собівартість продукції;

Резерви зниження собівартості продукції це кількісно вимірні можливості економії живої та уречевленої праці. З метою економії витрат окремо приймають рішення щодо використання робочої сили, техніки тощо. Для цього аналізують відповідність величини ресурсів розмірам та обсягу виробництва, ефективність використання відповідного ресурсу виробництва.

Резервом зниження витрат є скорочення числа посередників при закупівлі виробничих запасів, закупівля на розпродажах, створення сезонних запасів тощо.

Одним з резервів зниження собівартості продукції є більш швидке зростання продуктивності праці порівняно із середньою оплатою праці. Резервом зниження собівартості є ліквідація таких негативних явищ як: надмірності в оплаті праці, невиправдане підвищення заробітної плати окремих працівників, утримання позаштатних працюючих; необґрунтоване підвищення розцінок і ставок; приписування до обсягів виконаних робіт; порушення положень про преміювання.

– фінансова діяльність;

Явними резервами в фінансовій діяльності є усунення збитків від сплати штрафів, пені за прострочені виплати; необґрунтовані фінансові витрати тощо.

Значним фінансовим резервом є підвищення частки власного оборотного капіталу в загальній величині власного капіталу.

– інвестиційна діяльність тощо;

Приймаючи рішення щодо інвестування коштів потрібно проаналізувати напрямки першочергових вкладень виходячи з фінансового стану підприємства, рівня його матеріально-технічної бази, соціального розвитку, можливостей прибуткового розміщення коштів на ринку цінних паперів, у грошово-кредитній сфері тощо.

Фонд інвестування підприємства повинен забезпечувати відтворювальні процеси та фінансувати витрати на науково-дослідні роботи, розробку та освоєння нових видів продукції і технологій, реконструкцію і модернізацію діючого виробництва, обладнання, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу.

б) за рівнем витрат на освоєння резервів:

а) ті, що не потребують додаткових витрат (наприклад, недопущення втрат готової продукції, ліквідація неповного завантаження виробничих засобів);

Такі резерви можна віднести до поточних, які можуть бути мобілізовані протягом короткострокового періоду та без додаткових витрат. Так, утримання недостатньо завантажених виробничих фондів вимагає значних витрат на їх ремонт і обслуговування. Скорочення масштабів виробничих фондів дозволить збільшити прибуток за рахунок скорочення постійних витрат на утримання, експлуатацію і ремонт устаткування.

Також до цієї групи резервів відносять усунення втрат, наприклад, товарів у процесі транспортування, зберігання, передпродажної підготовки, втрат

матеріальних ресурсів та робочого часу, фінансових ресурсів, які відво-лікаються у безнадійну дебіторську заборгованість, інших невиробничих втрат.

б) ті, що потребують незначних витрат (наприклад, вдосконалення існуючої техніки та технології);

в) ті, що потребують суттєвих витрат (зміна технології, повне або часткове переоснащення виробництва, перепрофілювання підприємства).

Це резерви перспективні, які можуть бути мобілізовані в довгостроковій перспективі, за умови здійснення певних інвестиційних вкладень.

Так, випуск нових видів продукції дозволить збільшити обсяги реалізації, але вимагатиме вкладення коштів у придбання нового обладнання, нових технологій тощо.

2. Методи пошуку резервів

За способами виявлення резерви поділяють на:

а) явні – пов'язані з ліквідацією втрат (наприклад, усунення псування або морального старіння запасів, готової продукції й товарів, недопущення випадків, які призводять до штрафів, пені за прострочені виплати тощо);

Свого часу трактування резервів в аналізі обмежувалось втратами і понаднормативними, нераціональними витратами часу і ресурсів, нестачами і браком, іншими недоліками в роботі. Безперечно, ці явища є негативними й усунення причин їх виникнення є необхідним. Однак, пошук резервів вимагає також розробки заходів щодо впровадження науково-технічного прогресу, раціонального використання ресурсів тощо.

Виявлення явних резервів, до яких належить ліквідація втрат окремих видів ресурсів, перевищення норм їх витрачання тощо, не потребує спеціального методичного забезпечення.

б) приховані – пов'язані з ліквідацією перевитрат, зокрема ресурсів (палива, енергії, кормів і т.д.) через недосконалі технології.

Прикладами прихованих резервів є скорочення поточних витрат на виробництво продукції: пошук постачальників з нижчими цінами на сировину, матеріали та комплектуючі прийнятної якості; запровадження контролю за затратами ресурсів (палива, енергії, матеріалів тощо).

Виявлення та мобілізація більшості прихованих резервів проводяться з використанням спеціальних методичних прийомів.

Основні методи пошуку прихованих резервів:

1) порівняльний аналіз;

Так, для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості порівнюють фактичні рівні витрат на виробництво за статтями калькуляції з обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

2) бенчмаркінг;

Термін «бенчмаркінг» (від англ. «benchmarking») не має однозначного перекладу, дослівно він означає позначку (відмітину) на фіксованому об'єкті, те, що визначено кількісно й якісно та має здатність використовуватися як стандарт або еталон для порівняння з іншими предметами (об'єктами).

Головний принцип бенчмаркінгу – для того, щоб знайти ефективне рішення в області конкуренції, необхідно вивчати та використовувати досвід кращих підприємств, які досягли успіху в різних видах діяльності, незважаючи на масштаби та географічне становище.

На сьогодні у світовій практиці **бенчмаркінг** – безупинний, систематичний пошук, вивчення кращої підприємницької практики як у власній, так і у будь-яких інших сферах підприємницької діяльності з метою отримання інформації, корисної для удосконалення власного бізнесу, та на її основі створення і підтримка системи безупинних покращень результативності бізнесу, приведення організації до більш досконалої форми.

На перший погляд здається, що бенчмаркінг це добре відомий зовнішній або конкурентний порівняльний аналіз, але це не зовсім так. Хоча бенчмаркінг дійсно вийшов саме з цих напрямів аналітичної роботи, він є більш деталізованою, формалізованою та упорядкованою функцією, що суттєво розширює та поглиблює об'єкти та предмет дослідження, орієнтується не на зовнішні параметри об'єкта порівняння, а на методику та технологію їх отримання.

Використання результатів бенчмаркінгових досліджень надзвичайно багатогранне: логістика, маркетинг, управління персоналом, фінансовий менеджмент, система управління підприємством у цілому. Результати проведених бенчмаркінгових досліджень доцільно використовувати для створення та реалізації на підприємстві спеціальних систем (програм) постійних зрушень та покращень результатів бізнесу.

Такими програмами постійних покращень бізнесу, з огляду на міжнародну практику, можуть стати:

а) ABC (Activity Based Costing) – управління собівартістю, що базується на ідентифікації джерел витрат, розподілі і контролі накладних витрат за видами діяльності, чіткому відстеженні й усуненні видів діяльності, що не приносять додаткової вартості споживачу. Це функціонально-вартісний аналіз, який був розглянутий вище;

б) CSF (Critical Success Factors) – система аналізу критичних чинників успіху компанії, що дозволяє створювати і підтримувати конкурентні переваги;

в) QFD (Quality Function Deployment) – система розробки нового продукту або послуги, що ефективно реагує на потреби споживачів, знижуючи час виходу підприємства на ринок і забезпечуючи збільшення частки підприємства на ринку;

г) TCA (Transaction Cost Analysis) – система оцінки витрат на координацію процесів, застосування якої дозволяє оптимізувати зв'язок між ними;

д) TBC (Time based Competition) – система оцінки «тимчасової конкуренції», впровадження якої дозволяє координувати діяльність підприємства на ринку в часі;

є) BSC (Balanced Scorecard) – комплексна система моніторингу результатів бізнесу, в розрізі таких компонентів: ефективності операцій (з погляду якості), діяльності персоналу (з погляду перспектив організації), задоволення потреб споживачів (перспективи роботи зі споживачем), фінансового стану (з погляду фінансових перспектив), довгострокової стратегії (її перспектив);

ж) ROI (Return on investment) – оцінка окупності інвестицій, що дозволяє оцінити віддачу від внутрішніх і зовнішніх вкладень компанії;

з) TTM (Time-to-market) – система, що відслідковує загальний час, витрачений підприємством на реагування на зміну ринкової ситуації та потреб споживачів, що в умовах скорочення життєвого циклу окремих продуктів є критичним для підприємства.

Сукупність цих та подібних програм формує основи Загального управління якістю, що послужить базою для здійснення сертифікації серії ISO.

3) реінжиніринг бізнес-процесів – сукупність методів та засобів кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства шляхом аналізу та перепроєктування існуючих бізнес-процесів.

Інжиніринг (від англ. «engineering») – споруджувати, проектувати, налагоджувати, затівати, придумувати, винаходити. Це метод пошуку резервів, удосконалення організації бізнесу та покращення фінансового стану підприємства. Реінжиніринг це фундаментальне переосмислення та радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних змін у найсуттєвіших показниках діяльності сучасної компанії, таких як вартість, якість, сервіс, темпи.

Реінжиніринг є не удосконаленням або модифікацією існуючого механізму діяльності, а винаходження принципово нових засобів (методів, інструментів, шляхів) виконання роботи. Радикальне перепроєктування стосується не поверхових змін, а найсуттєвіших питань та явищ (табл. 51).

Таблиця 51

Принципові відмінності між удосконаленням та реінжинірингом бізнес-процесів підприємства

Назва параметра	Удосконалення	Реінжиніринг
Рівень змін	Поступовий	Радикальний
Початкова точка	Існуючий процес	З «чистої дошки»
Частота змін	Безперервно/одночасно	Одночасно
Необхідний час	Незначний	Тривалий
Напрямок	Знизу-доверху	Зверху-вниз
Сфера	Вузька, на рівні функцій	Широка, міжфункціональна, на рівні процесів
Ризик	Помірний	Високий
Основний засіб	Статистичне та емпіричне дослідження	Інформаційні технології

Реінжиніринг дає можливість досягти зростання окремих показників діяльності не на 10-100%, а в декілька разів. Застосування цього методу пов'язано зі значним ризиком інноваційного та докорінного переобладнання усього внутрішнього середовища підприємства, тому він має використовуватися у тих випадках, коли таке зростання необхідно незважаючи на існуючий ризик. Це обумовлює доцільність застосування реінжинірингу насамперед підприємствами-лідерами, які здійснюють агресивну політику, підприємствами, що здійснюють діяльність за умов високої мінливості зовнішнього оточення, та підприємствами, що перебувають на межі фінансового краху. Для останніх реінжиніринг є засобом докорінного виправлення фінансового становища, пошуку внутрішніх резервів зниження цін на товари (продукцію, послуги).

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний – на якому виявляють і кількісно оцінюють резерви;

2) організаційний – розробка комплексу технічних, технологічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

Технічні заходи передбачають впровадження певних технічних новацій, підвищення рівня використання можливостей техніки.

Технологічні спрямовані на удосконалення технологічного процесу в цілому та технології проведення окремих операцій (закупівельних, вантажних, складських, фасувальних, розрахункових тощо).

Організаційні заходи пов'язані з удосконаленням організаційної структури управління, організаційно-правової форми функціонування підприємства, удосконаленням організації праці.

Економічні охоплюють різноманітні економічні заходи щодо створення умов для зростання ефективності господарювання.

Соціальні передбачають розблокування та активніше використання соціального фактора – неекономічних чинників мотивації до високоефективної праці персоналу підприємства (створення відповідних умов для праці та відпочинку, можливості кар'єри, навчання, покращення морально-психологічного клімату в колективі, створення команди одностудійців, впровадження демократичного стилю управління тощо).

3) функціональний – практична реалізація заходів і контроль їх виконання.

Наприклад, підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

а) здійснення організаційно-технічних заходів, за рахунок яких можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту їх повного впровадження;

б) зменшення кількості робітників, що може забезпечити економію за багатьма напрямками через підвищення продуктивності праці, збільшення виробництва продукції на гривну коштів на оплату праці тощо;

в) зменшення прямих матеріальних витрат;

г) зниження умовно-постійних витрат;

д) підвищення якості продукції.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються.

Приклади розрахунку резервів збільшення обсягу виробництва продукції:

а) приріст обсягу продукції, пов'язаний із впровадженням нового обладнання:

$$\Delta OB_{HO} = \sum_{i=1}^n T_i \times B_{\Gamma i},$$

де, n – кількість одиниць нового обладнання;

T_i – корисний час роботи кожного виду обладнання, машино-год.;

б) приріст виробництва продукції від зменшення норм витрат сировини та матеріалів у результаті впровадження нових технологій (ΔOB_{HT}):

$$\Delta OB_{HT} = \sum_{i=1}^n (H_{1i} - H_{0i}) \times C_0 \times OB_0,$$

де, H_{1i} і H_{0i} – норми витрат сировини та матеріалів, відповідно, до та після впровадження i -го заходу;

C_0 – базова ціна одиниці сировини та матеріалів;

OB_0 – базовий обсяг виробництва;

в) приріст виробництва продукції у результаті створення додаткових робочих місць (ΔOB_{PM}):

$$\Delta OB_{PM} = \Delta PM \times B_p,$$

де, ΔPM – додаткові робочі місця, осіб;

B_p – середньорічний виробіток робітника, тис. грн;

г) приріст обсягу продукції від ліквідації втрат робочого часу (ΔOB_{BTP}):

$$\Delta OB_{BTP} = T_{BT} \times B_{\Gamma},$$

де, T_{BT} – кількість годин втраченого робочого часу;

B_{Γ} – середньогодинний виробіток, грн;

д) приріст продукції від впровадження заходів з удосконалення технологій і організацій виробництва та праці (ΔOB_{yD}):

$$\Delta OB_{yD} = \sum_{i=1}^n T_i \times B_{i1} - \sum_{i=1}^n T_i \times B_{i0},$$

де, T_i – час роботи у звітному періоді i -го обладнання;

B_{i0} і B_{i1} – виробіток продукції до та після впровадження нової технології;

є) відносне вивільнення з господарської діяльності оборотних активів (ΔOA зі знаком «–») у результаті прискорення їх оборотності (якщо $T_1 < T_0$):

$$\Delta OA = \frac{ЧД_1}{365} \times (T_1 - T_0),$$

де, $ЧД_1$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному році, тис. грн;

T_1 і T_0 – тривалість одного обороту оборотних активів відповідно в звітному і базовому роках, днів.

ж) резерв зростання суми прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації конкретного виду продукції:

$$\Delta П = \Delta q \times (p - z),$$

де, Δq - можливий резерв збільшення обсягу реалізації, одиниць

$(p - z)$ – плановий прибуток від реалізації одиниці продукції, грн.

3. Резерви збільшення виробництва сільськогосподарської продукції

Резерви збільшення обсягів виробництва продукції рослинництва поділяють на дві групи:

1) резерви, пов'язані з поліпшенням використання посівних площ:

- повне використання земель сільськогосподарського призначення;
- поліпшення земельних угідь шляхом меліорації, боротьби з ерозією, вапнуванням;
- вдосконалення структури посівних площ;
- отримання з однієї площі кількох урожаїв за рік за рахунок повторних, міжрядних, ущільнених посівів;
- збирання урожаю з усієї площі, зайнятої під посіви, недопущення загибелі посівів тощо.

Можливе збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок розширення посівних площ обчислюється наступним чином: резерв розширення посівних площ помножити на фактичну урожайність культури, яку планують вирощувати на цих землях.

Методична схема визначення резервів першої групи:

- 1) визначають різницю між можливою і фактичною посівною площею;
- 2) визначають резерв виробництва продукції у натуральному виразі – можливе збільшення посівних площ (п. 1) множать на фактичну (або планову, якщо вона вища за фактичну) урожайність);
- 3) визначають резерв виробництва у вартісному виразі – резерв у натуральному виразі (п. 2) множать на планову собівартість 1 ц продукції.

Залежно від мети аналізу у розрахунках також використовують фактичну собівартість і ціну реалізації.

Оскільки можливості розширення площ посівів обмежені, основним фактором збільшення виробництва продукції рослинництва є підвищення урожайності сільськогосподарських культур.

2) резерви, пов'язані з підвищенням урожайності сільськогосподарських культур.

Рівень урожайності формується під впливом багатьох факторів, що діють з різною силою і у різних напрямках, за характером безпосереднього їх впливу на врожайність вони можуть бути поділені на дві великі групи.

До першої групи належать природно-кліматичні умови, метеорологічні фактори: опади, температура повітря, висота сніжного покриву, вологість ґрунту і т. д. Ці фактори не залежать від людини і значно впливають на врожайність по окремих роках то підвищуючи, то знижуючи їх рівень. Зменшення урожайності сільськогосподарських культур від несприятливих погодних умов може сягати 40%.

До другої групи належать виробничо-економічні фактори, пов'язані із застосуванням добрив, селекцією і насінництвом, рівнем агротехніки, матеріальною зацікавленістю працівників сільськогосподарського виробництва і т.д. Усі вони цілком залежать від діяльності людини і діють у напрямі підвищення рівня урожайності і збільшення розмірів валового збору.

Проте, не всі фактори однаковою мірою зумовлюють високу врожайність, тому особливу увагу приділяють сортооновленню, хімізації, меліорації, комплексній механізації та автоматизації виробничих процесів.

Основними шляхами підвищення урожайності є:

- виконання вчасно і у повному обсязі агротехнічних заходів, передбачених технологією;
- виконання плану внесення добрив та регулювання росту рослин ретардантами;
- застосування інтегрованої системи захисту рослин від шкідників, хвороб і бур'янів, внесення засобів захисту рослин, гербіцидів для знищення бур'янів і десикантів для підсушування рослин на корені;
- посів сортовим кондиційним насінням найвищої якості, районованим, авторитетних фірм. Насіння аналізується за такими показниками: питома вага некондиційного насіння; сортовий склад; чистота або засміченість насіння; відсоток схожості насіння; коефіцієнт господарської придатності насіння;
- ліквідація втрат продукції внаслідок недотримання оптимальних агротехнічних строків збору, вибору невдалого способу збирання, недосконалості збиральної техніки, поганого стану транспортних засобів, доріг, місць зберігання продукції тощо;
- механізація виробничих процесів в рослинництві;
- впровадження новітніх організаційно-економічних заходів, наукової організації праці.

Методика визначення резервів другої групи:

- 1) визначають різницю між можливою і фактичною урожайністю;
- 2) визначають резерв виробництва продукції у натуральному виразі – можливе підвищення урожайності (п. 1) множать на фактичну посівну площу;
- 3) визначають резерв виробництва у вартісному виразі – резерв у натуральному виразі (п. 2) множать на планову собівартість 1 ц продукції (також можна використовувати фактичну собівартість і ціну реалізації).

Резерви збільшення виробництва продукції тваринництва поділяють на дві групи:

1) резерви, пов'язані з поголів'ям сільськогосподарських тварин і птиці:

- виконання плану вихідного поголів'я та обороту стада;
- недопущення загибелі тварин.

Чисельність поголів'я тварин формується виходячи з спеціалізації, забезпеченості тварин кормами, наявності приміщень, показників відтворення стада.

Під вихідним поголів'ям розуміють наявність тварин на початок або кінець відповідного періоду. Виконання плану з обороту стада (надходження та вибуття тварин у складі статевовікових груп) забезпечує можливість виконати план щодо середньої кількості тварин і вихідного поголів'я на кінець року.

Відтворенням поголів'я називають процес вирощування приплоду і заміни ремонтним молодняком тварин, які вибули з обороту. Відтворення поголів'я може бути простим (кількість тварин на кінець року порівняно з початком року не змінюється), розширеним (призводить до збільшення поголів'я) і звуженим (зменшення поголів'я).

Методична схема визначення резервів першої групи:

1) визначають різницю між можливим (запланованим) і фактичним поголів'ям;

2) визначають резерв виробництва продукції у натуральному виразі – втрати поголів'я (п. 1) множать на заплановану продуктивність тварин;

3) визначають резерв виробництва у вартісному виразі – резерв у натуральному виразі (п. 2) множать на планову собівартість 1 ц продукції (у розрахунках також використовують фактичну собівартість і ціну реалізації).

2) резерви, пов'язані з підвищенням продуктивності тварин:

– покращення годівлі худоби та птиці, забезпечення належного рівня годівлі тварин, якості кормів, структури раціонів;

– покращення показників відтворення стада, наприклад, в скотарстві – зниження яловості корів, скорочення сервіс-періоду і сухостійного періоду;

– вдосконалення породного, класного складу та племінних характеристик тварин;

– покращення умов утримання тварин, забезпеченість виробничими приміщеннями та їх повне використання;

– механізація виробничих процесів спеціалізація й інтенсифікація виробництва.

– впровадження новітніх організаційно-економічних заходів, наукової організації праці;

– недопущення втрат продукції.

Резерви збільшення виробництва продукції тваринництва прямо залежать від організації розплоду, вирощування і відгодівлі тварин та догляду за ними.

Методика визначення резервів другої групи:

- 1) визначають різницю між можливою і фактичною продуктивністю;
- 2) визначають резерв виробництва продукції у натуральному виразі – можливе підвищення продуктивності (п. 1) множать на фактичне поголів'я;
- 3) визначають резерв виробництва у вартісному виразі – резерв у натуральному виразі (п. 2) множать на планову собівартість 1 ц продукції.

Важливим ресурсом виробництва продукції тваринництва є корми. Вартість кормів дорівнює майже половині загальної суми витрат на виробництво продукції тваринництва. Тому раціональне використання кормів – один з основних шляхів зниження собівартості.

Збільшення ефективності витрачання кормів можна досягти двома шляхами – підвищенням рівня трансформації кормів у тваринницьку продукцію і зниженням вартості раціону та окремих його складових. Під час аналізу необхідно визначити витрачання кормів за видами у фізичній вазі та в кормових одиницях на одну голову тварин, структуру раціонів і порівняти ці показники з плановими. Рівень використання кормів відображує показник витрат кормових одиниць на одиницю продукції тваринництва. При перевиконанні плану продуктивності тварин економію витрачання кормів слід розглядати як раціональну, і навпаки, перевитрати кормів без зростання продуктивності – як не раціональні. Перевитрати за рахунок зростання собівартості кормів вважають нераціональними.

Тести для самоперевірки знань

1. Потенційні можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів у результаті впровадження певних заходів це:
 - а) резерви;
 - б) висновки;
 - в) недоліки;
 - г) доходи.
2. За джерелами утворення резерви поділяються на:
 - а) внутрішньогосподарські та зовнішні;
 - б) екстенсивні та інтенсивні;
 - в) власні і залучені;
 - г) вітчизняні та іноземні.
3. За характером впливу на результати виробництва резерви поділяються на:
 - а) явні та приховані;
 - б) екстенсивні та інтенсивні;
 - в) у сфері виробництва та у сфері обігу;
 - г) у використанні засобів праці, предметів праці та живої праці.

4. Резерви, пов'язані з додатковим залученням ресурсів при незмінному рівні їх використання, носять назву:

- а) детенсивні;
- б) екстенсивні;
- в) інтенсивні;
- г) економічні.

5. Резерви, за яких результат досягають завдяки підвищенню ефективності використання наявного ресурсного потенціалу, відносять до:

- а) екстенсивних;
- б) інтенсивних;
- в) у використанні засобів праці;
- г) у використанні предметів праці.

6. За видами ресурсів резерви поділяють на:

- а) які не потребують додаткових витрат, які потребують незначних витрат та які потребують суттєвих витрат;
- б) явні та приховані;
- в) резерви засобів праці, предметів праці та живої праці;
- г) екстенсивні та інтенсивні.

7. За видами ресурсів окремо не виділяють резервів:

- а) у використанні засобів праці;
- б) у використанні предметів праці;
- в) у використанні природних ресурсів;
- г) у використанні живої праці.

8. До прихованих резервів відносять:

- а) запаси готової продукції на складі;
- б) зменшення норми використання сировини;
- в) збільшення обсягу виробництва;
- г) невикористані можливості або упущені вигоди.

9. Резерв збільшення прибутку за рахунок зростання обсягів реалізації рентабельної продукції визначається множенням можливого резерву збільшення обсягу реалізації на:

- а) фактичний прибуток від реалізації одиниці продукції;
- б) плановий прибуток від реалізації одиниці продукції;
- в) фактичну ціну;
- г) резерв зростання ціни реалізації.

10. Резерв збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок ліквідації втрат робочого часу можна визначити як добуток кількості годин втраченого робочого часу на:

- а) собівартість продукції;
- б) ціну продукції;
- в) рентабельність продукції;
- г) середньогодинний виробіток.

11. Як визначають резерв виробництва продукції рослинництва (у натуральному виразі) за рахунок поліпшення використання посівних площ?

- а) можливе збільшення посівних площ множать на фактичну (або планову, якщо вона вища за фактичну) урожайність;
- б) можливе збільшення посівних площ множать на урожайність у базисному році;
- в) можливе збільшення посівних площ множать на собівартість продукції у базисному році;
- г) можливе збільшення посівних площ множать на ціну продукції у базисному році.

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – а; 3 – б; 4 – б; 5 – б; 6 – в; 7 – в; 8 – г; 9 – б; 10 – г; 11 – а.

Практичні завдання

Завдання «Визначення порогу рентабельності реалізації продукції»

Зміст завдання: визначити беззбитковий обсяг реалізації окремого виду продукції. Сформулювати висновки.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств» табл. 1 графа 4 «Реалізація продукції у фізичний масі, ц», графа 7 «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн», графа 6 «Повна собівартість, тис. грн», код продукції – відповідно до виду продукції, та занести до табл. 52.

Таблиця 52

Аналіз беззбитковості реалізації _____ в 2014-2015 рр.
(вид продукції)

Показники	Роки		Відхилення (+;-) 2015 р від 2014 р.	
	2014	2015	абсо- лютне	віднос- не, %
А	1	2	3=2-1	$4 = 3 / 1 \times 100$
1. Реалізовано продукції у фізичній масі, ц				
2. Чистий дохід (виручка), тис. грн				
3. Повна собівартість, тис. грн				
у т. ч. 3.1. змінні витрати (умовно 80%)				
3.2. постійні витрати (умовно 20%)				
4. Прибуток (збиток), тис. грн (п.2 – п.3)				
5. Середня ціна реалізації 1 ц, грн (п.2 × 1000 / п. 1)				
6. Рівень змінних витрат на 1 ц реалізованої продукції, грн. (п. 3.1. × 1000 / п.1)				
7. Маржинальний дохід від реалізації 1 ц продукції, грн (п. 5 – п. 6)				
8. Беззбитковий обсяг реалізації (точка беззбитковості), ц (п.3.2 × 1000 / п.7)				
9. Гранична середня ціна реалізації 1 ц, грн ((п. 3.2 × 1000) / п.1) + п.6))				
10. Поріг рентабельності, тис. грн (п. 8 × п. 5) / 1000				
11. Запас фінансової стійкості, % ((п.2 – п.10) / п.2) × 100)				×

Сформулювати висновки.

Завдання «Визначення резервів зниження собівартості продукції рослинництва»

Зміст завдання: за даними умовного прикладу визначити економічний ефект від впровадження пропозиції (новий сорт цукрових буряків) у вигляді зниження собівартості 1 ц продукції рослинництва.

Порядок виконання

Таблиця 53

Визначення резерву зниження собівартості 1 ц цукрових буряків за рахунок збільшення валового збору

Показники	Методика розрахунку	Значення
Вихідні дані		
1. Посівна площа, засіяна традиційним сортом «А», га	×	425
2. Середня урожайність сорту «А», ц з га	×	260
3. Посівна площа, засіяна новим сортом «Б», га	×	75
4. Середня урожайність сорту «Б», ц з га	×	440
5. Фактичні витрати на виробництво продукції, тис. грн	×	12915,0
в тому числі:		
5.1. змінні витрати	×	9615,0
5.2. постійні витрати	×	3300,0
Розрахункові показники		
6. Фактичний обсяг виробництва продукції, ц	(п. 1 × п. 2) + + (п. 3 × п. 4)	
7. Резерв збільшення обсягу виробництва продукції, ц	(п. 4 – п. 2) × п. 1	
8. Виробнича собівартість 1 центнера продукції, грн	п. 5 × 1000 / п. 6	
9. Фактичні змінні витрати у собівартості 1 ц, грн	п. 5.1 × 1000 / п. 6	
10. Додаткові змінні витрати, пов'язані зі збільшенням обсягу виробництва продукції, тис. грн	п. 7 × п. 9 / 1000	
11. Можлива собівартість 1 центнера, грн	(п. 5 + п. 10) × 1000 / (п. 6 + п. 7)	
12. Резерв зниження собівартості виробництва, грн	п. 8 – п. 11	
13. Резерв зниження собівартості виробництва, %	п. 12 × 100 / п. 8	

Сформулювати висновки.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз господарської діяльності : [навч. посіб.] / Шевчук В. О., Коновалова О. В., Пантелеєв В. П.; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 399 с.
2. Аналіз господарської діяльності [текст] : навчальний посібник / [за заг. ред. І. В. Семенко, Т. Д. Косової] – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [навч. посіб.] / О. Я. Базилінська ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 328 с.
4. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов. – М. : Финансы и статистика, 2011. – 416 с.
5. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: [підручник] / О. І. Гадзевич. – К. : Кондор, 2004. – 180 с.
6. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: [посібник] / П. Л. Гордієнко. – К. : Алерта, 2006. – 404 с.
7. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз : [навч. посіб.] / Б. Є. Грабовецький. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
8. Гринів Б. В. Економічний аналіз торговельної діяльності : [навч. посіб.] / Б. В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
9. Давидов Г. М. Стратегічний аналіз: навч. посіб. – 2-ге вид., стер. / Г. М. Давидов, В. М. Малахова. – К. : Знання, 2014. – 389 с.
10. Долинський В. П. Аналіз господарської діяльності с/г підприємств: [підручник] / В. П. Долинський. – К. : Вища школа, 1999. – 164 с.
11. Економічний аналіз : [навч. посібник] / [наук. ред. М. Г. Чумаченко]. – К. : КНЕУ, 2003. – 540 с.
12. Економічний аналіз: [практикум] / [за ред. проф. Є. В. Мниха] – К. : Центр навч. літератури, 2005. – 432 с.
13. Журнал «Економічний аналіз» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econa.org.ua/index.php/econa>
14. Журнал «Экономический анализ: теория и практика» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz>.
15. Іващенко В. І. Економічний аналіз господарської діяльності: [навч. посібник] / В. І. Іващенко. – К. : Нічлава, 1999. – 204 с.
16. Козак І. І. Економічний аналіз [Текст]: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / І. І. Козак; Львів. регіон. ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України. – 2-ге вид. – Л. : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 217 с.
17. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посібник] / Т. Д. Костенко, Є. Ю. Підгорна ; вид. 3-те перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.
18. Кризов'язюк І. В. Економічна діагностика: [навч. посібник] / І. В. Кризов'язюк – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 450 с.
19. Кузьмін О. Є. Економічна діагностика: [навч. посібник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.

20. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 630 с.
21. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» / Затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07 лют. 2013 р. [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
22. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] / [Косова Т. Д., Сухарев П. М., Ващенко Л. О. та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 528 с.
23. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.
24. Офіційний веб-портал Верховної ради України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
25. Петряєва З. Ф. Організація і методика економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни/ З. Ф. Петряєва, Г. Г. Хмеленко; Харківський національний економічний унт. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 236 с.
26. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підручник] / П. Я. Попович; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 630 с.
27. Пошукова система по українським ВАКівським журналам // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.science-community.org/ru/poshukvak>.
28. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : [навч. посібник] / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К. : ЦУЛ, 2008 – 430 с.
29. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.
30. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: [підручник] / В. К. Савчук. – К. : Урожай, 1995. – 544 с.
31. Сайт Державної служби статистики України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
32. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
33. Сайт Міністерства фінансів України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.
34. Сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua>.
35. Селіверстова Л. С. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посіб.] / Л. С. Селіверстова, О. В. Скрипник ; за заг. ред. С. М. Безрутенка. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 274 с.
36. Серединська В. М. Економічний аналіз: [навч. посібник] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – 592 с.

37. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності / І. В. Сіменко – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.
38. Теорія економічного аналізу / [наук. ред. Є. К. Бабець]. – К. : Професіонал, 2007. – 384 с.
39. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : частина І [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.
40. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : частина ІІ [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.
41. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу : [навч. посібник] / О. М. Царенко ; 2-ге вид., перероб. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 326 с.
42. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: [посібник] / В. П. Шило. – К. : Кондор, 2005. – 240 с.
43. Шпанковська Н. Г. Аналіз господарської діяльності: теорія, методика, розбір конкретних ситуацій: [навч. посіб] / Н. Г. Шпанковська, Г. О. Король, К. Ф. Ковальчук [та ін.] ; за ред. К. Ф. Ковальчука – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.

ДОДАТКИ

(витяги з форм фінансової та статистичної звітності)

Форма № 1 фінансової звітності Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31 грудня 2013 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4335	4937
первісна вартість	1001	4389	4994
накопичена амортизація	1002	54	57
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4973	4975
Основні засоби	1010	42134	58371
первісна вартість	1011	81377	104568
знос	1012	39243	46197
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	15013	20937
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	63200
інші фінансові інвестиції	1035	-	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1090	-	-
Інші необоротні активи	1095	66455	152422
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	91042	107556
Виробничі запаси	1101	9738	8927
Незавершене виробництво	1102	16696	29071
Готова продукція	1103	64223	69447
Товари	1104	385	111
Поточні біологічні активи	1110	15717	17680
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	3936	18158
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	3704
з бюджетом	1135	4509	2322
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	54759	248231
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	568	6081

1	2	3	4
Витрати майбутніх періодів	1170	11166	8
Інші оборотні активи	1190	116	219
Усього за розділом II	1195	181813	403959
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	248268	556381
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	445	445
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	3874	3874
Резервний капітал	1415	2088	2088
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	151737	176460
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	158144	182867
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	35641	41819
Інші довгострокові зобов'язання	1515	393	201398
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Усього за розділом II	1595	36034	243217
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	15300	84142
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	19575	7193
товари, роботи, послуги	1615	13448	15854
розрахунками з бюджетом	1620	439	1528
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	467	429
розрахунками з оплати праці	1630	1012	1008
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	353	7877
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3496	12266
Усього за розділом III	1695	54090	130297
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	248268	556381

**Форма № 1 фінансової звітності Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2014 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4937	5265
первісна вартість	1001	4994	5326
накопичена амортизація	1002	57	61
Незавершені капітальні інвестиції	1005	4975	5226
Основні засоби	1010	58371	68582
первісна вартість	1011	104568	117753
знос	1012	46197	49171
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	20937	25998
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	63200	63200
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	152422	168273
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	107556	148608
Виробничі запаси	1101	8927	11066
Незавершене виробництво	1102	29071	90208
Готова продукція	1103	69447	47260
Товари	1104	111	74
Поточні біологічні активи	1110	17680	17921
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	18158	7174
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	3704	2781
з бюджетом	1135	2322	2241
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	248231	290461
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	6081	3790
Витрати майбутніх періодів	1170	8	3
Інші оборотні активи	1190	219	3070
Усього за розділом II	1195	403959	476049

1	2	3	4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	556381	644322
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	445	445
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	3874	3874
Резервний капітал	1415	2088	2088
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	176460	177286
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	182867	183693
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	41819	29038
Інші довгострокові зобов'язання	1515	201398	211937
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	243217	240975
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	84142	124811
Векселі видані	1605	-	6004
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	7193	15503
товари, роботи, послуги	1615	15854	42382
розрахунками з бюджетом	1620	1528	1176
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	429	559
розрахунками з оплати праці	1630	1008	1183
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	7877	19425
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	12266	8611
Усього за розділом III	1695	130297	219654
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	556381	644322

**Форма № 1 фінансової звітності Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5265	4957
первісна вартість	1001	5326	5025
накопичена амортизація	1002	61	68
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5226	4354
Основні засоби	1010	68582	62945
первісна вартість	1011	117753	114126
знос	1012	49171	51191
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	25998	29296
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	63200	63200
інші фінансові інвестиції	1035	2	2
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	168273	164754
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	148608	172918
Виробничі запаси	1101	11066	12584
Незавершене виробництво	1102	90208	83685
Готова продукція	1103	47260	75054
Товари	1104	74	1595
Поточні біологічні активи	1110	17921	16097
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7174	5150
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2781	12727
з бюджетом	1135	2241	2733
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	290461	193961
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	3790	10361
Витрати майбутніх періодів	1170	3	2
Інші оборотні активи	1190	3070	11268
Усього за розділом II	1195	476049	425217

1	2	3	4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	644322	589971
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	445	445
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	3874	3874
Резервний капітал	1415	2088	2088
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	177286	(17739)
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	183693	(11332)
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	29038	26701
Інші довгострокові зобов'язання	1515	211937	187184
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Усього за розділом II	1595	240975	213885
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	124811	197727
Векселі видані	1605	6004	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	15503	30584
товари, роботи, послуги	1615	42382	40039
розрахунками з бюджетом	1620	1176	810
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	559	546
розрахунками з оплати праці	1630	1183	1202
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	19425	107142
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8611	9368
Усього за розділом III	1695	219654	387418
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	644322	589971

Форма № 2 фінансової звітності
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2013 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	229884	119325
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(156945)	(67097)
Валовий:			
прибуток	2090	72939	52228
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	32910	113519
Адміністративні витрати	2130	(9711)	(8399)
Витрати на збут	2150	(8483)	(5704)
Інші операційні витрати	2180	(33179)	(112053)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	54476	39591
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	1264	64
Інші доходи	2240	1111	1375
Фінансові витрати	2250	(29170)	(6479)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(2958)	(1235)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	24723	33316
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	24723	33316
збиток	2355	(-)	(-)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	145624	92743
Витрати на оплату праці	2505	22449	18914
Відрахування на соціальні заходи	2510	8279	6982
Амортизація	2515	7633	5336
Інші операційні витрати	2520	74527	38246
Разом	2550	258512	162221

Форма № 2 фінансової звітності
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2014 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	223074	229884
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(153887)	(156945)
Валовий:			
прибуток	2090	69187	72939
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	25221	32910
Адміністративні витрати	2130	(9860)	(9711)
Витрати на збут	2150	(13566)	(8483)
Інші операційні витрати	2180	(21980)	(33179)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	49002	54476
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	472	1264
Інші доходи	2240	535	1111
Фінансові витрати	2250	(46860)	(29170)
Втрати від участі в капіталі	2255	(1)	(-)
Інші витрати	2270	(2322)	(2958)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	826	24723
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	826	24723
збиток	2355	(-)	(-)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	200798	145624
Витрати на оплату праці	2505	25344	22449
Відрахування на соціальні заходи	2510	9347	8279
Амортизація	2515	7439	7633
Інші операційні витрати	2520	74583	74527
Разом	2550	317511	258512

Форма № 2 фінансової звітності
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за рік 2015 р.

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогіч- ний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	324982	223074
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(178065)	(153887)
Валовий:			
прибуток	2090	146917	69187
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	110789	25221
Адміністративні витрати	2130	(8673)	(9860)
Витрати на збут	2150	(16771)	(13566)
Інші операційні витрати	2180	(221397)	(21980)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	10865	49002
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	8563	472
Інші доходи	2240	1813	535
Фінансові витрати	2250	(205181)	(46860)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(1)
Інші витрати	2270	(11085)	(2322)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	826
збиток	2295	(195025)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-	-
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	826
збиток	2355	(195025)	(-)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	179239	200798
Витрати на оплату праці	2505	25884	25344
Відрахування на соціальні заходи	2510	9666	9347
Амортизація	2515	7218	7439
Інші операційні витрати	2520	239178	74583
Разом	2550	461725	317511

**ФОРМА № 50-СГ «ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»
ЗА 2013 РІК**

1. ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПОСЛУГ

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньо- річне поголів'я, голів	вироб- лено про- дукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізичній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
ПРОДУКЦІЯ РОСЛИННИЦТВА – всього	0010	×	×	127056,8	×	110304,0	184416,0	185286,9
у тому числі зернові та зернобобові - всього	0020	13159	518368	80609,0	530529	52952,6	82849,2	86772,7
з них пшениця озима	0025	1076	31653	4284,9	152577	16630,6	29211,4	29403,8
пшениця яра	0021							
жито	0026				30	4,2	5,4	0,7
гречка	0027							
кукурудза на зерно	0030	12059	486309	76231,5	377796	36310,0	53622,5	57360,4
ячмінь озимий	0031	24	406	92,6	126	7,8	9,9	7,8
ячмінь ярий	0023							
горох	0032							
овес	0033							
просо	0034							
соняшник	0040	5467	104915	22991,2	201623	38575,6	66221,0	67136,4
соя	0041	2835	21690	9845,9	62111	17773,7	33196,3	29137,3
цукрові буряки (фабричні)	0050							
картопля	0060							

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньо- річне поголів'я, голів	вироб- лено про- дукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізичній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
овочі відкритого ґрунту	0070							
баштанні продовольчі	0075							
кормові коренеплоди і кормові баштанні	0105				×	×	×	×
силос	0107	×	300431	9498,0	×	×	×	×
сінаж	0110	×	79641	1972,1	×	×	×	×
інша продукція рослинництва, не названа вище	0120	×	×	2140,6	×	1002,1	2149,5	2240,5
ПРОДУКЦІЯ ТВАРИННИЦТВА – всього	0130	×	×	53880,3	×	43565,0	49970,0	43011,8
у тому числі								
виращування (в живій масі)								
великої рогатої худоби	0140	2139	4569	12057,3	5584	9584,2	10993,0	6858,1
свиней	0150	79	112	357,2	103	377,1	435,6	159,8
птиці	0170							
молоко	0180	2295	143123	35055,7	136995	33512,6	38439,0	35930,8
яйця курячі (тис. штук)	0200							
мед, кг	0201	60	1259	80,6	851	57,1	66,0	24,9
інша продукція тваринництва, не названа вище	0210	×	×	6329,5	×	34,0	36,4	38,2
ПОСЛУГИ В РОСЛИННИЦТВІ І ТВАРИННИЦТВІ	0212	×	×	×	×	3076,0	3076,0	1585,3
ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСП-ВА І ПОСЛУГИ – всього	0216	×	×	180937,1	×	156945,0	237462,0	229884,0

Довідка 2.

А. Середньооблікова кількість працівників

	Код	Осіб
А	Б	1
Середньооблікова кількість штатних та позаштатних працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві – всього	0400	791
у тому числі		
в рослинництві	0410	364
в тваринництві	0411	427

Б. Землекористування протягом звітного року

	Код	Усього	У т. ч. взято в оренду
А	Б	1	2
Площа сільськогосподарських угідь – всього, га	0450	24362	24362
у тому числі рілля	0451	21804	21804

ФОРМА № 50-СГ «ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»
ЗА 2014 РІК

1. ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПОСЛУГ

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньорічне поголов'я, голів	вироблено продукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізич- ній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
ПРОДУКЦІЯ РОСЛИННИЦТВА – всього	0010	×	×	142000,7	×	102266,5	188687,2	158832,8
у тому числі зернові та зернобобові - всього	0020	14735	934768	102350,1	603333	81924,6	145483,0	108581,5
з них пшениця озима	0025	2689	140116	13887,5	135754	13480,5	25163,9	25778,9
пшениця яра	0021							
жито	0026	2	99	3,3				
гречка	0027							
кукурудза на зерно	0030	12019	794283	88351,7	467579	68444,1	120319,1	84802,6
ячмінь озимий	0031	24	270	107,6				
ячмінь ярий	0023							
горох	0032							
овес	0033							
просо	0034							
соняшник	0040	4448	151975	22977,1	152778	11827,7	28932,5	37811,0
соя	0041	1630	29503	7835,2	23820	6419,6	11396,6	7723,7
цукрові буряки (фабричні)	0050							
картопля	0060							
овочі відкритого ґрунту	0070							
баштанні продовольчі	0075							

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньорічне поголів'я, голів	вироблено продукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізич- ній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
кормові коренеплоди і кормові баштанні	0105				×	×	×	×
силос	0107	×	324006	5021,5	×	×	×	×
сінаж	0110	×	118315	1576,2	×	×	×	×
інша продукція рослинництва, не названа вище	0120	×	×	2240,6	×	2094,6	2875,1	2716,6
ПРОДУКЦІЯ ТВАРИННИЦТВА – всього	0130	×	×	58629,3	×	49849,2	57185,6	55022,6
у тому числі								
виращування (в живій масі)								
великої рогатої худоби	0140	2157	4525	12337,3	6114	12654,7	14514,9	7005,4
свиней	0150	106	134	575,2	92	342,7	400,7	120,7
птиці	0170							
молоко	0180	2388	138129	38143,7	132824	36493,3	41857,8	47500,1
яйця курячі (тис. штук)	0200							
мед, кг	0201	60	1464	118,7	508	43,0	50,3	14,2
інша продукція тваринництва, неназвана вище	0210	×	×	7454,4	×	315,5	361,9	382,2
ПОСЛУГИ В РОСЛИННИЦТВІ І ТВАРИННИЦТВІ	0212	×	×	×	×	1771,3	1812,2	9218,6
ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСП-ВА І ПОСЛУГИ – всього	0216	×	×	200630,0	×	153887,0	247685,0	223074,0

Довідка 2.

А. Середньооблікова кількість працівників

	Код	Осіб
А	Б	1
Середньооблікова кількість штатних та позаштатних працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві – всього	0400	823
у тому числі		
в рослинництві	0410	444
в тваринництві	0411	379

Б. Землекористування протягом звітного року

	Код	Усього	У т. ч. взято в оренду
А	Б	1	2
Площа сільськогосподарських угідь – всього, га	0450	24360	24360
у тому числі рілля	0451	21980	21980

ФОРМА № 50-СГ «ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ РОБОТИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»
ЗА 2015 РІК

1. ВИРОБНИЦТВО І РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПОСЛУГ

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньорічне поголов'я, голів	вироблено продукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізич- ній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
ПРОДУКЦІЯ РОСЛИННИЦТВА – всього	0010	×	×	141325,9	×	121145,6	336425,8	243158,4
у тому числі зернові та зернобобові - всього	0020	13501	786065	94432,3	974745	86102,3	236769,4	193037,9
з них пшениця озима	0025	2408	115526	14393,8	108441	16169,1	46343,8	25301,4
пшениця яра	0021							
жито	0026							
гречка	0027							
кукурудза на зерно	0030	11093	670539	80038,5	866304	69933,2	190425,6	167736,5
ячмінь озимий	0031							
ячмінь ярий	0023							
горох	0032							
овес	0033							
просо	0034							
соняшник	0040	4110	110241	22815,0	109870	22299,3	65694,2	36410,4
соя	0041	1944	28805	10561,9	23786	10185,2	30203,3	10055,1
цукрові буряки (фабричні)	0050							
картопля	0060							

	Код	Виробництво продукції			Реалізація продукції (робіт, послуг)			
		зібрана площа, га / середньорічне поголов'я, голів	вироблено продукції, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	у фізич- ній масі, ц	виробнича собівар- тість, тис. грн	повна собівар- тість, тис. грн	чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
овочі відкритого ґрунту	0070							
баштанні продовольчі	0075							
кормові коренеплоди і кормові баштанні	0105				×	×	×	×
силос	0107	×	264263	6624,0	×	×	×	×
сінаж	0110	×	114219	3488,1	×	×	×	×
інша продукція рослинництва, не названа вище	0120	×	×	3404,6	×	2558,8	3758,9	3655,0
ПРОДУКЦІЯ ТВАРИННИЦТВА – всього	0130	×	×	55480,7	×	50001,9	57394,3	59990,0
у тому числі								
виращування (в живій масі)								
великої рогатої худоби	0140	1797	4204	10571,3	6167	12355,6	14171,9	8816,8
свиней	0150	71	115	505,9	113	548,0	667,8	165,2
птиці	0170							
молоко	0180	2374	142148	38055,4	138427	37058,5	42506,1	50993,6
яйця курячі (тис. штук)	0200							
мед, кг	0201	60	709	21,3	612	39,8	48,5	14,4
інша продукція тваринництва, не названа вище	0210	×	×	6326,8	×	-	-	-
ПОСЛУГИ В РОСЛИННИЦТВІ І ТВАРИННИЦТВІ	0212	×	×	×	×	6917,5	7000,9	21833,6
ПРОДУКЦІЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСП-ВА І ПОСЛУГИ – всього	0216	×	×	196806,6	×	178065,0	400821,0	324982,0

Довідка 2.

А. Середньооблікова кількість працівників

	Код	Осіб
А	Б	1
Середньооблікова кількість штатних та позаштатних працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві – всього	0400	753
у тому числі		
в рослинництві	0410	433
в тваринництві	0411	320

Б. Землекористування протягом звітнього року

	Код	Усього	У т. ч. взято в оренду
А	Б	1	2
Площа сільськогосподарських угідь – всього, га	0450	22822	22822
у тому числі рілля	0451	20137	20137

Навчальне видання

Навчальний посібник
для студентів вищих навчальних закладів
аграрного профілю

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Олена Володимирівна Єгорова
Людмила Олександрівна Дорогань-Писаренко
Олександр Юрійович Литвин

Підп. до друку 24.02.2016. Формат 60х90 ¹/₁₆. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 19,0. Обл.-вид. арк. 16,0. Тираж 300 пр. Зам. 45.
Гарнітура Times New Roman Cyr.

Друк – Редакційно-видавничий відділ Полтавської державної аграрної академії
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №2174 від 26.04.2005 р.
Адреса: 36003, м. Полтава, вул. Сковороди, 1/3.