

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

**О. В. Єгорова
Л. О. Дорогань-Писаренко
Ю. М. Тютюнник**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Навчальний посібник

Полтава - 2018

УДК 33.021 (075.8)

Є 30

Автори:

Єгорова Олена Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент (розділи I, III);

Дорогань-Писаренко Людмила Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент (передмова, розділ II);

Тютюнник Юрій Михайлович, кандидат економічних наук, доцент (розділ IV, Список рекомендованих джерел).

Рецензенти:

– **Гончаренко О.В.**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки Дніпровського державного аграрно-економічного університету;

– **Перебийніс В.І.**, доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки підприємства та економічної кібернетики Полтавського університету економіки і торгівлі;

– **Плаксінко В.Я.**, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Полтавської державної аграрної академії.

Рекомендовано до видання вченою радою Полтавської державної аграрної академії (протокол № 23 від 26.06.2018 р.).

Єгорова О. В., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник Ю. М.
Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава : РВВД ПДАА, 2018. 290 с.

В посібнику висвітлені теоретико-методологічні та організаційні аспекти економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання. Аналітичний процес розглядається системно і комплексно, посібник включає розділи «Теорія економічного аналізу», «Аналіз наявності та використання ресурсного потенціалу підприємства», «Аналіз виробництва та реалізації продукції, результатів господарської діяльності підприємства», «Аналіз фінансового стану». Посібник розрахований, у першу чергу, на здобувачів вищої освіти галузей знань 07 «Управління та адміністрування» та напряму підготовки 051 «Економіка».

УДК 33.021 (075.8)

Є 30

© Єгорова О. В.

© Дорогань-Писаренко Л. О.

© Тютюнник Ю. М.

ЗМІСТ

	с.
ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ I. ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	8
ТЕМА: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	8
1. Предмет і завдання економічного аналізу	8
2. Види економічного аналізу	10
3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу.....	14
Тести для самоперевірки знань	16
Практичні завдання.....	19
ТЕМА: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	20
1. Методика економічного аналізу.....	20
2. Факторний аналіз	21
3. Прийоми елімінування.....	22
Тести для самоперевірки знань	27
Практичні завдання.....	29
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	32
ТЕМА: ОСНОВНІ НАПРЯМИ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	32
1. Складові ресурсного потенціалу підприємства та завдання його аналізу.....	32
2. Основні напрями аналізу майна підприємства	33
3. Аналіз капіталу (джерел формування майна) підприємства	37
Тести для самоперевірки знань	40
Практичні завдання.....	43
ТЕМА: АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	48
1. Основні завдання аналізу необоротних активів	48
2. Аналіз руху та функціонального стану основних засобів.....	51
3. Аналіз ефективності використання основних засобів	53
Тести для самоперевірки знань	55
Практичні завдання.....	57
ТЕМА: АНАЛІЗ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА	65
1. Основні завдання аналізу оборотних активів підприємства.....	65
2. Аналіз складу оборотних активів.....	67
3. Аналіз оборотності оборотних активів	71
4. Аналіз використання матеріальних оборотних активів.....	74
Тести для самоперевірки знань	76
Практичні завдання.....	80
ТЕМА: АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ	87
1. Напрями аналізу трудових ресурсів підприємства	87

2. Аналіз складу та динаміки трудових ресурсів.....	89
3. Показники використання робочого часу на підприємстві.....	91
4. Система показників аналізу продуктивності праці.....	93
5. Порівняльний аналіз продуктивності та оплати праці.....	97
Тести для самоперевірки знань.....	102
Практичні завдання.....	108
РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	115
ТЕМА: АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ, ВИКОНАННЯ РОБІТ, НАДАННЯ ПОСЛУГ.....	115
1. Завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.....	115
2. Аналіз зберігання продукції.....	119
Тести для самоперевірки знань.....	123
Практичні завдання.....	124
ТЕМА: АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	130
1. Завдання аналізу витрат підприємства і собівартості продукції.....	130
2. Аналіз структури та динаміки витрат підприємства.....	132
3. Факторний аналіз витрат підприємства.....	137
4. Аналіз собівартості продукції.....	138
5. Факторний аналіз собівартості продукції.....	142
Тести для самоперевірки знань.....	144
Практичні завдання.....	147
ТЕМА: АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ).....	151
1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).....	151
2. Аналіз спеціалізації підприємства.....	154
3. Аналіз ділової активності у реалізаційній діяльності.....	156
Тести для самоперевірки знань.....	161
Практичні завдання.....	164
ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ.....	169
1. Напрямки аналізу фінансових результатів.....	169
2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).....	173
3. Маржинальний аналіз фінансових результатів від реалізації продукції.....	174
Тести для самоперевірки знань.....	176
Практичні завдання.....	179
ТЕМА: АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ.....	185
1. Аналіз рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг).....	185
2. Аналіз рентабельності підприємства.....	188

<i>Тести для самоперевірки знань</i>	193
<i>Практичні завдання</i>	196
ТЕМА: ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	200
1. <i>Поняття та класифікація резервів в економічному аналізі</i>	200
2. <i>Методи пошуку резервів</i>	206
<i>Тести для самоперевірки знань</i>	211
<i>Практичні завдання</i>	213
РОЗДІЛ IV. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	216
ТЕМА: АНАЛІЗ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА	216
1. <i>Побудова скороченого аналітичного балансу, його горизонтальний і вертикальний аналіз</i>	216
2. <i>Методичні підходи до формулювання висновків за результатами аналізу майна і джерел формування капіталу</i>	219
<i>Тести для самоперевірки знань</i>	222
<i>Практичні завдання</i>	225
ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	229
1. <i>Сутність фінансової стійкості та напрями її аналізу</i>	229
2. <i>Система відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства</i>	231
3. <i>Методика визначення типу фінансової стійкості підприємства</i>	238
4. <i>Методика розрахунку і факторний аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості</i>	241
<i>Тести для самоперевірки знань</i>	245
<i>Практичні завдання</i>	250
ТЕМА: АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	257
1. <i>Економічний зміст категорій «ліквідність» і «платоспроможність»</i>	257
2. <i>Аналіз ліквідності балансу</i>	260
3. <i>Система відносних показників оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства</i>	263
<i>Тести для самоперевірки знань</i>	267
<i>Практичні завдання</i>	271
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ	275
ДОДАТКИ	279

ПЕРЕДМОВА

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується швидкими змінами умов діяльності суб'єктів господарювання та відсутністю прямого зв'язку між технологічними і фінансовими результатами виробництва. Для ефективної роботи необхідні сучасні технології управління бізнесом, які неможливі без економічного аналізу.

Як наукова дисципліна економічний аналіз 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.

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, приймається управлінське рішення з метою зміни певних параметрів цього процесу.

Навчальна дисципліна «Економічний аналіз» – практичний курс, що має стати продовженням базових курсів із напряму підготовки.

Основною метою викладання курсу «Економічний аналіз» 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 підвищення ефективності господарювання.

Опанування навчального курсу забезпечить знання з наступних питань:

- предмет, мета і завдання економічного аналізу;
- сутність та види економічного аналізу;
- методи та прийоми економічного аналізу;
- джерела та особливості інформаційного забезпечення економічного аналізу на суб'єктах господарювання різних галузей та сфер діяльності;
- система економічних показників, що характеризують наявність та використання всіх складових виробничого потенціалу;
- комплекс показників оцінки доходів і витрат, фінансових результатів підприємства;
- методика комплексного оцінювання фінансового стану підприємства;
- принципи і методи пошуку резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти повинні вміти:

- організувати 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 економічного аналізу;

- використовувати теорію і практику технічних, технологічних та інших наук, що буде сприяти поглибленню економічного аналізу;
- оцінювати поточний стан підприємства, виявляти фактори, що зумовлюють його зміну, та прогнозувати тенденції та очікувані параметри;
- підводити підсумки за результатами проведеного аналізу, обґрунтувати резерви та надавати конкретні пропозиції щодо підвищення рентабельності підприємства, поліпшення його фінансового стану.

Успішне оволодіння матеріалами навчального посібника сприятиме розвитку аналітичного мислення та дозволить використовувати методи економічного аналізу при прийнятті професійних рішень, зокрема, при обґрунтуванні рішень, які спрямовані на поліпшення фінансових результатів діяльності підприємства.

РОЗДІЛ I. ТЕОРІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

ТЕМА: ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. Предмет і завдання економічного аналізу.
2. Види економічного аналізу.
3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу.

1. Предмет і завдання економічного аналізу

Термін «аналіз» (з грець. *analysis* – розділяю, розчленовую) у вузькому розумінні означає розкладання явища або предмета на складові елементи для їх вивчення. 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 господарської діяльності.

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. 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.

Об'єктом економічного аналізу є господарська діяльність.

Господарська діяльність пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу. Вона включає в себе: підготовку до виробництва, організацію технологічного процесу, виробництво продукції, використання виробничих ресурсів, витрати виробництва; реалізацію продукції (товарів, робіт, послуг), фінансові результати, матеріально-технічне та фінансове забезпечення, використання фінансових ресурсів, фінансовий стан, інвестиційні вкладення, соціально-економічний розвиток підприємства тощо.

Об'єктами конкретного аналітичного дослідження можуть виступати виробництво і реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг, фінансова, інвестиційна, інноваційна, зовнішньоекономічна діяльність тощо.

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

Під господарськими процесами розуміють напрямки або фази господарської діяльності підприємства, тобто її складові. 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.

Господарські процеси та економічні результати їхньої діяльності формуються під впливом комплексу об'єктивних і суб'єктивних чинників. Предметом аналізу є 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.

Мета економічного аналізу – вивчення результатів діяльності, визначення впливу чинників їх формування і виявлення резервів та заходів, спрямованих на забезпечення ефективності та стабільності роботи підприємств.

Основні завдання економічного аналізу:

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

Економічний аналіз базується на принципі діалектики, тобто розглядає явища і процеси господарської діяльності не як сталі, а як такі, що постійно змінюються, розвиваються. Маючи справу з показниками ряду динаміки, дослідник завжди намагається виявити тенденцію – головну закономірність розвитку явища або процесу.

2) складання планів розвитку підприємства;

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.

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.

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

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

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

Економічний аналіз дає можливість не лише оцінювати минулі, теперішні чи майбутні події, але й приймати управлінські рішення, необхідні

заходи для покращення результатів діяльності.

Діяльність суб'єкта господарювання аналізують безпосередньо його працівники (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), керівники виробничих підрозділів тощо. Підвищенню рівня аналітичної роботи сприяє залучення до аналітичної роботи спеціалістів-технологів, керівників підрозділів, висококваліфікованих робітників тощо.

Організація економічного аналізу зумовлюється розміром, структурою, технічним рівнем управління даного господарюючого суб'єкта тощо.

Ініціаторами проведення та користувачами аналізу є зацікавлені особи, частіше за все власники або керівники підприємства, управлінський персонал, менеджери, керівники підрозділів, працівники підприємства.

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

Зовнішні користувачі аналізу це суб'єкти мікросередовища, що проявляють реальний або потенціальний інтерес до підприємства або впливають на його спроможність досягти накреслених цілей.

2. Види економічного аналізу

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

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

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 буває оперативним та підсумковим:

– **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.

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

Підсумковий (остаточний) аналіз проводиться після завершення господарської діяльності та підбиття підсумків роботи, найчастіше це аналіз результатів за рік. Цей вид аналізу вивчає фактори, що впливають на виконання річних планових завдань і ефективний розвиток підприємства, проте, виявлені ним резерви 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 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;

Тематичний аналіз здійснюється при вивченні певного окремого аспекту 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;

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

3) за просторовою ознакою:

а) внутрішньогосподарський – вивчає діяльність внутрішньогосподарських підрозділів і дільниць підприємства (цехів, дільниць, 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;

Результати внутрішнього аналізу розголосу не підлягають, тобто відносяться до відомостей, що є комерційною таємницею.

б) зовнішній – проводиться зовнішніми суб'єктами;

Зовнішній аналіз базується на відкритій інформації, тому, як правило, не має можливості розкрити всі аспекти діяльності підприємства та їх причини.

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 – методика 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 вивчає діяльність сукупності підприємств, господарських комплексів, регіонів, галузей і національної економіки 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. Метою ФВА 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.

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. 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.

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, виявлення внутрішніх і зовнішніх зв'язків системи, усіх факторів, умов, обставин, які зумовлюють її функціонування.

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 – вивчає взаємодію технічні, технологічні та економічні процеси, встановлює вплив 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 тощо;

Фінансовий аналіз вивчає переважно фінансову звітність, але враховує, що 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.

3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу

Економічна інформація щодо суб'єкта господарської діяльності включає сукупність техніко-економічних показників, що відображають стан його виробничо-господарської діяльності у певний проміжок часу.

Інформацію, що використовують в економічному аналізі, класифікують:

1) за способом отримання:

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

Первинна інформація є предметом аналітичної діяльності.

б) вторинна інформація – результат аналітичної обробки первинної інформації;

Економічний аналіз виступає не тільки як споживач інформації, він створює її як для прийняття управлінських рішень.

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 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;

Джерела даних для економічного аналізу:

– **фінансова звітність** 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.

– **статистична звітність**;

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.

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

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

– **планово-нормативна документація**, до якої відносяться 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;

– **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.

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;

3) за статусом джерела:

а) офіційні документи, що мають службовий характер, були складені та затверджені відповідними установами;

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):

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;

В економічній сфері конфіденційна інформація часто набуває вигляду комерційної таємниці – відомостей, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансами та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, розголошення (передача, витік) яких може завдати шкоди його інтересам.

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. Предметом економічного аналізу 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.

3. Мета економічного аналізу:

- 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, відображена в системі економічних показників, та причинно-наслідкові зв'язки, що її характеризують.

4. Не є завданням економічного аналізу:

- 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.

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

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

6. Не відносять до внутрішніх суб'єктів аналізу:

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

7. 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.

8. 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.

9. 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.

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

- а) факторний;
- б) підсумковий;
- в) зовнішній;
- г) фінансовий.

11. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. До джерел зовнішньої інформації не входять:

- а) наукові публікації;
- б) дані аналітичних висновків підприємства;
- в) реклама, каталоги;
- г) довідники та інструкції.

16. 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.

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – г; 3 – в; 4 – в; 5 – б; 6 – г; 7 – в; 8 – а; 9 – б; 10 – а; 11 – в; 12 – в; 13 – б; 14 – в; 15 – б; 16 – в.

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.

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: МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1. Методика економічного аналізу.
2. Факторний аналіз.
3. Прийоми елімінування.

1. 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?».

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

Основні методичні прийоми економічного аналізу:

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

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.

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 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;

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

Прикладом застосування балансового методу є платіжний календар, в якому вивчають баланс забезпеченості фінансовими ресурсами.

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.

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

Розподіл об'єктів найчастіше здійснюють на три групи (А, В і С) за співвідношенням питомої ваги (80: 15: 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.

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.

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

11) **факторний аналіз**.

2. 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 обсягів реалізації продукції викликає збільшенню 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 зниженням собівартості продукції 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).

3. Прийоми елімінування

Елімінування (від лат. *eliminare* – виключати, усувати) – прийом економічного аналізу, що полягає у послідовному вивченні ізолюваного 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.

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 ($Y=A*B$) 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 ($Y=A/B$) та змішані моделі типу $Y=A(B-C)$;
 - 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. 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.

Величину впливу чинників визначають як різниці послідовно розрахованих результативних показників (табл. 1).

Таблиця 1

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	$\Delta Y_C = Y_1 - Y_{YM2}$

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 та вихідні дані:

$q_0=1000$, $q_1=1200$ 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:

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

$$\Phi P_{ум1} = q_1(p_0 - z_0) = 1200(100 - 80) = 24 \text{ тис. грн}$$

$$\Phi P_{ум2} = q_1(p_1 - z_0) = 1200(150 - 80) = 84 \text{ тис. грн}$$

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

Загальна зміна фінансового результату:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_1 - \Phi P_0 \quad (1)$$

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

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) обсягів реалізації:

$$\Delta \Phi P_q = \Phi P_{ум1} - \Phi P_0; \quad (2)$$

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

2) підвищення (зниження) ціни:

$$\Delta \Phi P_p = \Phi P_{ум2} - \Phi P_{ум1}; \quad (3)$$

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

3) підвищення (зниження) собівартості одиниці продукції:

$$\Delta \Phi P_z = \Phi P_1 - \Phi P_{ум2}. \quad (4)$$

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

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 став меншим на 48 тис. грн.

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 значенням якісного чинника, а для визначення впливу якісного чинника різницю по цьому показнику поєднують із звітним значенням кількісного чинника.

Схема факторного аналізу виробництва продукції способом абсолютних різниць

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

Умовні позначення та вихідні дані:

$ВП_0=1500$, $ВП_1=2000$ – 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:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0, \quad (5)$$

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

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{\text{чп}} = (\text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0) \times \text{ПП}_0, \quad (6)$$

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

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{\text{пп}} = (\text{ПП}_1 - \text{ПП}_0) \times \text{ЧП}_1, \quad (7)$$

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

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. 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:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0, \quad (8)$$

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

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{\text{чп}} = \Delta \text{ЧП} \times \text{ПП}_0 + \frac{\Delta \text{ЧП} \Delta \text{ПП}}{2}, \quad (9)$$

$$\Delta ВП_{\text{чп}} = (80 - 100) \times 15 + \frac{(80 - 100)(25 - 15)}{2} = -300 - 100 = -400 \text{ тис. грн.}$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{\text{пп}} = \Delta \text{ПП} \times \text{ЧП}_0 + \frac{\Delta \text{ЧП} \Delta \text{ПП}}{2}, \quad (10)$$

$$\Delta ВП_{\text{пп}} = (25 - 15) \times 100 + \frac{(80 - 100)(25 - 15)}{2} = 1000 - 100 = 900 \text{ тис. грн.}$$

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

**Схема факторного аналізу виробництва продукції
способом абсолютних різниць**

Умова: у базисному році було реалізовано 100 ц продукції А за ціною 120 грн (собівартість становить 100 грн) та 500 ц продукції Б за ціною 200 грн (собівартість 150 грн), у звітному – 300 ц продукції А за ціною 150 грн (собівартість 120 грн) та 400 ц продукції Б за ціною 250 грн (собівартість 220 грн).

Динаміка прибутку від реалізації продукції характеризується загальним індексом:

$$I = \frac{\sum q_1(p_1 - z_1)}{\sum q_0(p_0 - z_0)}, \quad (11)$$

де, q_0 і q_1 – кількість реалізованої продукції в базисному і звітному періодах;
 p_0 і p_1 – ціна одиниці продукції в відповідних періодах;
 z_0 і z_1 – собівартість одиниці продукції у відповідних періодах.

$$I = \frac{300(150 - 120) + 400(250 - 220)}{100(120 - 100) + 500(200 - 150)} = \frac{21000}{27000} = 0,777.$$

Вплив факторів першого порядку на динаміку прибутку від реалізації окремого виду продукції визначається за допомогою індексів:

1. Вплив збільшення (зменшення) кількості реалізованої продукції:

$$I_q = \frac{\sum q_1(p_0 - z_0)}{\sum q_0(p_0 - z_0)}, \quad (12)$$

$$I_q = \frac{300(120 - 100) + 400(200 - 150)}{100(120 - 100) + 500(200 - 150)} = \frac{26000}{27000} = 0,962.$$

2. Вплив підвищення (зниження) ціни реалізації:

$$I_p = \frac{\sum q_1(p_1 - z_0)}{\sum q_1(p_0 - z_0)}, \quad (13)$$

$$I_p = \frac{300(150 - 100) + 400(250 - 150)}{300(120 - 100) + 400(200 - 150)} = \frac{55000}{26000} = 2,115.$$

3. Вплив зміни собівартості одиниці продукції:

$$I_z = \frac{\sum q_1(p_1 - z_1)}{\sum q_1(p_1 - z_0)}, \quad (14)$$

$$I_z = \frac{\sum q_1(p_1 - z_1)}{\sum q_1(p_1 - z_0)} = \frac{300(150 - 120) + 400(250 - 220)}{300(150 - 100) + 400(250 - 150)} = \frac{21000}{55000} = 0,381.$$

Отже, прибуток зменшився у 0,777 рази (на 22,3%), в тому числі за рахунок зменшення кількості реалізованої продукції він став менше у 0,962 рази (на 3,8%) та внаслідок зростання собівартості його сума скоротилась у 0,381 рази (на 61,9%). Проте, завдяки реалізації продукції за вищими цінами прибуток зріс у 2,115 рази.

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. До економіко-статистичних методів не відноситься:
 - а) моделювання;
 - б) індексний метод;
 - в) дисперсійний аналіз;
 - г) кореляційно-регресійний метод.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

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

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

8. 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.

9. 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.

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

- а) криволінійний;
- б) обернений;
- в) прямий;
- г) прямолінійний.

11. 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 елімінації та економіко-статистичних методів.

12. 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.

13. До методів елімінування не відносять:

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

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

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

Вірні відповіді: 1 – а; 2 – б; 3 – а; 4 – а; 5 – в; 6 – б; 7 – г; 8 – а; 9 – в; 10 – б; 11 – г; 12 – г; 13 – г; 14 – а.

Практичні завдання

Завдання «Використання в 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. 2 розрахувати показники для аналізу.

Таблиця 2

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	базисний 2016 рік.	звітний 2017 рік
А	1	2
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)	$ПП_0 =$	$ПП_1 =$

А	1	2
4. Умовне виробництво продукції $ВП_{ум} = ЧП_1 \times ПП_0$	х	$ВП_{ум} =$
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 $ФОП_{ум} = ЧП_1 \times ЗП_0$	х	$ФОП_{ум} =$

2. Визначити вплив чинників на обсяги виробництва валової продукції.

а) схема факторного аналізу способом абсолютних різниць

Загальна зміна валового виробництва продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = \quad (15)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{ЧП} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times ПП_0 = \quad (16)$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{ПП} = (ПП_1 - ПП_0) \times ЧП_1 = \quad (17)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta ВП = \Delta ВП_{ЧП} + \Delta ВП_{ПП} = \quad (18)$$

б) схема факторного аналізу способом ланцюгових підстановок

Загальна зміна валового виробництва продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = \quad (19)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$\Delta ВП_{ЧП} = ВП_{ум} - ВП_0 = \quad (20)$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$\Delta ВП_{ПП} = ВП_1 - ВП_{ум} = \quad (21)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta ВП = \Delta ВП_{ЧП} + \Delta ВП_{ПП} = \quad (22)$$

в) схема індексного аналізу

Загальна зміна валового виробництва продукції:

$$I_{ВП} = ВП_1 / ВП_0 = \quad (23)$$

Відносне відхилення валового виробництва продукції, %:

$$\Delta \text{ВП} = I_{\text{ВП}} \times 100 - 100 = \quad (24)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$I_{\text{ЧП}} = \text{ВП}_{\text{УМ}} / \text{ВП}_0 = \quad (25)$$

$$\Delta \text{ВП}_{\text{ЧП}} = I_{\text{ЧП}} \times 100 - 100 = \quad (26)$$

2) підвищення (зниження) продуктивності праці:

$$I_{\text{ПП}} = \text{ВП}_1 / \text{ВП}_{\text{УМ}} = \quad (27)$$

$$\Delta \text{ВП}_{\text{ПП}} = I_{\text{ПП}} \times 100 - 100 = \quad (28)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } I_{\text{ВП}} = I_{\text{ЧП}} \times I_{\text{ПП}} = \quad (29)$$

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 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.

Ресурси – фактори, що використовуються для виробництва економічних благ.

Виробничий потенціал 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). 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.

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

Суспільне виробництво розвивається за законами розширеного відтворення. Цей розвиток може відбуватися екстенсивно та інтенсивно.

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 приріст продукції отримують завдяки підвищенню ефективності використання наявного ресурсного потенціалу. 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. Цей шлях передбачає додаткові вкладення капіталу.

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.

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

2. Основні напрями аналізу 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.

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, при постатейному аналізі 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 (частка 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);

б) 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 господарського процесу.

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 продажу 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.

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 дарчій (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, 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. Зміни у складі та структурі Балансу аналізують за допомогою методів:

- 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 та 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. 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.

12. 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.

13. 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.

14. 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.

15. Про поліпшення функціонального стану основних засобів 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.

16. 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.

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 – г; 13 – а; 14 – а; 15 – г; 16 – в.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз динаміки ресурсного потенціалу сільськогосподарського підприємства»

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

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 3 розрахувати відсутні показники, їх абсолютні та відносні відхилення у звітному році порівняно із базисним.

Таблиця 3

Динаміка основних показників ресурсного потенціалу підприємства за 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)	
	2015	2016	2017	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	66000	68000	67400		
1.2) оборотних активів	39000	40700	32600		
2. Площа сільськогосподарських угідь, га	10120	10250	10010		
2.1) у тому числі рілля	10000	10100	9800		
3. Середньорічне поголів'я, гол.:					
3.1) корів	300	325	330		
3.2) ВРХ на вирощуванні та відгодівлі	50	35	25		
4. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с/г виробництві, осіб					
у тому числі:					
4.1) в рослинництві	250	235	240		
4.2) в тваринництві	90	85	80		

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз структури та динаміки майна»

Зміст завдання: проаналізувати структуру та динаміку майна підприємства з урахуванням його поділу за класифікаційними ознаками.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з активу форми № 1 фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 4, вихідні дані занести до табл. 5, провести розрахунки.

Таблиця 4

Класифікація і порядок розрахунку видів активів (майна)

Ознака класифікації	Вид активів (майна)	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
Характер участі в господарському процесі та швидкість обороту	1. Необоротні (постійні) активи.	1095
	2. Оборотні (мобільні) активи.	1195
Форма функціонування	1. Матеріальні активи.	1005+1010+1015+1020+ +1100+1110+1200
	2. Нематеріальні активи.	1000+1050 ¹
	3. Фінансові активи.	1030+1035+1040+1045+1120 ¹ + +1125+1130+1135+1140 ¹ + +1145 ¹ +1155+1160+1165
Чутливість до інфляційних процесів	1. Монетарні активи.	сума із 1120 ¹ по 1165 (без 1136)
	2. Немонетарні активи.	1005+1010+1015+1020+ +1100+1110+1200
Рівень ліквідності	1. Високоліквідні активи.	1160+1165
	2. Середньоліквідні активи.	сума із 1120 ¹ по 1155 (без 1136)
	3. Низьколіквідні активи.	1100+1110+1170+1180 ¹ +1190
	4. Важколіквідні активи.	1095+1200

1. Додаткові статті (додаток).

**Аналіз складу, структури та динаміки активів балансу підприємства
за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)**

Види майна (активів)	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 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, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9= 6-2
За характером участі в господарському процесі та швидкості обороту									
Необоротні									
Оборотні									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За формою функціонування									
Матеріальні									
Нематеріальні									
Фінансові									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За чутливістю до інфляційних процесів									
Монетарні									
Немонетарні									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За рівнем ліквідності									
Високоліквідні									
Середньоліквідні									
Низьколіквідні									
Важколіквідні									
Усього		100,0		100,0		100,0			–

2. Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз структури та динаміки джерел формування капіталу»

Зміст завдання: проаналізувати структуру та динаміку джерел формування капіталу підприємства з урахуванням його поділу за класифікаційними ознаками.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з пасиву форми № 1

фінансової звітності «Баланс (звіт про фінансовий стан)») відповідно до табл. 6, вихідні дані занести до табл. 7, провести розрахунки.

Таблиця 6

Класифікація і порядок розрахунку видів джерел формування капіталу (пасивів)

Ознака класифікації	Вид джерел формування капіталу (пасивів)	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
Характер формування (власність)	1. Власний капітал	1495
	2. Позиковий капітал	1595+1695+1700
Рівень відповідальності власного капіталу	1. Зареєстрований (пайовий) капітал.	1400
	2. Додатковий капітал.	1405+1410+1415+1420
Тривалість використання	1. Постійний (перманентний) капітал.	1495+1595
	2. Змінний капітал.	1695
Період погашення зобов'язань	1. Поточні зобов'язання і забезпечення.	1695
	2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595
Терміновість сплати зобов'язань	1. Найбільш термінові зобов'язання.	сума із 1610 по 1650 ¹
	2. Короткострокові зобов'язання і забезпечення.	1600+1605 ² +1660+ +1665+1670 ² +1690
	3. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1595

1. Без урахування ряд. 1621. Включаючи додаткові статті: ряд. 1635, 1640, 1645, 1650 (додаток).

2. Додаткові статті (додаток).

Таблиця 7

Аналіз складу, структури та динаміки активів балансу підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Види джерел формування капіталу	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсолютне, тис. грн	відносне, %*	питомої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
За характером формування (власністю)									
Власний капітал									
Позиковий капітал									
Усього		100,0		100,0		100,0			—

Продовж. табл. 7

A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
За рівнем відповідальності власного капіталу									
Зареєстрований (пайовий) капітал									
Додатковий капітал									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За тривалістю використання									
Постійний капітал									
Змінний капітал									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За періодом погашення зобов'язань									
Поточні зобов'язання і забезпечення									
Довгострокові зобов'язання і забезпечення									
Усього		100,0		100,0		100,0			–
За терміновістю сплати зобов'язань									
Найбільш термінові зобов'язання									
Короткострокові зобов'язання і забезпечення									
Довгострокові зобов'язання і забезпечення									
Усього		100,0		100,0		100,0			–

2. Сформулювати висновки.

ТЕМА: АНАЛІЗ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні завдання аналізу необоротних активів.
2. Аналіз руху та функціонального стану основних засобів.
3. Аналіз ефективності їх використання основних засобів.

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. Частина 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.

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.

б) 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;

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 знаходяться.

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.

б) 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 недовіднає 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 виникає, якщо на ринку з'являються 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 ефективності використання основних засобів

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 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 одиницях 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) фондovіддача – 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.

2) фондомісткість (фондоємкість) – визначаються 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 гривна).

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 ділен-

ням 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 переносять свою вартість на вартість виробленої продукції 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. При аналізі складу основних засобів необхідно обчислити:

- а) показники руху;
- б) показники якісного стану;
- в) структурні показники;
- г) рівень фондооснащеності підприємства.

5. 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.

6. Аналіз якісного стану основних виробничих засобів проводять за допомогою показників:

- а) коефіцієнтів фондovіддачі і фондозабезпеченості;
- б) коефіцієнтів зносу і придатності;
- в) коефіцієнтів фондооснащеності і фондovіддачі;
- г) коефіцієнтів фондovіддачі і фондомісткості.

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

- а) урожайність плодovих насаджень, продуктивності продуктивної худоби;
- б) фондозабезпеченість підприємства та фондоозброєність праці;
- в) фондovіддача, фондомісткість, фондорентабельність;
- г) коефіцієнти зносу та придатності.

8. Фондовіддача 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.

9. Фондовіддача 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.

10. Який показник обернений до фондovіддачі?

- а) фондоозброєність;
- б) фондозабезпеченість;
- в) фондооснащеність;
- г) фондомісткість.

11. 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.

12. Про зростання ефективності виробництва свідчить:
- а) відносне зниження фондомісткості і підвищення фондівіддачі;
 - б) відносне зниження фондівіддачі і підвищення фондомісткості;
 - в) відносне зниження фондомісткості і зниження фондівіддачі;
 - г) відносне підвищення фондомісткості і зниження фондівіддачі.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – б; 3 – а; 4 – в; 5 – в; 6 – б; 7 – в; 8 – г; 9 – а; 10 – г; 11 – б; 12 – 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. 8, вихідні дані занести до табл. 9, провести розрахунки.

Таблиця 8

Вихідні дані для аналізу

Види необоротних активів	Коди рядків в активі форми № 1 графа 4
А	І
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 2015-2017 рр. (станом на кінець року)**

Види необоротних активів	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсолютне, тис. грн	відносне, %*	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 разгах (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. 10, вихідні дані занести до табл. 11. Провести розрахунки.

Таблиця 10

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 11

Показники динаміки та стану основних засобів за 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	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 разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз ефективності використання основних засобів»

Зміст завдання: розрахувати та проаналізувати динаміку та стан основних засобів підприємства.

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 12, розрахувати показники ефективності використання основних засобів, їх абсолютні та відносні відхилення.

Таблиця 12

Показники використання основних засобів підприємства у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсо- лютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
Вихідна інформація, тис. грн					
1. Середньорічна залишкова вартість основних засобів	14920	14099	13876		
2. Середньорічна первісна вартість основних засобів	29329	30158	30095		
3. Валова продукція	2984	3012	3187		
4. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3700	3800	4500		
5. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	250	285	322		
6. Чистий прибуток (збиток)	230	315	477		
Показники ефективності використання основних засобів					
7. Віддача основних засобів (фондовіддача), грн (п. 3 / п. 1)					
8. Потреба в основних засобах на гривну вартості продукції (фондомісткість), грн (п. 1 / п. 3)					
Одержано на одну гривну вартості основних засобів, грн:					
9. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (п. 4 / п. 1)					
10. чистого прибутку (збитку) (п. 6 / п. 1)					
11. Рентабельність основних засобів, % (п. 5 × 100 / п. 1)					×
12. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів $\sqrt{\text{п. 7} \times \text{п. 11}}$ *					×
13. Умовний строк окупності, років (п. 3 / п. 5)					

*якщо п. 11 має від'ємне значення п. 12 за цей рік не визначається.

2. Сформулювати висновки.

Завдання «Аналіз ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства»

Зміст завдання: розрахувати та проаналізувати показники ефективності використання основних засобів за даними про їх наявність та результати господарської діяльності підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати з Додатків вихідну інформацію з форм 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 13, занести до табл. 14.

Таблиця 13

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Показники, тис. грн	Порядок розрахунку
1. Середньорічна залишкова вартість основних засобів	форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»: (код 1010 гр. 3 + код 1010 гр. 4) / 2
2. Середньорічна первісна вартість основних засобів	форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»: (код 1011 гр. 3 + код 1011 гр. 4) / 2
3. Валова продукція	Визначається за даними статистичної звітності, за відсутності інформації визначити за операційними витратами – форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» код 2550 гр. 3
4. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» код 0200 гр. 3
5. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» код 2190 (якщо прибуток) або код 2195 (якщо збиток) гр. 3
6. Чистий прибуток (збиток)	форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» код 2350 (якщо прибуток) або код 2355 (якщо збиток) гр. 3

2. Провести розрахунки у табл.14.

Таблиця 14

Показники використання основних засобів підприємства у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
A	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
Вихідна інформація, тис. грн					
1. Середньорічна залишкова вартість основних засобів					
2. Середньорічна первісна вартість основних засобів					
3. Валова продукція					
4. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)					
5. Прибуток (збиток) від операційної діяльності					
6. Чистий прибуток (збиток)					
Показники ефективності використання основних засобів					
7. Віддача основних засобів (фондовіддача), грн (п. 3 / п. 1)					
8. Потреба в основних засобах на гривню вартості продукції (фондомісткість), грн (п. 1/ п. 3)					
Одержано на одну гривню вартості основних засобів, грн:					
9. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (п. 4 / п. 1)					
10. чистого прибутку (збитку) (п. 6 / п. 1)					
11. Рентабельність основних засобів, % (п. 5 × 100 / п. 1)					×
12. Інтегральний показник ефективності використання основних засобів $\sqrt{\text{п. 7} \times \text{п. 11}}$ **					×
13. Умовний строк окупності, років (п. 1 / п. 5)					

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

**якщо п. 14 у табл. 14 має від'ємне значення, то п. 16 за цей рік не визначається.

3. За інформацією табл. 14 за допомогою способу абсолютних різниць визначити вплив факторів середньорічної вартості основних засобів (ОЗ) і фондовіддачі (ФВ) на зміну виробництва валової продукції (ВП) у 2017 році (звітний рік, всі показники з підстрочним знаком 1) порівняно з 2015 роком (базисний рік, всі показники з підстрочним знаком 0).

Загальна зміна обсягу виробництва валової продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = \quad (30)$$

у т.ч. за рахунок факторів:

а) збільшення (зменшення) середньорічної вартості основних засобів

$$\Delta ВП_{ОЗ} = (ОЗ_1 - ОЗ_0) \times ФВ_0 = \quad (31)$$

б) зростання (зниження) фондівіддачі

$$\Delta ВП_{ФВ} = (ФВ_1 - ФВ_0) \times ОЗ_1 = \quad (32)$$

Перевірка розрахунку: $\Delta ВП = \Delta ВП_{ОЗ} + \Delta ВП_{ФВ} = \quad (33)$

3. Сформулювати висновки щодо ефективності використання засобів.

Завдання «Аналіз ефективності використання основних засобів сільськогосподарського підприємства»

Зміст завдання: розрахувати та проаналізувати показники ефективності використання основних засобів сільськогосподарського призначення.

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 15, розрахувати показники ефективності використання основних засобів сільськогосподарського призначення аграрного підприємства, їх абсолютні та відносні відхилення.

Таблиця 15

Показники використання основних засобів основного виду діяльності сільськогосподарського підприємства у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
Вихідна інформація					
1. Середньорічна вартість основних засобів основного виду діяльності, тис. грн	14920	14099	13876		
2. Площа сільськогосподарських угідь, га	5700	5700	5720		
3. Чисельність працівників, осіб	167	163	158		
4. Вироблено валової продукції, тис. грн	2984	3012	3187		
5. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	3700	3800	4500		

Продовж. табл. 15

А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
6. Прибуток (збиток) від реалізації продукції сільського господарства і послуг, тис. грн	150	285	322		
Показники використання основних засобів					
7. Фондозабезпеченість, тис. грн (п. 1 × 100 / п.2)					
8. Фондоозброєність, тис. грн (п. 1 / п. 3)					
9. Віддача основних засобів (фондовіддача), грн (п. 4 / п. 1)					
10. Потреба в основних засобах на гривну вартості продукції (фондомісткість), грн (п. 1 / п. 4)					
11. Одержано на 100 грн основних засобів, грн:					
11.1. чистого доходу (виручки) (п. 5 × 100 / п. 1)					
11.2. 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. 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 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.

Оцінка 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.

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 свідчить про серйозні фінансові труднощі. Надмірна величина коштів призводить до 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'юнктурою 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. Вона 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.

б) 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**:

$$K_{\text{н}} = \frac{\text{Виробничі запаси} + \text{Незавершене виробництво} + \text{МШП}}{\text{Готова продукція} + \text{Товари}}. \quad (34)$$

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 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 безперервності 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 витрат, 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 (матеріалоемність) 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 (паливомісткість, енергомісткість тощо), наприклад, витрати 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, 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 одноденного 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 одноденної суми обороту у звітному періоді;
- в) добуток одноденного 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 оборотних активів і валовий прибуток (збиток);
- г) фондвіддача і середньорічна вартість оборотних активів.

20. Які показники характеризують використання матеріальних ресурсів?

- а) коефіцієнт оборотності, тривалість обороту, матеріаломісткість, матеріаловіддача, прибуток на одну гривню матеріальних витрат;
- б) коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт зносу, матеріаломісткість, матеріаловіддача, прибуток на одну гривню матеріальних витрат;
- в) коефіцієнт реінвестування, коефіцієнти зносу, матеріаломісткість;
- г) коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт платоспроможності, матеріаломісткість, матеріаловіддача, прибуток на одну гривню матеріальних витрат.

21. Матеріаловіддача 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 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. 16.

Занести вихідні дані до табл. 17, провести розрахунки.

Таблиця 16

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: $1100+1110$ (графі 3 + графі 4)/2
5.1. Середньорічна вартість виробничих запасів	форма № 1: 1101 (графі 3 + графі 4) / 2
5.2. Середньорічна вартість незавершеного виробництва	форма № 1: 1102 (графі 3 + графі 4)/2
5.3. Середньорічна вартість готової продукції і товарів	форма № 1: $1103+1104$ (графі 3 + графі 4) / 2
5.4. Середньорічна вартість поточних біологічних активів	форма № 1: 1110 (графі 3 + графі 4)/2

**Динаміка показників наявності та використання
матеріальних оборотних активів підприємства за 2015-2017 рр.**

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+,-)	
	2015	2016	2017	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 разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. Визначити вплив факторів на зміну тривалості одного обороту виробничих запасів у звітному 2017 році (T_1) порівняно з базовим 2015 роком (T_0) способом ланцюгових підстановок.

За даними табл. 17 проводиться розрахунок умовного показника тривалості одного обороту виробничих запасів, днів:

$$T_{ум} = \frac{365 \times \overline{BЗ}_1}{CB_0} = \quad (35),$$

де, $\overline{BЗ}_1$ – середньорічна вартість виробничих запасів в звітному році, тис. грн (п. 5.1 гр. 3 у табл. 17);

CB – собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) у базисному році, тис. грн (п. 2 гр. 1 у табл. 17).

Загальна зміна тривалості обороту одного обороту виробничих запасів, днів:

$$\Delta T = T_1 - T_0 = \quad (36)$$

У тому числі за рахунок факторів:

1) зростання (скорочення) середньорічної вартості виробничих запасів:

$$\Delta T_{BЗ} = T_{ум} - T_0 = \quad (37)$$

2) збільшення (зменшення) собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta T_{CB} = T_1 - T_{ум} = \quad (38)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta T = \Delta T_{BЗ} + \Delta T_{CB} = \quad (39)$$

3. Визначити величину відносного вивільнення з господарської діяльності (-) або додаткового залучення в господарську діяльність (+) оборотних активів у вигляді запасів за формулою:

$$\Delta BЗ = CB_1 \times \Delta T / 365 = \quad (40)$$

4. Сформулювати висновки.

Завдання «Факторний аналіз матеріаломісткості продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників на зміну матеріаломісткості продукції способом ланцюгових підстановок.

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 18 розрахувати необхідні показники для аналізу матеріаломісткості продукції певного виду.

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	базисний 2016 рік.	Звітний 2017 рік
1. Обсяг виробництва продукції, одиниць (q)	$q_0=1000$	$q_1=800$
2. Вартість виробленої продукції у діючих цінах, грн (ВП)	$ВП_0 = 47000$	$ВП_1 = 52000$
3. Загальна кількість (обсяг) сировини (матеріалів) певного виду, витрачених на виробництво, одиниць (C)	$C_0 = 500$	$C_1 = 450$
4. Вартість сировини (матеріалів) певного виду, витрачених на виробництво, грн (BC)	$BC_0 = 1500$	$BC_1 = 1800$
5. Матеріаломісткість продукції, грн (MM = BC / ВП)	$MM_0 =$	$MM_1 =$
6. Витрати сировини (матеріалів) певного виду на одиницю виробленої продукції, одиниць ($m = C / q$)	$m_0 =$	$m_1 =$
7. Вартість одиниці сировини (матеріалів), грн ($v = BC / C$)	$v_0 =$	$v_1 =$
8. Вартість одиниці продукції, грн ($p = ВП / q$)	$p_0 =$	$p_1 =$

2. За даними табл. 18 визначити умовні показники матеріаломісткості:

$$MM_{yM1} = (m_1 \times v_0) / p_0 =$$

$$MM_{yM2} = (m_1 \times v_1) / p_0 =$$

3. Загальна зміна матеріаломісткості продукції, грн:

$$\Delta MM = MM_1 - MM_0 = \quad (41)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення (зменшення) витрат сировини (матеріалів) певного виду на одиницю виробленої продукції:

$$\Delta MM_m = MM_{yM1} - MM_0 = \quad (42)$$

2) збільшення (зменшення) вартості одиниці сировини (матеріалів):

$$\Delta MM_v = MM_{yM2} - MM_{yM1} = \quad (43)$$

3) зростання (зниження) вартості одиниці продукції:

$$\Delta MM_p = MM_1 - MM_{yM2} = \quad (44)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta MM = \Delta MM_m + \Delta MM_v + \Delta MM_p = \quad (45)$$

4. Сформулювати висновки.

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. 19. Занести вихідні дані до табл. 20, провести розрахунки.

Таблиця 19

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 20

Динаміка показників оборотності оборотних активів підприємства за 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+,-)	
	2015	2016	2017	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					

А	1	2	3	4	5
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)					×
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) Визначити вплив факторів на зміну тривалості одного обороту оборотних активів у звітному 2017 році (T_1) порівняно з базовим 2015 роком (T_0) способом ланцюгових підстановок.

За даними табл. 20 проводиться розрахунок умовного показника тривалості одного обороту оборотних активів, днів:

$$T_{ум} = \frac{365 \times \overline{OA}_1}{ЧД_0} = \quad (46)$$

де, \overline{OA}_1 – середньорічна вартість оборотних активів в звітному році, тис. грн (п. 3 гр. 3 у табл. 19);

$ЧД_0$ – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у базисному році, тис. грн. (п. 1 гр. 1 у табл. 20).

Загальна зміна тривалості одного обороту оборотних активів, днів:

$$\Delta T = T_1 - T_0 = \quad (47)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення (зменшення) середньорічної вартості оборотних активів:

$$\Delta T_{OA} = T_{ум} - T_0 = \quad (48)$$

2) збільшення (зменшення) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta T_{\text{чД}} = T_1 - T_{\text{УМ}} = \quad (49)$$

Перевірка розрахунку: $\Delta T = \Delta T_{\text{ОА}} + \Delta T_{\text{чД}} = \quad (50)$

3. Визначити суму відносного вивільнення (-) або додаткового залучення (+) оборотних активів у результаті прискорення (уповільнення) їх оборотності, тис. грн:

$$BB_{\text{ОА}} = \frac{\text{ЧД}_1 \times \Delta T}{365} = \quad (51)$$

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. 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 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», «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 поголів'я корів перевищують темпи скорочення чисельності працівників, які її обслуговують, навантаження на працівника галузі знижується.

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 статеві-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 гривню 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.

Залежно від умов найму працівників трудові ресурси класифікують на:

1) постійні – є членами підприємства або прийняті на роботу по найму на тривалий термін без його точного визначення;

Засновники (учасники) приватних підприємств 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;

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. Він 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.

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.

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.

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.

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.

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 одним середньорічним працівником або окремих видів продукції за людино-день або людино-годину);

Виробіток продукції характеризує продуктивність праці за певний період чистого робочого часу (без втрат), тобто кількість продукції, 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 тощо);

Неповні показники є проміжними і розраховуються до одержання продукції. До цих показників, наприклад, належать обсяг виконаних робіт за робочій день чи годину – обсяг оранки за людино-день, затрати праці на прибирання приміщень.

3) побічні – становлять співвідношення двох факторів виробництва, одним з яких виступає робоча сила (наприклад, навантаження 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) прями (виробіток), в яких порівнюються продукція і робочий час, обсяг робіт і робочий час, фактори виробництва і робоча сила;

Тобто, за методикою обчислення прями 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 прями 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).

Прями 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.

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. 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;
- преміювання залежно від результатів господарської діяльності;
- корпоративне медичне обслуговування та 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 інтенсивності та трудової активності працівників на продуктивність праці способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

$ПП_0, ПП_1$ – середня річна продуктивність праці одного працівника, відповідно, у базовому та звітному періодах, грн.

$Д_0, Д_1$ – кількість днів, відпрацьованих одним середньорічним працівником за рік, відповідно, у базовому та звітному періодах;

T_0, T_1 – середня фактична тривалість робочого дня у годинах, відповідно, у базовому та звітному періодах;

$ГПП_0, ГПП_1$ – середня годинна продуктивність праці, відповідно, у базовому та звітному періодах, грн.

Загальна зміна річної продуктивності праці, грн:

$$\Delta ПП = ПП_1 - ПП_0, \quad (52)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) кількості днів, відпрацьованих одним середньорічним працівником за рік:

$$\Delta ПП_Д = (Д_1 - Д_0) \times T_0 \times ГПП_0, \quad (53)$$

2) збільшення (скорочення) фактичної тривалості робочого дня:

$$\Delta ПП_T = Д_1 \times (T_1 - T_0) \times ГПП_0, \quad (54)$$

3) підвищення (зниження) середньогодинної продуктивності праці:

$$\Delta ПП_{ГПП} = Д_1 \times T_1 \times (ГПП_1 - ГПП_0), \quad (55)$$

В свою чергу, зміна річної продуктивності праці впливає на виробництво валової продукції. Схема факторного аналізу впливу продуктивності праці та чисельності працівників на обсяги виробництва валової продукції наведена у практичному завданні «Використання в аналізі прийомів елімінування» до теми 2 «Методичні засади економічного аналізу».

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.

5. 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:

$$K_c = \frac{K_{III}^{зр}}{K_{зп}^{оп}}, \quad (56)$$

де, $K_{III}^{зр}$ – ланцюговий коефіцієнт зростання продуктивності праці;

$K_{оп}^{зр}$ – 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:

$$\Phi ОП = \overline{ЗП} \times ЧП, \quad (57)$$

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:

$$\Delta \Phi ОП = \Phi ОП_1 - \Phi ОП_0, \quad (58)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta \Phi ОП_{ЧП} = (ЧП_1 - ЧП_0) \times \overline{ЗП}_0, \quad (59)$$

2) підвищення (зниження) середньої заробітної плати:

$$\Delta \Phi ОП_{\overline{ЗП}} = (\overline{ЗП}_1 - \overline{ЗП}_0) \times ЧП_1. \quad (60)$$

Фонд оплати праці при відрядній формі оплати можна представити у вигляді моделі:

$$\Phi ОП = \overline{ВП} \times ВОП, \quad (61)$$

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:

$$\Delta \Phi ОП = \Phi ОП_1 - \Phi ОП_0, \quad (62)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) виробництва валової продукції:

$$\Delta \Phi ОП_{ВП} = (ВП_1 - ВП_0) \times ВОП_0; \quad (63)$$

2) підвищення (зниження) витрат по оплаті праці на гривну валової продукції:

$$\Delta \Phi ОП_{ВОП} = (ВОП_1 - ВОП_0) \times ВП_1. \quad (64)$$

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 статево-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 людину-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 сільськогосподарського підприємства трудовими ресурсами»

Зміст завдання: проаналізувати показники забезпеченості сільськогосподарського підприємства трудовими ресурсами.

Порядок виконання

1. За вихідними даними табл. 21 розрахувати показники, що характеризують навантаження на одного працюючого.

Таблиця 21

Динаміка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, осіб - всього	340	320	320		
у тому числі:					
1.1. в рослинництві	250	235	240		
1.2. в тваринництві	90	85	80		
2. Площа сільськогосподарських угідь, га	10120	10250	10010		
2.1) у тому числі рілля	10000	10100	9800		
3. Середньорічне поголів'я, гол.:					
3.1) корів молочного стада	300	325	330		
3.2) ВРХ на вирощуванні та відгодівлі	50	35	25		
4. Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн	46000	48000	47400		
5. Припадає в розрахунку на одного працюючого в рослинництві, га:					
5.1. сільськогосподарських угідь (п. 2 / п. 1.1)					
5.2. ріллі (п. 2.1 / п. 1.1)					

А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
6. Навантаження на одного працівника в тваринництві, голів: 6.1. корів молочного стада (п. 3.1 / п. 1.2)					
3.2. великої рогатої худоби на вирощуванні та відгодівлі (п. 3.1 / п. 1.2)					
7. Припадає на середньорічного працівника основних засобів (фондоозброєність), тис. грн. (п.4 / п. 1)					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разгах (гр.5 = гр.3/ гр.1).

2. 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 фінансової звітності № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 22. Занести вихідні дані до табл. 23, провести розрахунки.

Таблиця 22

Вихідні та розрахункові дані для аналізу

Показники, тис. грн	Порядок розрахунку за даними форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»
1. Валова продукція	Визначається за даними статистичної звітності, за відсутності інформації визначити за операційними витратами – код 2550 гр. 3
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	код 0200 гр. 3
3. Прибуток (збиток) від операційної діяльності	код 2190 (якщо прибуток) або код 2195 (якщо збиток) гр. 3
4. Витрати на оплату праці	код 2505 гр. 3

Показники використання трудових ресурсів підприємства за 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р.(+,-)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100 /1
Вихідна інформація					
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб – всього	340	320	320		
2. Вироблено валової продукції (по собівартості), тис. грн					
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн					
4. Прибуток (збиток) від операційної діяльності, тис. грн					
5. Витрати на оплату праці, тис. грн					
Показники використання трудових ресурсів					
6. Продуктивність праці - вироблено валової продукції на одного працівника, тис. грн (п. 2 / п. 1)					
Отримано на одного працівника, тис. грн:					
7. чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (п. 3 / п. 1)					
8. прибутку (збитку) операційної діяльності (п. 4 / п. 1)					
9. Середньорічна заробітна плата одного працівника, тис. грн (п. 5 / п. 1)					
10. Вироблено валової продукції на 1 грн витрат на оплату праці, грн (п. 2 / п. 5)					

* якщо відносне відхилення $\geq 100\%$, його доцільно виразити у разях (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. 23, занести до табл. 24, провести розрахунки.

Ланцюговий коефіцієнт зростання визначається діленням показника даного року на показник попереднього року.

**Аналіз динаміки продуктивності та оплати праці
в підприємстві за 2015-2017 рр.**

Показники	Роки		
	2015	2016	2017
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб			
2. Виробництво валової продукції, тис. грн			
3. Витрати на оплату праці (фонд оплати 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*	1,433	1,124	1,137
8. Середня реальна заробітна плата, тис. грн (п.6 / п.7)			
9. Ланцюговий коефіцієнт зростання оплати праці*	x		
10. Коефіцієнт співвідношення зміни продуктивності та оплати праці (п. 5 / п. 9)	x		

*За даними сайту Державної служби статистики України: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. 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.

Завдання «Факторний аналіз фонду оплати праці підприємства»

Зміст завдання: визначити вплив факторів на зміну фонду оплати праці в підприємстві.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію за 2016-2017 рр. з табл. 23, занести до табл. 25. Провести розрахунки.

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	2016 р.	2017 р.
А	1	2
1. Середньооблікова чисельність працівників, осіб (ЧП)	ЧП ₀ =	ЧП ₁ =
2. Виробництво валової продукції, тис. грн (ВП)	ВП ₀ =	ВП ₁ =
3. Витрати на оплату праці (фонд оплати праці), тис. грн (ФОП)	ФОП ₀ =	ФОП ₁ =
4. Середня річна заробітна плата одного працівника, тис. грн (ЗП = ФОП / ЧП)	ЗП ₀ =	ЗП ₁ =
5. Витрати по оплаті праці на 1 грн валової продукції, грн (ВОП = ФОП/ ВП)	ВОП ₀ =	ВОП ₁ =
6. Умовний фонд оплати праці при погодинній формі оплати праці $\text{ФОПП}_{\text{УМ}} = \text{ЧП}_1 \times \text{ЗП}_0$	×	$\text{ФОПП}_{\text{УМ}} =$
7. Умовний фонд оплати праці при відрядній формі оплати праці $\text{ФОП}_{\text{УМ}} = \text{ВП}_1 \times \text{ВОП}_0$	×	$\text{ФОП}_{\text{УМ}} =$

2. Визначити вплив чинників на фонд оплати праці підприємства.

**Схема факторного аналізу зміни фонду оплати праці
при погодинній формі оплати
а) способом абсолютних різниць**

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta \text{ФОП} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОП}_0, \quad (65)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta \text{ФОП}_{\text{ЧП}} = (\text{ЧП}_1 - \text{ЧП}_0) \times \text{ЗП}_0 = \quad (66)$$

2) підвищення (зниження) середньорічної заробітної плати:

$$\Delta \text{ФОП}_{\text{ЗП}} = (\text{ЗП}_1 - \text{ЗП}_0) \times \text{ЧП}_1 = \quad (67)$$

Перевірка розрахунку: $\Delta \text{ФОП} = \Delta \text{ФОП}_{\text{ЧП}} + \Delta \text{ФОП}_{\text{ЗП}}$. (68)

Наведену модель можна деталізувати представивши середньорічну заробітну плату працівника як добуток середньої кількості відпрацьованих за рік днів і середньої оплати одного людино-дня. Останню, в свою чергу, можна представити як добуток середньої тривалості робочого дня та середньогодинної оплати праці.

б) способом ланцюгових підстановок

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta \text{ФОП} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОП}_0, \quad (69)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) чисельності працівників:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{чп}} = \text{ФОПП}_{\text{ум}} - \text{ФОП}_0 = \quad (70)$$

2) підвищення (зниження) середньорічної заробітної плати:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{зп}} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОПП}_{\text{ум}} = \quad (71)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta\text{ФОП} = \Delta\text{ФОП}_{\text{чп}} + \Delta\text{ФОП}_{\text{зп}}. \quad (72)$$

в) індексним методом

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$I_{\text{фоп}} = \text{ФОП}_1 / \text{ФОП}_0 = \quad (73)$$

Відносне відхилення фонду оплати праці, %:

$$\Delta\text{ФОП} = I_{\text{фоп}} \times 100 - 100 = \quad (74)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (скорочення) чисельності працівників:

$$I_{\text{чп}} = \text{ФОПП}_{\text{ум}} / \text{ФОП}_0 = \quad (75)$$

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{чп}} = I_{\text{чп}} \times 100 - 100 = \quad (76)$$

2) підвищення (зниження) середньорічної заробітної плати:

$$I_{\text{зп}} = \text{ФОП}_1 / \text{ФОПП}_{\text{ум}} = \quad (77)$$

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{зп}} = I_{\text{зп}} \times 100 - 100 = \quad (78)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } I_{\text{фоп}} = I_{\text{чп}} \times I_{\text{зп}}. \quad (79)$$

Схема факторного аналізу зміни фонду оплати праці (при відрядній форми оплати)

а) способом абсолютних різниць

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta\text{ФОП} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОП}_0, \quad (80)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) виробництва валової продукції:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{вп}} = (\text{ВП}_1 - \text{ВП}_0) \times \text{ВОП}_0 = \quad (81)$$

2) підвищення (зниження) витрат по оплаті праці на 1 грн валової продукції:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{воп}} = (\text{ВОП}_1 - \text{ВОП}_0) \times \text{ВП}_1 = \quad (82)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta\text{ФОП} = \Delta\text{ФОП}_{\text{вп}} + \Delta\text{ФОП}_{\text{воп}}. \quad (83)$$

б) способом ланцюгових підстановок

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$\Delta\text{ФОП} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОП}_0, \quad (84)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) виробництва валової продукції:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{ВП}} = \text{ФОПВ}_{\text{УМ}} - \text{ФОП}_0 = \quad (85)$$

2) підвищення (зниження) витрат по оплаті праці на 1 грн валової продукції:

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{ВОП}} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОПВ}_{\text{УМ}} = \quad (86)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } \Delta\text{ФОП} = \Delta\text{ФОП}_{\text{ВП}} + \Delta\text{ФОП}_{\text{ВОП}}. \quad (87)$$

в) індексним методом

Загальна зміна фонду оплати праці:

$$I_{\text{ФОП}} = \text{ФОП}_1 / \text{ФОП}_0 = \quad (88)$$

Відносне відхилення фонду оплати праці, %:

$$\Delta\text{ФОП} = I_{\text{ФОП}} \times 100 - 100 = \quad (89)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) виробництва валової продукції:

$$I_{\text{ВП}} = \text{ФОПВ}_{\text{УМ}} / \text{ФОП}_0 = \quad (90)$$

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{ВП}} = I_{\text{ВП}} \times 100 - 100 = \quad (91)$$

2) підвищення (зниження) витрат по оплаті праці на 1 грн валової продукції:

$$I_{\text{ВОП}} = \text{ФОП}_1 / \text{ФОПВ}_{\text{УМ}} = \quad (92)$$

$$\Delta\text{ФОП}_{\text{ВОП}} = I_{\text{ВОП}} \times 100 - 100 = \quad (93)$$

$$\text{Перевірка розрахунку: } I_{\text{ФОП}} = I_{\text{ВП}} \times I_{\text{ВОП}}. \quad (94)$$

3. Сформулювати висновки щодо впливу наявності, використання трудових ресурсів підприємства та рівня заробітної плати на фонд оплати праці підприємства.

РОЗДІЛ III. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА: АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ, ВИКОНАННЯ РОБІТ, НАДАННЯ ПОСЛУГ

1. Завдання аналізу виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг.
2. Аналіз зберігання 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 організувати виробничі процеси, з якими постачальниками співпрацювати. Зрозуміло, що свобода дій обмежується законодавчо, визначається наявним ресурсним потенціалом, а також кон'юнктурою 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. 26.

Таблиця 26

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);

Виробництво продукції у натуральному виразі є неадитивним показником, тобто його не можна підсумовувати по окремих видах. Виключенням є групи однорідних видів продукції (наприклад, виробництво зернових та зернобобових культур, по яких визначають загальний валовий збір та його структуру). Обсяг продукції у натуральному виразі за окремими видами продукції визначають прямим способом, який полягає в тому, що всю продукцію обліковують шляхом підрахунку або зважування.

Узагальнюючими 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. 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 використовують постійні ціни 2010 р., визначені та затверджені Державною службою статистики України.

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 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.

Багатьом галузям (сільському господарству, туристичній галузі, деяким галузям переробної промисловості тощо) притаманні сезонні коливання, тобто більш-менш сталі коливання за місяцями 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.

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.

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.

Серед показників якості зерна аналізують 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.

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 реклаमाцій, їхні кількість 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;

Наприклад. на вихід продукції тваринництва впливають два чинники: кількісний – поголів'я тварин і якісний – продуктивність худоби і птиці.

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 продукції можна досягти за рахунок природних, біологічних, економічних та організаційних чинників.

2. Аналіз зберігання продукції

Діяльність багатьох підприємств пов'язана не лише з виробництвом та збутом продукції, 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 підприємствах також зберігається продукція, що залишається для внутрішніх потреб.

Основні завдання аналізу зберігання продукції:

1) обґрунтування обсягів і термінів зберігання продукції;

Основною метою зберігання продукції будь-якого цільового призначення (продовольчого, насінневого, 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.

Комплекс умов, які забезпечують певну якість продукції на кінець зберігання, носить назву режим зберігання. Наприклад, при зберіганні продукції рослинництва 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 продукції – основа її збереження та створення умов для вигідної реалізації. При цьому витрати на збереження продукції компенсуються зниженням витрат продукції та можливістю продажу в періоди найвищої сезонної ціни.

4) обґрунтування способу зберігання;

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 канали, 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 скирт 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 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 покривельного 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%.

б) 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.

Так, 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 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 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:
 - а) забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції;
 - б) пошук можливостей збільшення обсягів виробництва продукції;
 - в) пошук шляхів збільшення собівартості реалізованої продукції;
 - г) розширення асортименту і покращення якості виробленої продукції.

2. Процес аналізу виробництва продукції не включає:
 - а) планування і коригування планів виробництва продукції;
 - б) здійснення обліку 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 та середнє квадратичне відхилення;
- г) асортимент і структура виробництва продукції.

7. 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).

8. 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.

Вірні відповіді: 1 – в; 2 – б; 3 – б; 4 – а; 5 – в; 6 – б; 7 – в; 8 – а.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз динаміки виробництва продукції»

Зміст завдання: оцінити динаміку виробництва продукції підприємства з використанням системи аналітичних показників.

Порядок виконання

1. За даними табл. 27 щодо виробництва продукції певного виду розрахувати аналітичні показники ряду динаміки базисним і ланцюговим способами.

Абсолютний приріст рівнів ряду динаміки (А) – різниця між двома рівнями ряду динаміки (У).

При базисному способі абсолютні прирости визначають за формулою:

$$A^B = Y_n - Y_0, \quad (95)$$

де, Y_n – рівень року, який порівнюють;

Y_0 – рівень базисного року (перший рік у табл. 27).

Ланцюгові абсолютні прирости визначають за формулою:

$$A^L = Y_n - Y_{n-1}, \quad (96)$$

де, Y_n – рівень року, який порівнюють;

Y_{n-1} – рівень попереднього року.

Коефіцієнт зростання (К) – відношення наступного рівня до базисного або попереднього. Визначаються за формулами:

$$\text{базисні } K^B = \frac{Y_n}{Y_0}, \quad (97)$$

$$\text{ланцюгові } K^L = \frac{Y_n}{Y_{n-1}}. \quad (98)$$

Темп приросту T_{np} – різниця між темпом зростання (коефіцієнтом зростання, вираженим у відсотках) і 100%:

$$T = K \times 100 - 100. \quad (99)$$

Таблиця 27

Розрахунок аналітичних показників ряду динаміки виробництва продукції А у 2015-2017 рр.

Показники ряду	Роки		
	2015	2016	2017
Виробництво продукції А, ц	200	250	288
Абсолютний приріст, ц:			
базисний	×		
ланцюговий	×		
Коефіцієнт зростання:			
базисний	×		
ланцюговий	×		
Темп приросту, %:			
базисний	×		
ланцюговий	×		

3. Дати узагальнюючу оцінку динаміки виробництва за допомогою середній показників:

Середній абсолютний приріст розраховується за формулою середньої арифметичної простої з ланцюгових приростів:

$$\bar{A} = \frac{\sum A^L}{n} = \quad (100)$$

Середній коефіцієнт зростання визначається за формулою середньої геометричної з ланцюгових коефіцієнтів зростання:

$$\bar{K} = \sqrt{K_1^{\text{II}} \times K_2^{\text{II}}} = \quad (101)$$

Середній темп приросту:

$$\bar{T}_{\text{пр.}} = \bar{K} \times 100 - 100 = \quad (102)$$

4. Сформулювати висновки, в яких відобразити основні тенденції динаміки виробництва.

Завдання «Аналіз виробництва продукції сільського господарства»

Зміст завдання: оцінити динаміку виробництва продукції підприємства.

Порядок виконання

1. Дати узагальнюючу оцінку динаміки виробництва продукції сільськогосподарського підприємства за даними табл. 28.

Таблиця 28

Динаміка виробництва продукції сільського господарства підприємства за 2015-2017 рр.

Види продукції	Постійна ціна 2010 р., грн	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відносне відхилення 2017 р. від 2015 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	5000		6000		11000		
1.2. кукурудза на зерно	107,27	1825		1700		2000		
1.3. ячмінь (озимий і ярий)	95,40	3580		5780		-		
1.4. соняшник	284,21	4500		4500		7860		
1.5. інша продукція рослинництва*	×	×	500	×	780	×	1050	
1. Разом по рослинництву								

Продовж. табл. 28

A	1	2	3=1×2 /1000	4	5=1×4 /1000	6	7=1×6 /1000	8=(7/3 × 100)-100
2. Продукція тваринництва								
2.1. вирощування в живій масі ВРХ	1164,16	250		385		405		
2.2. молоко	248,66	3500		3450		5000		
2.3. інша продукція тваринництва*	×	×	50	×	12	×	27	
2. Разом по тваринництву	×	×		×		×		
3. Послуги в рослинництві і тваринництві*	×	×	875	×	906	×	1015	
Всього	×	×		×		×		

*за виробничою собівартістю.

2. Сформулювати висновки.

Завдання «Факторний аналіз виробництва окремого виду продукції рослинництва»

Зміст завдання: проаналізувати вплив факторів першого порядку на виробництво окремого виду продукції рослинництва.

Порядок виконання

1. За даними табл. 29 визначити вплив факторів на зміну виробництва зернових та зернобобових в сільськогосподарському підприємстві.

Таблиця 29

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	базисний 2016 рік	звітний 2017 рік
1. Виробництво продукції (валовий збір зернових та зернобобових), ц (ВЗ)	$BZ_0 = 14000$	$BZ_1 = 12800$
2. Зібрана площа, га (П)	$\Pi_0 = 350$	$\Pi_1 = 400$
3. Урожайність, ц з га ($Y = BZ/\Pi$)	$Y_0 =$	$Y_1 =$
4. Умовний валовий збір, ц ($BZ_{YM} = Y_0 \times \Pi_1$)	×	

а) схема факторного аналізу способом абсолютних різниць

Загальна зміна валового збору продукції:

$$\Delta BZ = BZ_1 - BZ_0 = \quad (103)$$

в тому числі за рахунок:

1) розширення (скорочення) посівних площ:

$$\Delta BZ_{\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \times Y_0 = \quad (104)$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta BZ_y = (Y_1 - Y_0) \times \Pi_1 = \quad (105)$$

б) схема факторного аналізу способом ланцюгових підстановок

Загальна зміна валового збору продукції:

$$\Delta BZ = BZ_1 - BZ_0 = \quad (106)$$

в тому числі за рахунок:

1) розширення (скорочення) посівних площ:

$$\Delta BZ_{\Pi} = BZ_{yM} - BZ_0 = \quad (107)$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta BZ_y = BZ_1 - BZ_{yM} = \quad (108)$$

в) схема індексного аналізу

Зміна виробництва продукції групи однорідних культур характеризується загальним індексом валового збору:

$$I_{y\Pi} = \frac{Y_1 \Pi_1}{Y_0 \Pi_0} = \frac{BZ_1}{BZ_0} = \quad (109)$$

Вплив зміни посівних площ на зміну валового збору:

$$I_{\Pi} = \frac{\Pi_1 Y_0}{\Pi_0 Y_0} = \frac{BZ_{yM}}{BZ_0} = \quad (110)$$

Вплив зміни середньої урожайності на зміну валового збору:

$$I_y = \frac{Y_1 \Pi_1}{Y_0 \Pi_1} = \frac{BZ_1}{BZ_{yM}} = \quad (111)$$

2. Сформулювати висновки.

Завдання «Факторний аналіз обсягу виробництва продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив матеріальних витрат та матеріаловіддачі на обсяг виробництва продукції способом ланцюгових підстановок.

Порядок виконання

1. За даними табл. 30 розрахувати необхідні показники для аналізу.

Вихідні та розрахункові показники для аналізу

Назва показника та умовне позначення	Значення	
	базисний рік.	звітний рік
1. Вартість виробленої продукції у діючих цінах, тис. грн (ВП)	$ВП_0 = 47000$	$ВП_1 = 52000$
2. Вартість матеріальних витрат на виробництво, тис. грн (ВС)	$ВМ_0 = 1500$	$ВМ_1 = 1800$
3 Матеріаловіддача, грн (МВ = ВП / ВС)	$МВ_0 =$	$МВ_1 =$
4. Умовний показник виробництва продукції $ВП_{ум} = ВС_1 \times МВ_0$	×	

3. Загальна зміна обсягу виробництва продукції, тис. грн:

$$\Delta ВП = ВП_1 - ВП_0 = \quad (112)$$

у тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) матеріальних витрат:

$$\Delta ВП_{ВМ} = ВП_{ум} - ВП_0 = \quad (113)$$

2) збільшення (зменшення) вартості одиниці сировини (матеріалів):

$$\Delta ВП_{МВ} = ВП_1 - ВП_{ум} = \quad (114)$$

4. 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. Факторний аналіз собівартості продукції.

1. Завдання аналізу витрат підприємства і собівартості продукції

Сучасна економічна термінологія включає поняття «вiтрати», «затрати», «собiвартiсть», якi мають схожий, але не тотожний змiст. Серед науковцiв до цього часу немає єдиної точки зору щодо вживання зазначених термiнiв, 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 поглиблено аналізують за допомогою форм статистичної звітності.

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 (соціальной) 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 вітчизняних 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 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;*
- *амортизація необоротних активів;*

Амортизація відноситься до основних витрат, які при багатомноменклатурному виробництві розподіляються між видами продукції.

- *інші витрати;*
- *витрати на організацію виробництва й управління;*

Витрати, які обліковують на цій статті, розподіляються у кінці року.

Накладні витрати відображають за групами: загальновиробничі, адміністративні, які розподіляються на адміністративно-управлінські та господарські витрати. 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.

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 – витрати, величина яких змінюються пропорційно обсягу виробництва (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи).

2) постійні – витрати, сума яких практично не залежить від обсягу виробництва і визначається лише періодом часу господарської діяльності (адміністративні витрати, витрати на збут, амортизація).

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. 31.

Таблиця 31

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 витрати – безпосередньо пов'язані з технологічним процесом. Вони формують саму субстанцію, сутність продукції і включають основні

та допоміжні матеріали (паливо-мастильні матеріали, сировину, насіння, добрива тощо), витрати на утримання машин та інструментів, оплату праці робітників, які безпосередньо приймають участь у створенні продукції.

2) накладні витрати – які 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) прями – 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. Вони розподіляються між окремими видами продукції умовно, пропорційно будь-якому виду прямих витрат.

Непрямі витрати, в основному, є накладними, хоча є виключення. Наприклад, 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) одноелементні – 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 та 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:

– преїскурантну ціну, залізничний, автомобільний, авіаційний тарифи або водний фрахт, якщо преїскурантну 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 одиниці продукції, відповідно, у базовому, звітному періодах.

Загальна зміна розміру витрат на виробництво певного виду продукції:

$$\Delta zy = zy_1 - zy_0, \quad (115)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) кількості виробленої продукції:

$$\Delta zy_q = (q_1 - q_0) \times z_0; \quad (116)$$

2) підвищення (зниження) собівартості 1 ц:

$$\Delta zy_z = (z_1 - z_0) \times q_1. \quad (117)$$

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 та 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 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 – наприклад, собівартість одного центнера окремого виду продукції (зерна, цукру т.д.), собівартість тисячі штук яєць тощо.

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 різнорідну 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;

Фактичну собівартість одиниці продукції можна розрахувати лише по закінченню технологічного циклу, в багатьох 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.

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.

Під час аналізу потрібно враховувати невідповідність між періодами відображення витрат і затрат та одержання готової продукції.

Наприклад, невідповідність в сільському господарстві 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) 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 прогнозного 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, запасів 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:

$$\begin{aligned} \text{Сума витрат на виробництво} &= \text{Постійні витрати} + \\ &+ (\text{Змінні витрати на одиницю продукції} \times \text{Обсяг продукції}). \end{aligned} \quad (118)$$

Звідси:

$$\begin{aligned} \text{Собівартість одиниці продукції} &= (\text{Постійні витрати} / \text{Обсяг продукції}) + \\ &+ \text{Змінні витрати на одиницю продукції}. \end{aligned} \quad (119)$$

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 невиправданих перевитрат за елементами і калькуляційними статтями, економне витрачання запасів, запровадження прогресивних організаційних та технічних заходів підвищення ефективності виробництва.

5. Факторний аналіз собівартості продукції

Рівень собівартості одиниці продукції формують два комплексні чинники – продуктивність основного ресурсу та витрати на одиницю ресурсу галузі (на гектар площі в рослинництві та на голову худоби в тваринництві).

Наприклад, собівартість сільськогосподарської продукції прямо залежить від розміру виробничих витрат і обернено – від рівня урожайності, продуктивності тварин.

В рослинництві ця залежність має вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Собівартість 1 ц} &= \frac{\text{Витрати}}{\text{Площа посіву}} \div \frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Площа посіву}} = & (120) \\ &= \text{витрати на 1 га посіву} : \text{урожайність}. \end{aligned}$$

В тваринництві зв'язок має вигляд:

$$\begin{aligned} \text{Собівартість 1 ц} &= \frac{\text{Витрати}}{\text{Поголів'я}} \div \frac{\text{Вихід продукції}}{\text{Поголів'я}} = & (121) \\ &= \text{витрати на 1 голову} : \text{продуктивність худоби}. \end{aligned}$$

Схема факторного аналізу виробничої собівартості 1 ц продукції рослинництва способом ланцюгових підстановок

Умовні позначення:

z_0y_0, z_1y_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,

$$\text{де } z_0 = \frac{z_0y_0}{y_0}, z_{ym} = \frac{z_0y_0}{y_1}, z_1 = \frac{z_1y_1}{y_1}.$$

Загальна зміна собівартості 1 ц:

$$\Delta_z = z_1 - z_0, \quad (122)$$

в тому числі за рахунок:

1) збільшення (зменшення) прямих витрат на гектар посівної площі:

$$\Delta_{zy} = z_1 - z_{ym}, \quad (123)$$

2) підвищення (зниження) урожайності:

$$\Delta_y = z_{ym} - z_0. \quad (124)$$

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.

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, витрати електроенергії – у кіловат-годинах тощо. До нормативних факторів відносять також фізичні обсяги технологічних операцій (робіт). 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.

Факторний аналіз собівартості 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 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, на практиці часто витрати не плануються помісячно. 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.

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 оптимізації витрат та зниження собівартості одиниці продукції;
- 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) основні, накладні;
- г) правильна відповідь відсутня.

5. За статтями витрати сільськогосподарського 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 перелічених 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. Маржинальними (або граничними) витратами називають витрати, які:

- 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.

11. 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.

12. До витрат на виробництво відносять:

- а) собівартість реалізованої продукції;
- б) адміністративні витрати;

- в) втрати на збут;
- г) інші операційні витрати.

13. Суму витрат на виробництво можна представити через взаємозв'язок:

- а) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції × Обсяг продукції);
- б) (Змінні витрати на одиницю продукції × Обсяг продукції) - Постійні витрати;
- в) (Постійні витрати / Обсяг продукції) + Змінні витрати на одиницю продукції;
- г) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції / Обсяг продукції).

14. Собівартість одиниці продукції можна представити через взаємозв'язок:

- а) Постійні витрати + (Змінні витрати × Обсяг продукції);
- б) (Змінні витрати на одиницю продукції × Обсяг продукції) - Постійні витрати;
- в) (Постійні витрати / Обсяг продукції) + Змінні витрати на одиницю продукції;
- г) Постійні витрати + (Змінні витрати на одиницю продукції / Обсяг продукції).

15. 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.

16. Як розрахувати вплив зміни собівартості одиниці виробленої продукції на суму витрат на виробництво 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.

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – в; 3 – г; 4 – б; 5 – в; 6 – а; 7 – б; 8 – в; 9 – б; 10 – в; 11 – г; 12 – а; 13 – а; 14 – в; 15 – б; 16 – г.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз витрат підприємства»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку та структуру витрат підприємства в розрізі їх видів.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 32, занести до табл. 33. Показники можна деталізувати шляхом розшифрування описуваних рядків та за допомогою форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» таблиця IV «Доходи і витрати» графа 4 «Витрати».

Таблиця 32

Вихідна інформація для аналізу

Показники	Коди рядків за даними форми № 2 графа 3
1. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050
2. Адміністративні витрати	2130
3. Витрати на збут	2150
4. Інші операційні витрати	2180
5. Фінансові витрати	2250
6. Втрати від участі в капіталі	2255
7. Інші витрати	2270
8. Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300

2. Провести розрахунки. При розрахунку графи «у % до суми» рядок «Всього витрат» приймається за 100%, для кожного виду витрат знайти частку у загальній сумі.

Таблиця 33

Динаміка та структура витрат підприємства у 2015-2017 рр.

Види витрат	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсолютне, тис. грн	відносне, %*	питомої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
1. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)									

A	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9= 6-2
2. Адміністративні витрати									
3. Витрати на збут									
4. Інші операційні витрати									
5. Фінансові витрати									
6. Втрати від участі в капіталі									
7. Інші витрати									
8. Витрати (дохід) з податку на прибуток									
Разом витрат		100,0		100,0		100,0			–

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

3. Сформулювати висновки щодо динаміки та структури витрат.

Завдання «Факторний аналіз собівартості продукції рослинництва»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників першого порядку на собівартість одиниці продукції рослинництва.

Порядок виконання

1. За даними табл. 34 проаналізувати собівартість виробництва соняшнику та фактори, що її зумовили. При порівнянні показників порядковий номер року позначається підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається n (наприклад, $p.1_n$ – перший показник за цей рік), попередній рівень – $n-1$ (наприклад, $p.1_{n-1}$ – перший показник за попередній рік).

Таблиця 34

Динаміка показників собівартості виробництва соняшнику в підприємстві у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
A	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Виробництво продукції (валовий збір), ц	8400	9280	9600		
2. Зібрана площа, га	300	290	320		

A	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
3. Урожайність, ц з га (п. 1 / п. 2)					
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн	4116	5568	7488		
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 ((п. 5 _n / п. 3 _{n-1}) – п. 6 _{n-1})	×			×	×
7.2. урожайності (п. 6 _n – (п. 5 _n / п. 3 _{n-1}))	×			×	×

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

2. Сформулювати висновки щодо рівня собівартості виробництва 1 ц продукції та впливу чинників на її зміни.

Завдання «Факторний аналіз собівартості продукції тваринництва»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників першого порядку на собівартість одиниці продукції тваринництва.

Порядок виконання

1. За даними табл. 35 проаналізувати собівартість виробництва молока та фактори, що її зумовили. При порівнянні показників порядковий номер року позначається: рівень, який порівнюють, як n (наприклад, п. 1_n – перший показник за цей рік), попередній рівень – $n-1$ (наприклад, п. 1_{n-1} – перший показник за попередній рік).

Таблиця 35

Динаміка показників собівартості виробництва молока в підприємстві у 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
A	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Виробництво продукції (валовий надій), ц	1560	1536	1643		

Продовж. табл. 35

А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
2. Середньорічне поголів'я корів, гол.	300	320	310		
3. Продуктивність однієї голови за рік (середній надій), ц (п. 1 / п. 2)	5,2	4,5	5,3		
4. Виробнича собівартість продукції, тис. грн	1014,0	1090,6	1232,4		
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 ((п. 5 _n / п. 3 _{n-1}) – п. 6 _{n-1})	×			×	×
7.2. продуктивності однієї голови (п. 6 _n – (п. 5 _n / п. 3 _{n-1}))	×			×	×

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

2. Сформулювати висновки щодо рівня собівартості виробництва 1 ц продукції та впливу чинників на її зміни.

ТЕМА: АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (ТОВАРІВ, РОБІТ, ПОСЛУГ)

1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
2. Аналіз спеціалізації підприємства.
3. Аналіз ділової активності у реалізаційній діяльності.

1. Аналіз доходів підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

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 проведенні аналізу 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.

б) 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:

$$\Delta r q = p_{ф} q_{ф} - p_{пл} q_{пл}, \quad (125)$$

в тому числі за рахунок:

- 1) збільшення (зменшення) кількості реалізованої продукції:

$$\Delta r q_q = (q_{ф} - q_{пл}) \times p_{пл}, \quad (126)$$

- 2) підвищення (зниження) ціни:

$$\Delta r q_p = (p_{ф} - p_{пл}) \times q_{ф}. \quad (127)$$

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.

За територіальною ознакою виділяють зональну, внутрішньогалузеву та господарську спеціалізацію.

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 реалізованої продукції**. Вона обчислюється як питома вага чистого доходу (виручки) від реалізації окремих видів продукції (товарів, робіт, послуг) у загальній сумі грошових надходжень підприємства.

Для забезпечення більшої об'єктивності аналізу структуру реалізованої 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 реалізованої продукції 90% і більше, називають вузькоспеціалізованими. В сільському господарстві 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 реалізованої продукції роблять висновок про рівень розвитку окремих галузей.

Для узагальнення ступеня розвитку всіх товарних галузей підприємства, оцінки рівня спеціалізації виробництва визначають **коефіцієнт спеціалізації**:

$$K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i - 1)}, \quad (128)$$

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 питоною 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.

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 продукції (клієнти) – суб'єкти ринку, які придбають продукцію, замовляють роботи або послуги для подальшого виробничого чи особистого споживання або для наступного перепродажу.

Споживачами продукції можуть виступати:

- **безпосередні споживачі** (населення, яке купує продукцію для особистого споживання);

Продавцями тут виступають безпосередні виробники продукції, продаж здійснюється за договірними цінами, які формуються під впливом попиту та пропозиції. Продаж може здійснюватися у власних магазинах або на ринках, в орендованих наметах або павільйонах, варіантом реалізації є торгівля в Інтернеті.

- **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 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 мало популярною.

– **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:

$$T^{ЗР}_{\text{ПРИБУТКУ}} > T^{ЗР}_{\text{ЧИСТОГО ДОХОДУ}} > T^{ЗР}_{\text{АКТИВІВ}} > 100\%, \quad (129)$$

де, $T^{ЗР}_{\text{ПРИБУТКУ}}$, $T^{ЗР}_{\text{ЧИСТОГО ДОХОДУ}}$, $T^{ЗР}_{\text{АКТИВІВ}}$ – відповідно, темп зростання прибутку, чистого доходу (виручки) та активів.

Дане співвідношення означає:

а) $T^{ЗР}_{\text{АКТИВІВ}} > 100\%$ – економічний потенціал підприємства зростає;

б) $T^{ЗР}_{\text{ЧИСТОГО ДОХОДУ}} > T^{ЗР}_{\text{АКТИВІВ}}$ – у порівнянні зі зростанням активів дохід зростає більш високими темпами, тобто майновий потенціал

використовується більш ефективно;

В) $T^{ЗР}_{\text{прибутку}} > T^{ЗР}_{\text{чистого доходу}}$ – прибуток зростає швидше за дохід, що може бути результатом зниження собівартості.

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

Ранжувати можна все, що має достатню кількість даних – покупців, дебіторів підприємства, товари, періоди продажу.

Наприклад, можна здійснити 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, асортимент товарів підприємства розподіляють на три категорії:

А – найбільш цінні – 20% асортименту, дають 80% виручки;

В – проміжні – 30% асортименту, приносять 15% доходу;

С – менш цінні – 50% асортименту, дають 5% доходу.

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 відрізнити допустиму заборгованість від невиправданої. Допустимою вважається заборгованість, що виникає згідно з діючими договірними умовами, а невиправданою – 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).

Різке 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 реалізованої продукції;
- 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 величина дебіторської заборгованості;
- б) чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на середньорічну величина 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 доходів підприємства»

Зміст завдання: проаналізувати динаміку та структуру доходів підприємства в розрізі їх видів.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 36, занести до табл. 37. Показники можна деталізувати шляхом розшифрування описуваних рядків та за допомогою форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» таблиця IV «Доходи і витрати» графа 3 «Доходи».

Вихідна інформація для аналізу

Показники	Коди рядків за даними форми № 2 графа 3
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000
2. Інші операційні доходи	2120
3. Доход від участі в капіталі	2200
4. Інші фінансові доходи	2220
5. Інші доходи	2240

2. Провести розрахунки. При розрахунку графі «у % до суми» рядок «Всього доходи» приймається за 100%, для кожного виду доходів знайти частку у загальній сумі.

Динаміка та структура доходів підприємства у 2015-2017 рр.

Види доходів	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+ ; -)		
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсолютне, тис. грн	відносне, %*	питомої ваги, %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1 ×100	9=6-2
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)									
2. Інші операційні доходи									
3. Доход від участі в капіталі									
4. Інші фінансові доходи									
5. Інші доходи									
Разом доходів		100,0		100,0		100,0			—

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

3. Сформулювати висновки щодо динаміки та структури доходів.

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

Таблиця 38

Склад і структура чистого доходу (виручки) підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2015-2017 рр.

Галузі та види продукції	Чистий дохід від реалізації, тис. грн				Структура доходу, %	Рейтинг
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	В середньому за 2015–2017 рр.		
1. Рослинництво, всього:						×
в т.ч. зернові і зернобобові	678	786	965			
соняшник	326	345	386			
соя	120	126	158			
ріпак	95	35	14			
цукрові буряки	15	16	18			
картопля	23	56	81			
овочі	3	4	1			
баштанні продовольчі	1	1	1			
інша продукція рослинництва	19	11	6			
2. Тваринництво, всього						×
в т.ч. жива маса ВРХ	152	169	189			
жива маса свиней	20	22	22			
жива маса птиці	20	15	36			
молоко	420	350	304			
яйця курячі	8	50	60			
мед	-	-	15			
інша продукція бджільництва і тваринництва	-	24	14			
3. Послуги в сільському господарстві	100	190	130			
Всього по підприємству					100,0	×

1. За даними табл. 38 визначити середнє значення показника «Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн» за три роки 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.

2. Для узагальнення ступеня розвитку всіх товарних галузей підприємства, визначають коефіцієнт спеціалізації:

$$K = \frac{100}{\sum p_i (2n_i - 1)} = \quad (130)$$

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.

3. Сформулювати висновки щодо основних галузей підприємства та рівня спеціалізації.

Завдання «Факторний аналіз виручки від реалізації продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив факторів на суму виручки від реалізації основних видів продукції підприємства.

Порядок виконання

1. За даними табл. 39 провести розрахунки.

Таблиця 39

Факторний аналіз виручки від реалізації основних видів продукції підприємства у 2016-2017 рр.

Продукція	Реалізація продукції у фізичній масі, ц			Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	
	2016 р.	2017 р.	відхилення (+, -)	2016 р.	2017 р.
А	1	2	3 = 2 - 1	4	5
1. Пшениця	20143	19856		8057,2	9928,0
2. Соя	9280	9300		9094,4	10695,0
3. Молоко	1536	1643		921,6	1314,4
Всього	×	×	×		

Продукція	Ціна реалізації 1 ц, грн			Зміна (+, -) чистого доходу (виручки) у 2017 р. порівняно з 2016 р., тис. грн		
	2016 р.	2017 р.	відхилення (+, -)	загальна	у т.ч. за рахунок зміни	
					обсягу реалізації	ціни реалізації
А	$6 = 4 / 1 \times 1000$	$7 = 5 / 2 \times 1000$	$8 = 7 - 6$	$9 = 5 - 4$	$10 = 3 \times 6 / 1000$	$11 = 8 \times 2 / 1000$
1. Пшениця						
2. Соя						
3. Молоко						
Всього	×	×	×			

2. Сформулювати висновки щодо факторів зміни доходу підприємства.

ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

1. Напрямки аналізу фінансових результатів.
2. Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
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 людино-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 суб'єктів господарювання, 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 не виробничого 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 (товарів, робіт, послуг)

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, ціна одиниці реалізованої продукції, собівартість одиниці реалізованої продукції і структура реалізованої продукції. Якщо аналізується прибутковість одного виду продукції, то визначають дію лише трьох чинників.

Модель фінансового результату від реалізації окремого виду продукції:

$$\Phi P_i = BP_i - C_i = q_i \times p_i - q_i \times z_i \quad (131)$$

$$\text{або } \Phi P_i = q_i \times (p_i - z_i). \quad (132)$$

Схема факторного аналізу фінансових результатів від реалізації окремого виду продукції способом абсолютних різниць

Умовні позначення:

q_0, q_1 – кількість виробленої продукції, відповідно, базова та звітна, ц;
 z_0, z_1 , – собівартість одиниці продукції, відповідно, у базовому, звітному періодах, грн;

p_0, p_1 – ціна одиниці продукції, відповідно, базова та звітна, грн.

Загальна зміна фінансового результату від реалізації виду продукції:

$$\Delta \Phi P = \Phi P_1 - \Phi P_0 \quad (133)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) збільшення (зменшення) кількості реалізованої продукції:

$$\Delta \Phi P_q = (q_1 - q_0)(p_0 - z_0); \quad (134)$$

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.

Сума фінансових результатів змінюється за рахунок збільшення обсягів реалізації: при збільшенні продажу прибуткової продукції збільшується прибуток, збільшення продажу збиткової продукції збільшує збиток.

2) підвищення (зниження) середньої ціни реалізації:

$$\Delta \Phi P_p = (p_1 - p_0) q_1; \quad (135)$$

Підвищення ціни спричиняє покращення фінансових результатів, а її

зниження погіршення.

3) підвищення (зниження) собівартості одиниці реалізованої продукції:

$$\Delta \Phi P = -(z_1 - z_0) q_1. \quad (136)$$

Зв'язок між фінансовими результатами та собівартістю одиниці продукції – обернений: із підвищенням собівартості зменшується прибуток.

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. 3 «Прийоми елімінування» теми 2 «Методичні засади 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).

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.

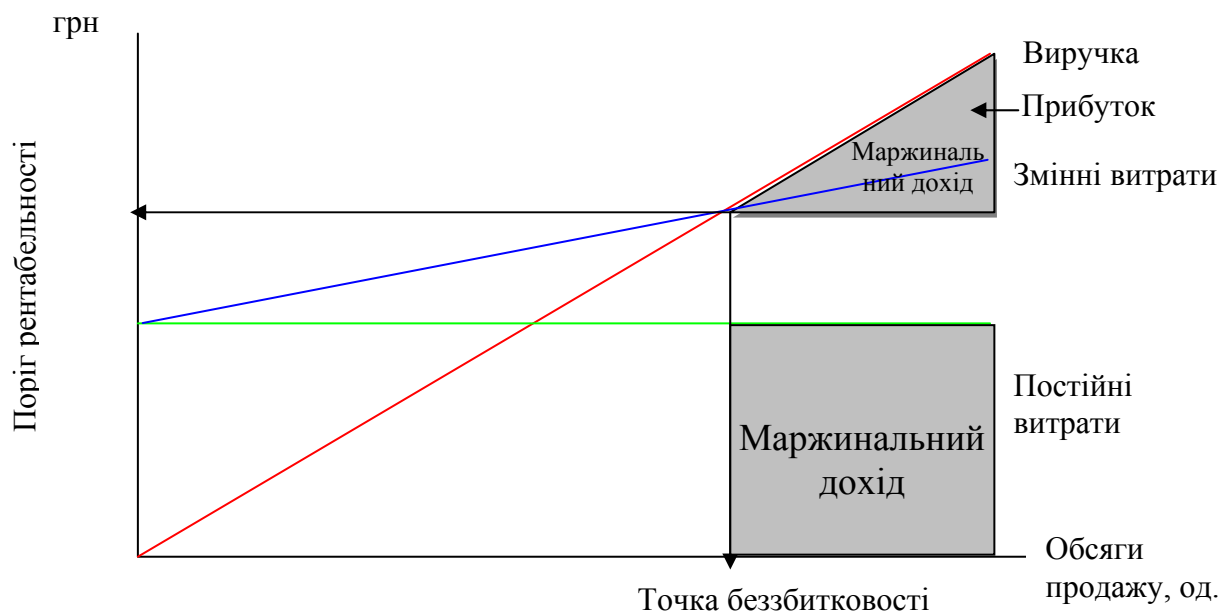


Рис. 1. Графік беззбитковості

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:

$$\Pi = q \times (p - зв) - ПВ, \quad (137)$$

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 (р) 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. За даним табл. 40 проаналізувати вплив чинників на зміну прибутку (збитку) від реалізації соняшнику. При порівнянні показників порядковий номер року позначається підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається n (наприклад, п. 1_n – перший показник за цей рік), попередній рівень – $n-1$ (наприклад, п. 1_{n-1} – перший показник за попередній рік). При порівнянні прибутку та збитку відносне відхилення не визначають.

Таблиця 40

Факторний аналіз фінансових результатів від реалізації соняшнику в підприємстві за 2015-2017 рр.

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсолютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Реалізація продукції у фізичній масі, ц	8400	9280	9600		
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	4536	6403	9048		

А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
3. Повна собівартість, тис. грн	4116	5568	7488		
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})	×			×	×
в т.ч. за рахунок зміни:					
8.1. кількості реалізованої продукції (п. 1 _n – п. 1 _{n-1}) × п. 7 _{n-1} / 1000	×			×	×
8.2. собівартості 1 ц продукції (п. 5 _{n-1} – п. 5 _n) × п. 1 _n / 1000	×			×	×
8.3. ціни реалізації 1 ц продукції (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).

2. Сформулювати висновки щодо впливу чинників на фінансові результати.

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. За даними табл. 41 проаналізувати вплив фінансових результатів по окремих видах продукції, що реалізуються, на загальну суму прибутку (збитку) від реалізації продукції сільського господарства.

Графа «Разом» знаходиться як сума показників по видах продукції. При розрахунку графи «питома вага, %» – рядок «Разом» приймається за 100%, для кожного виду продукції знайти його частку у загальній сумі прибутку або збитку.

**Структура та динаміка фінансових результатів підприємства
від реалізації продукції сільського господарства у 2015-2017 рр.**

Види продукції (галузі)	Прибутки		Збитки	
	сума, тис. грн	питома вага, %	сума, тис. грн	питома вага, %
1	2	3	4	5
2015 р.				
1.1. зернові та зернобобові	2540		-	
1.2. соняшник	3585		-	
1.3. цукрові буряки	110		-	
1.4. інша продукція рослинництва	-		70	
Всього по рослинництву				
2.1. молоко	1765		-	
2.2. жива маса ВРХ	-		266	
2.3. жива маса свиней	-		149	
2.4. інша продукція тваринництва	-		15	
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0
2016 р.				
1.1. зернові та зернобобові	3277		-	
1.2. соняшник	4273		-	
1.3. цукрові буряки	-		48	
1.4. інша продукція рослинництва	-		18	
Всього по рослинництву				
2.1. молоко	2199		-	
2.2. жива маса ВРХ	251		-	
2.3. жива маса свиней	-		149	
2.4. інша продукція тваринництва	-		85	
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0
2017 р.				
1.1. зернові та зернобобові	5543		-	
1.2. соняшник	2657		-	
1.3. цукрові буряки	1112		-	
1.4. інша продукція рослинництва	28		-	
Всього по рослинництву				

Продовж. табл. 41

1	2	3	4	5
2.1. молоко	3764		-	
2.2. жива маса ВРХ	1296		-	
2.3. жива маса свиней	-		544	
2.4. інша продукція тваринництва	-		56	
Всього по тваринництву				
Разом		100,0		100,0

2. Сформулювати висновки щодо основних тенденції фінансових результатів та видів продукції, що мали на них найбільший вплив.

Завдання «Аналіз формування фінансових результатів підприємства»

Зміст завдання: за даними про доходи і витрати визначити показники, що характеризують фінансові результати діяльності підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з Додатків з форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» відповідно до табл. 42, занести до табл. 43.

Таблиця 42

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
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

2. Провести розрахунки.

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 43

Аналіз формування та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства за 2015-2017 рр.

Показники	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Відхилення 2017 р. від 2015 р.	
	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	сума, тис. грн	у % до суми	абсо- лютне, 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								
5. Фінансові, інвестиційні та інші витрати								
Разом витрат		100		100		100		
6. Валовий прибуток (збиток)		×		×		×		

Продовж. табл. 43

A	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=7/1×100
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 (товарів, робіт, послуг).
2. Аналіз рентабельності підприємства.

1. Аналіз рентабельності продукції (товарів, робіт, послуг)

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 (товарів, робіт, послуг) – якісний відносний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів в процесі виробництва і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг.

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:

$$P = \left(\frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}} - 1 \right) \times 100. \quad (138)$$

Рівень рентабельності одного виду продукції можна знайти також як:

$$P = \left(\frac{\text{Ціна одиниці продукції}}{\text{Собівартість одиниці реалізованої продукції}} - 1 \right) \times 100. \quad (139)$$

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:

$$\Delta R_p = \frac{p_1 - p_0}{z_1} \times 100. \quad (140)$$

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:

$$\Delta R_z = \frac{p_0(z_0 - z_1)}{z_0 \times z_1} \times 100. \quad (141)$$

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 можливі ситуації, коли 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 приноситиме 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 гривню інвестицій;**

– **зниження собівартості продукції з розрахунку на одну гривню 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 при обґрунтуванні

шляхів забезпечення ефективності діяльності підприємства та як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

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».

Результати розрахунку та факторного аналізу порогу рентабельності і запасу фінансової стійкості використовуються стабільності функціонування суб'єктів господарювання.

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. Рентабельність 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. Який показник характеризує максимально можливий відсоток зменшення фактичного чистого доходу до того рівня, поки діяльність 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 – в.

Практичні завдання

Завдання «Факторний аналіз рентабельності виду продукції»

Зміст завдання: проаналізувати вплив чинників на рентабельність окремого виду продукції.

Порядок виконання

1. За даними табл. 44 провести розрахунки та проаналізувати вплив чинників на зміну прибутку (збитку) від реалізації окремого виду продукції.

2. При порівнянні показників порядковий номер року позначається підстрочними знаками: рівень, який порівнюють, позначається *n* (наприклад,

п. 1_n – перший показник за цей рік), попередній рівень – $n-1$. При порівнянні прибутку та збитку відносне відхилення не визначають.

Таблиця 44

**Факторний аналіз рентабельності реалізації молока
в підприємстві за 2015-2017 рр.**

Показники	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+, -)	
	2015	2016	2017	абсо- лютне	відносне, %*
А	1	2	3	4=3-1	5=4×100/1
1. Реалізація продукції у фізичній масі, ц	1560	1520	1645		
2. Чистий дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	1138,8	1147,6	1348,9		
3. Повна собівартість, тис. грн	1107,6	1102,0	1316,0		
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. Рівень рентабельності, % (п. 4 × 100) / п. 3					×
9. Загальна зміна рентабельності порівняно із попереднім роком, п. п. (п. 8_n – п. 8_{n-1})	×			×	×
в т.ч. за рахунок зміни:					
9.1. ціни реалізації (п. 6_n – п. 6_{n-1}) × 100 / п.5 $_n$	×			×	×
9.2. собівартості одиниці продукції (п. 5_{n-1} – п. 5_n) × п.6 $_{n-1}$ × 100 / (п. 5_{n-1} × п. 5_n)	×			×	×

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

3. Сформулювати висновки щодо впливу чинників на рівень рентабельності.

Завдання «Аналіз рентабельності підприємства»

Зміст завдання: визначити та проаналізувати показники рентабельності підприємства.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» відповідно до табл. 45, занести до табл. 46.

2. Провести розрахунки показників рентабельності.

Таблиця 45

Вихідна інформація для аналізу

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

Таблиця 46

Показники рентабельності підприємства у 2015-2017 рр.

Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017 р. від 2015 р. (+;-)
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				

А	1	2	3	4=3-1
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				

3. Сформулювати висновки щодо ефективності діяльності.

ТЕМА: ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Поняття та класифікація резервів в економічному аналізі.
2. Методи пошуку резервів.

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, загальнодержавні;

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 витрат, 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 матеріаловіддача. 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 невинного 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 вважати 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

рекламу, 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, якість 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) ТТМ (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. 47).

Таблиця 47

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 одностудентів, 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:

$$\Delta OB_{HO} = \sum_{i=1}^n T_i \times B_{Гi}, \quad (142)$$

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}):

$$\Delta OB_{HT} = \sum_{i=1}^n (H_{1i} - H_{0i}) \times Ц_0 \times OB_0, \quad (143)$$

де, H_1 і H_0 – норми витрат сировини та матеріалів, відповідно, до та після впровадження i -го заходу;

$Ц_0$ – базова ціна одиниці сировини та матеріалів;

OB_0 – базовий обсяг виробництва;

в) приріст виробництва продукції у результаті створення додаткових робочих місць (ΔOB_{PM}):

$$\Delta OB_{PM} = \Delta PM \times B_P, \quad (144)$$

де, ΔPM – додаткові робочі місця, осіб;

B_P – середньорічний виробіток робітника, тис. грн;

г) приріст обсягу продукції від ліквідації втрат робочого часу (ΔOB_{BPC}):

$$\Delta OB_{BPC} = T_{BT} \times B_{Г}, \quad (145)$$

де, T_{BT} – кількість годин втраченого робочого часу;

$B_{Г}$ – середньогодинний виробіток, грн;

д) приріст продукції від впровадження заходів з удосконалення технологій і організацій виробництва та праці (ΔOB_{VD}):

$$\Delta OB_{VD} = \sum_{i=1}^n T_i \times B_{i1} - \sum_{i=1}^n T_i \times B_{i0}, \quad (146)$$

де, T_i – час роботи у звітному періоді i -го обладнання;

B_{i0} і B_{i1} – виробіток продукції до та після впровадження нової технології;

е) відносно вивільнення з господарської діяльності оборотних активів (ΔOA зі знаком « \leftarrow ») у результаті прискорення їх оборотності (якщо $T_1 < T_0$):

$$\Delta OA = \frac{ЧД_1}{365} \times (T_1 - T_0), \quad (147)$$

де, $ЧД_1$ – чистий доход від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у звітному році, тис. грн;

T_1 і T_0 – тривалість одного обороту оборотних активів, відповідно, у звітному і базовому роках, днів.

ж) резерв скорочення витрат по статті «Оплата праці» ($\Delta\text{ФОП}$) за рахунок зниження трудомісткості виробництва продукції, грн:

$$\Delta\text{ФОП} = (t_{\text{ФАКТ}} - t_{\text{ПЛАН}}) q_{\text{ФАКТ}} \quad (148)$$

де, $t_{\text{ФАКТ}}$, $t_{\text{ПЛАН}}$ – затрати праці на виробництво одиниці продукції, відповідно, фактичні та планові, люд.-год.;

$q_{\text{ФАКТ}}$ – фактична кількість виробленої продукції певного виду, од.

з) резерв економії витрат за рахунок зниження собівартості конкретного виду продукції:

$$\Delta z_y = (z_1 - z_0) \times q_1. \quad (149)$$

де, z_0 , z_1 , – собівартість одиниці продукції, відповідно, у базовому та звітному періодах.

q_0 , q_1 – кількість виробленої продукції у звітному році, одиниць;

и) резерв зростання суми чистого прибутку ($\Delta\text{ЧП}$) у результаті прискорення оборотності оборотних активів:

$$\Delta\text{ЧП} = \text{ЧП}_0 \frac{\text{ЧД}_1}{\text{ЧД}_0} \frac{\text{ОА}_0}{\text{ОА}_1} - \text{ЧП}_0, \quad (150)$$

де, ЧП_0 – чистий прибуток у базисному році, тис. грн.;

ЧД_1 , ЧД_0 – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), відповідно, у звітному і базовому роках, тис. грн;

ОА_1 , ОА_0 – середньорічна вартість оборотних активів, відповідно, у звітному і базовому роках, тис. грн.

к) резерв зростання суми прибутку за рахунок збільшення обсягу реалізації конкретного виду продукції:

$$\Delta\Pi = \Delta q \times (p - z), \quad (151)$$

де, Δq – можливий резерв збільшення обсягу реалізації, одиниць

$(p - z)$ – плановий прибуток від реалізації одиниці продукції, грн.

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.

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

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 табл. 44, та занести до табл. 48. Провести розрахунки.

Таблиця 48

Аналіз беззбитковості реалізації молока в 2016-2017 рр.

Показники	Роки		Відхилення (+;-) 2017 р від 2016 р.	
	2016	2017	абсо- лютне	віднос- не, %
А	1	2	3=2-1	4 = 3 / 1 ×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%)				

A	1	2	3=2-1	$4 = 3 / 1 \times 100$
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)				×

2. Сформулювати висновки щодо резервів підвищення ефективності реалізації молока.

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

1. За даними табл. 49 визначити резерв зниження собівартості 1 ц цукрових буряків за рахунок впровадження нового сорту.

Таблиця 49

Визначення резерву зниження собівартості 1 ц цукрових буряків за рахунок збільшення валового збору

Показники	Методика розрахунку	Значення
A	1	2
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

Продовж. табл. 49

А	1	2
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	$(п. 1 \times п. 2) + (п. 3 \times п. 4)$	
7. Резерв збільшення обсягу виробництва продукції, ц	$(п. 4 - п. 2) \times п. 1$	
8. Виробнича собівартість 1 центнера продукції, грн	$п. 5 \times 1000 / п. 6$	
9. Фактичні змінні витрати у собівартості 1 ц, грн	$п. 5.1 \times 1000 / п. 6$	
10. Додаткові змінні витрати, пов'язані зі збільшенням обсягу виробництва продукції, тис. грн	$п. 7 \times п. 9 / 1000$	
11. Можлива собівартість 1 центнера, грн	$(п. 5 + п. 10) \times 1000 / (п. 6 + п. 7)$	
12. Резерв зниження собівартості виробництва, грн	$п. 8 - п. 11$	
13. Резерв зниження собівартості виробництва, %	$п. 12 \times 100 / п. 8$	

2. Сформулювати висновки.

РОЗДІЛ IV. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА: АНАЛІЗ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

1. Побудова скороченого аналітичного балансу, його горизонтальний і вертикальний аналіз.
2. Методичні підходи до формулювання висновків за результатами аналізу майна і джерел формування капіталу.

1. Побудова скороченого аналітичного балансу, його горизонтальний і вертикальний аналіз

Важливим напрямом загального оцінювання фінансового стану суб'єкта господарювання є аналіз його майнового стану за інформацією форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)». **Майновий стан** – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюється склад, розміщення, структура та динаміка активів (майна) і пасивів (власного капіталу та зобов'язань).

Один із фундаторів балансознавства М. О. Блатов у 20-ті роки ХХ ст. запропонував методику дослідження структури та динаміки активів і пасивів за допомогою *скороченого аналітичного балансу*.

Скорочений (інші назви: порівняльний, спрощений) аналітичний баланс утворюється з вихідного балансу шляхом об'єднання в окремі групи однорідних за складом та економічним змістом статей і доповнення його відповідними показниками структури, динаміки та структурної динаміки, що характеризують статику і динаміку майнового стану підприємства.

Враховуючи структурну побудову активу і пасиву балансу згідно НП(С)БО 1, у табл. 50 і 51 наведено *варіант активу і пасиву скороченого аналітичного балансу*.

Таблиця 50

Актив скороченого аналітичного балансу

№ з/п	Вид активів (майна)	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
1	2	3
	Майно – всього	1300
1.	Необоротні активи	1095
1.1	Основні засоби	1010
1.2	... ¹	...
2.	Оборотні активи	1195
2.1	Запаси	1100
2.1.1	Виробничі запаси ²	1101
2.1.2	Незавершене виробництво ²	1102
2.1.3	Готова продукція і товари ²	1103+1104

1	2	3
2.2	Поточні біологічні активи	1110
2.3	Поточна дебіторська заборгованість	сума із 1125 по 1155 (без 1136)
2.4	Гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	1160+1165
2.5	Витрати майбутніх періодів	1170
2.6	Інші оборотні активи	1120 ² +1180 ² +1190
3.	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200

1. Можуть наводитись інші важливі для підприємства види необоротних активів.
2. Додаткові статті (додаток 3 до НП(С)БО 1).

Таблиця 51

Пасив скороченого аналітичного балансу

№ з/п	Вид пасивів (джерел формування капіталу)	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
	Джерела формування капіталу – всього	1900
1.	Власний капітал	1495
1.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	1400
1.2
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	Поточна кредиторська заборгованість	сума із 1610 по 1650 ²
2.3	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700

1. Можуть наводитись інші важливі для підприємства види власного капіталу.
2. Без урахування ряд. 1621. Включаючи додаткові статті: ряд. 1635, 1640, 1645, 1650 (додаток 3 до НП(С)БО 1).

Залежно від змісту інформації вихідного балансу підприємства актив і пасив скороченого аналітичного балансу може бути розширено за рахунок включення додаткових видів майна і джерел формування капіталу, що є важливими для функціонування саме цього підприємства.

Інформація скороченого аналітичного балансу досліджується з використанням прийомів горизонтального і вертикального аналізу. У процесі *горизонтального (часового) аналізу* визначаються абсолютні та відносні зміни у динаміці величин окремих видів активів і пасивів.

Показниками горизонтального аналізу активу і пасиву скороченого аналітичного балансу є:

– величини майна і джерел формування капіталу та їх видів станом на кінець базового і звітного періодів;

- абсолютні зміни видів активів і пасивів (у тисячах гривень);
- відносні зміни видів активів і пасивів (темпи приросту у відсотках);
- абсолютне значення одного відсотка приросту величин майна і джерел формування капіталу та їх видів – відношення абсолютної зміни до темпу приросту у відсотках.

Вертикальний (структурний) аналіз передбачає дослідження структури активу і пасиву балансу, тобто частки окремих видів майна і джерел формування капіталу у валюті балансу та підсумку його розділів.

Показниками вертикального аналізу активу і пасиву скороченого аналітичного балансу є:

- частка окремих видів майна і джерел формування капіталу у валюті балансу та підсумку його розділів станом на кінець базового і звітного періодів;

- зміни частки (у відсоткових пунктах);

- зміни окремих видів майна і джерел формування капіталу у відсотках до загальної зміни валюти балансу (показник динаміки структурних змін).

Перевагою вертикального аналізу порівняно з горизонтальним є можливість зіставлення структурних показників балансів різних за величиною майна підприємств аналогічної сфери діяльності, а також структурних показників у динаміці за суттєвої зміни абсолютних величин статей балансу.

Аналіз структури майна (активів) проводиться за системою структурних показників, серед яких частка (у відсотках):

- необоротних активів у майні;

- оборотних активів у майні;

- основних засобів у майні, необоротних активах;

- запасів у майні, оборотних активах;

- готової продукції і товарів у майні, оборотних активах;

- поточної дебіторської заборгованості в майні, оборотних активах;

- грошей і поточних фінансових інвестицій у майні, оборотних активах та інші.

Аналіз структури джерел формування капіталу (пасивів) проводиться за системою структурних показників, серед яких частка (у відсотках):

- власного капіталу в джерелах формування капіталу (нормативне значення – $\geq 50\%$);

- зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу (нормативне значення – $< 50\%$);

- довгострокових зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу, зобов'язаннях і забезпеченнях;

- поточних зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу, зобов'язаннях і забезпеченнях;

- поточної кредиторської заборгованості в джерелах формування капіталу, зобов'язаннях і забезпеченнях, поточних зобов'язаннях і забезпеченнях та інші.

У цілому під час оцінювання майнового стану підприємства прийоми горизонтального і вертикального аналізу скороченого аналітичного балансу тісно поєднуються та взаємодоповнюють один одного.

2. Методичні підходи до формулювання висновків за результатами аналізу майна і джерел формування капіталу

Аналіз складу, структури та динаміки майна (активів) і джерел формування капіталу (пасивів) передбачає формулювання *комплексних висновків*, у яких зазначаються *позитивні та негативні ознаки і тенденції в майновому стані підприємства*.

До *основних позитивних характеристик* майнового стану з погляду загальної інформації активу балансу належать такі.

1. *Збільшення загальної вартісної оцінки активів* (з урахуванням рівня інфляції), що свідчить про нарощування майнового потенціалу підприємства, його фінансової ваги на ринку. Збільшення валюти балансу вказує, як правило, на зміцнення економічного потенціалу підприємства, зростання його виробничих можливостей.

Аналізуючи збільшення валюти балансу в динаміці, необхідно враховувати фактори, які на це вплинули. Якщо приріст активів відбувається за рахунок таких видів майна, як основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції, нематеріальні активи, запаси, довгострокові та поточні біологічні активи, гроші та їх еквіваленти й інших «позитивних» статей, то це оцінюється позитивно та свідчить про перспективи економічного зростання. Якщо приріст активів відбувається переважно за рахунок «негативних» статей (наприклад, довгострокова і поточна (за видами) дебіторська заборгованість), така тенденція буде оцінюватися негативно.

Крім того, необхідно враховувати вплив інфляційного фактора. Якщо темп приросту майна перевищує макроекономічний показник рівня інфляції за відповідний період, то це означає зростання не тільки номінальної (балансової), а й реальної вартісної оцінки активів. Наприклад, за рік валюта балансу збільшилася на 17,8 % за рівня інфляції 13,7 %. У цьому випадку зростання реальної вартісної оцінки активів становитиме 3,6 % ($1,178 \div 1,137$).

Баланс, який аналізується без урахування впливу інфляції, є джерелом недостатньо об'єктивної інформації, тому користувачі можуть прийняти рішення, не адекватні реальним процесам, оскільки різні види майна втрачають свою вартість з різною швидкістю. Наприклад, гроші та їх еквіваленти, а також дебіторська заборгованість у зв'язку з інфляцією втрачають вартість і спричиняють збитки підприємства на суму зменшення купівельної спроможності грошових коштів. Отже, об'єктивно оцінити фінансовий стан підприємства можливо тільки з урахуванням впливу інфляції на інформацію балансу та інших форм фінансової звітності.

2. *Перевищення темпу приросту оборотних активів (зокрема, запасів) над темпом приросту необоротних активів (зокрема, основних засобів)*, що зумовлює зростання частки оборотних активів у майні. Така динаміка

забезпечує зменшення ризику компенсації авансованого капіталу та підвищення його віддачі за рахунок прискорення оборотності активів.

Загальну структуру активів характеризує *коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів*, або *коефіцієнт мобільності майна* як відношення оборотних активів до вартості всього майна.

Для того щоб зробити об'єктивні висновки про причини змін пропорцій у структурі активів, необхідно провести більш детальний аналіз розділів та окремих статей активу балансу.

Оцінюючи інформацію *розділу I активу балансу «Необоротні активи»*, необхідно враховувати, що:

- наявність нематеріальних активів, значна частка приросту нематеріальних активів у загальній зміні величини необоротних активів характеризує обрану підприємством стратегію як інноваційну, оскільки кошти вкладаються в інтелектуальну власність;

- аналогічні високі показники за довгостроковими фінансовими інвестиціями вказують на фінансово-інвестиційну стратегію розвитку підприємства;

- якщо основні засоби і незавершені капітальні інвестиції становлять найбільшу частку в необоротних активах, це може свідчити про орієнтацію на створення матеріальних умов для розширення основної діяльності;

- підвищення частки довгострокової дебіторської заборгованості в необоротних активах негативно впливає на ефективність діяльності підприємства;

- зниження коефіцієнта зносу (відповідно підвищення коефіцієнта придатності) основних засобів свідчить про поліпшення функціонального стану необоротних активів.

Формулюючи висновки за результатами аналізу складу, структури та динаміки оборотних активів, тобто статей *розділу II активу балансу «Оборотні активи»*, мають на увазі, що:

- 1) абсолютний приріст грошей та їх еквівалентів, зростання їхньої частки в майні та оборотних активах свідчить про створення умов для підвищення рівня платоспроможності, а відтак і зміцнення фінансового стану підприємства. Разом із тим наявність значних залишків грошових коштів упродовж тривалого періоду часу може бути результатом нераціонального їх використання. Гроші мають швидко залучатися у господарську діяльність для отримання прибутку шляхом розширення виробництва або здійснення інвестиційних вкладень;

- 2) під час вивчення структури оборотних активів необхідно звернути особливу увагу на тенденції змін таких видів, як запаси і поточні біологічні активи. Зокрема, підвищення частки виробничих запасів може свідчити:

- про нарощування виробничого потенціалу підприємства;

- прагнення за рахунок вкладень у матеріальні оборотні ресурси захистити грошові активи від знецінення під впливом інфляції;

- нераціональність обраної стратегії господарювання, внаслідок якої значна частина оборотних активів іммобілізується у виробничих запасах,

ліквідність яких переважно є невисокою.

Перевищення темпу приросту готової продукції і товарів над темпами приросту майна й оборотних активів може бути ознакою накопичення проблем у збутовій діяльності, неефективності маркетингової стратегії підприємства;

3) позитивною характеристикою майнового стану є зменшення сум поточної дебіторської заборгованості за видами та в цілому, зниження її частки в майні та оборотних активах.

Одночасно слід зазначити, що зростання дебіторської заборгованості не завжди оцінюється суто негативно. Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), це, очевидно, супроводжується зростанням кількості контрагентів і, як правило, сум дебіторської заборгованості. Головне, щоб темп приросту дебіторської заборгованості не перевищував темпи приросту оборотних активів і майна в цілому. Також необхідно відрізнити нормальну і прострочену дебіторську заборгованість. Наявність останньої створює фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуває нестачу фінансових ресурсів для придбання запасів, виплати заробітної плати тощо.

До *основних позитивних характеристик* майнового стану підприємства з погляду загальної інформації пасиву балансу слід віднести такі.

1. Збільшення абсолютної величини власного капіталу, зростання його частки в джерелах формування капіталу, що вказує на підвищення рівня фінансової стійкості підприємства. Зміна співвідношення власного і позикового капіталу, їх динаміка визначають економічну незалежність підприємства, стан його фінансової автономії.

Підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу відбуватиметься за таких змін складових пасиву:

- темп приросту власного капіталу перевищує темп приросту зобов'язань і забезпечень;
- власний капітал збільшується, а зобов'язання і забезпечення зменшуються (або залишаються незмінними);
- власний капітал залишається сталим, а зобов'язання і забезпечення зменшуються;
- власний капітал зменшується повільніше, ніж зобов'язання і забезпечення.

2. Відсутність сум або їх скорочення за так званими «негативними» статтями розділу I пасиву балансу: непокритий збиток (рядок 1420), неоплачений капітал (рядок 1425), вилучений капітал (рядок 1430), наявність яких впливає на зменшення величини власного капіталу.

3. Збільшення абсолютної величини і підвищення частки довгострокового залученого капіталу в джерелах формування капіталу. Наявність довгострокових кредитів свідчить про зростання фінансових можливостей підприємства в оперативному маневруванні джерелами покриття його потреб, а отже, про довіру до підприємства з боку комерційних банків та інших кредиторів.

4. Скорочення у динаміці сум поточної кредиторської заборгованості за видами та в цілому, зниження її частки в джерелах формування капіталу, зобов'язаннях і забезпеченнях, поточних зобов'язаннях і забезпеченнях. Якщо поточна кредиторська заборгованість зростає, то темп її приросту має бути меншим від темпу приросту оборотних активів (особливо високоліквідних активів), що матиме позитивний вплив на рівень платоспроможності підприємства.

5. Приблизна рівновага між сумами і динамікою (темпами приросту) поточної кредиторської заборгованості та поточної дебіторської заборгованості, що є ознакою ефективних платіжно-розрахункових відносин підприємства.

Протилежні до наведених ознак і тенденцій вважатимуться негативними в оцінюванні майнового стану підприємства за інформацією активу і пасиву балансу.

Тести для самоперевірки знань

1. Майновий стан – це одна з характеристик фінансового стану підприємства, за допомогою якої оцінюються:

- а) склад і розміщення активів;
- б) склад і розміщення пасивів;
- в) структура і динаміка активів;
- г) склад, розміщення, структура та динаміка активів і пасивів.

2. За яким принципом будується скорочений аналітичний баланс:

- а) об'єднання окремих розділів активу і пасиву балансу;
- б) об'єднання в окремі групи однорідних за складом та економічним змістом статей і доповнення його відповідними показниками структури, динаміки та структурної динаміки;
- в) структурної побудови активу балансу;
- г) структурної побудови пасиву балансу?

3. Гроші та їх еквіваленти і поточні фінансові інвестиції – це сума рядків балансу:

- а) 1100 і 1110;
- б) 1125 і 1130;
- в) 1160 і 1165;
- г) 1170 і 1190.

4. Що визначається у процесі горизонтального (часового) аналізу балансу:

- а) абсолютні зміни величин окремих видів активів і пасивів;
- б) відносні зміни величин окремих видів активів і пасивів;
- в) структура активу і пасиву балансу;
- г) абсолютні та відносні зміни у динаміці величин окремих видів активів і пасивів?

5. Дослідження структури активу і пасиву балансу передбачає:

- а) горизонтальний аналіз;
- б) вертикальний аналіз;
- в) динамічний аналіз;
- г) факторний аналіз.

6. Який з наведених показників не використовується в аналізі структури майна:

- а) частка поточної кредиторської заборгованості в зобов'язаннях і забезпеченнях;
- б) частка необоротних активів у майні;
- в) частка запасів в оборотних активах;
- г) частка поточної дебіторської заборгованості в майні?

7. Джерела формування капіталу включають:

- а) власний капітал, зобов'язання і забезпечення;
- б) статутний капітал, зобов'язання і забезпечення, доходи майбутніх періодів;
- в) необоротні та оборотні активи;
- г) дебіторську та кредиторську заборгованість.

8. Сума рядків балансу із 1610 по 1650 – це:

- а) поточна дебіторська заборгованість;
- б) поточна кредиторська заборгованість;
- в) поточні зобов'язання і забезпечення;
- г) зобов'язання і забезпечення.

9. Який з наведених показників не належить до аналізу структури пасивів:

- а) частка зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу;
- б) частка поточних зобов'язань і забезпечень у зобов'язаннях і забезпеченнях;
- в) частка поточної кредиторської заборгованості в джерелах формування капіталу;
- г) частка оборотних активів у майні?

10. Нормативне значення показника частки власного капіталу в джерелах формування капіталу:

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

11. Під час формулювання комплексних висновків за результатами аналізу складу, структури та динаміки майна (активів) і джерел формування капіталу (пасивів) зазначаються:

- а) позитивні ознаки в майновому стані підприємства;
- б) негативні тенденції в майновому стані підприємства;
- в) позитивні тенденції в майновому стані підприємства;
- г) позитивні та негативні ознаки і тенденції в майновому стані підприємства.

12. Яка з наведених тенденцій у майновому стані підприємства є негативною за інформацією активу балансу:

- а) збільшення загальної вартісної оцінки активів;
- б) скорочення сум дебіторської заборгованості в динаміці;
- в) збільшення сум за так званими «негативними» статтями активу;
- г) підвищення частки грошей та їх еквівалентів у майні?

13. Якщо темп приросту майна перевищує макроекономічний показник рівня інфляції, це означає:

- а) зростання реальної вартісної оцінки активів;
- б) зниження реальної вартісної оцінки активів;
- в) зниження номінальної вартісної оцінки активів;
- г) зростання номінальної вартісної оцінки активів.

14. Коефіцієнт мобільності майна розраховується як відношення:

- а) необоротних активів до вартості всього майна;
- б) оборотних активів до вартості всього майна;
- в) необоротних активів до оборотних активів;
- г) оборотних активів до необоротних активів.

15. Яка з наведених характеристик майнового стану підприємства є позитивною за інформацією пасиву балансу:

- а) зниження частки власного капіталу в джерелах формування капіталу;
- б) суттєве перевищення поточної кредиторської заборгованості над поточною дебіторською заборгованістю;
- в) скорочення у динаміці сум поточної кредиторської заборгованості;
- г) наявність сум за так званими «негативними» статтями пасиву?

16. Якщо темп приросту власного капіталу перевищує темп приросту зобов'язань і забезпечень, відбуватиметься:

- а) підвищення частки зобов'язань і забезпечень у джерелах формування капіталу;
- б) підвищення частки власного капіталу в джерелах формування капіталу;
- в) зниження частки власного капіталу в джерелах формування капіталу;
- г) незмінність частки власного капіталу в джерелах формування капіталу.

17. Зниження частки поточної кредиторської заборгованості в джерелах формування капіталу – це:

- а) негативна тенденція у майновому стані підприємства;
- б) негативна ознака у майновому стані підприємства;

- в) позитивна ознака у майновому стані підприємства;
 г) позитивна тенденція у майновому стані підприємства.

Вірні відповіді: 1 – г; 2 – б; 3 – в; 4 – г; 5 – б; 6 – а; 7 – а; 8 – б; 9 – г; 10 – г;
 11- г; 12 – в; 13 – а; 14 – г; 15 – в; 16 – б; 17 – г.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз складу, структури та динаміки активів (майна)»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в активі скороченого аналітичного балансу (табл. 50), провести горизонтальний і вертикальний аналіз майна підприємства (табл. 52).

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з активу форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки) відповідно до методики табл. 50, вихідні дані занести в графи 1, 3, 5 табл. 52.

2. Розрахувати графи:

– «у % до підсумку» – рядок «Майно – всього» приймається за 100 %, для кожного виду активів знаходиться його частка в загальній вартості майна;

– графи 7, 8, 9 – визначаються за методикою, наведеною в табл. 52.

3. Сформулювати висновки, в яких відобразити позитивні та негативні ознаки і тенденції у майновому стані підприємства щодо інформації активу.

Таблиця 52

Горизонтальний і вертикальний аналіз майна підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Вид активів (майна)	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Зміни (+,-) 2017 р. до 2015 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	част- ки, в. п. ¹	у %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=6-2	9=7÷1 ×100
Майно – всього		100,0		100,0		100,0		-	
1. Необоротні активи									
1.1. Основні засоби									

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
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, поточні фінансові інвестиції									
2.5. Витрати майбутніх періодів									
2.6. Інші оборотні активи									
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття									

1. Тут і далі в. п. – відсоткових пунктів.

Завдання «Аналіз складу, структури та динаміки пасивів (джерел формування капіталу)»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в пасиві скороченого аналітичного балансу (табл. 51), провести горизонтальний і вертикальний аналіз джерел формування капіталу підприємства (табл. 53).

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з пасиву форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки) відповідно до методики табл. 51, вихідні дані занести в графи 1, 3, 5 табл. 53.

2. Розрахувати графи:

– «у % до підсумку» – рядок «Джерела формування капіталу – всього» приймається за 100 %, для кожного виду пасивів знаходиться його частка в загальній вартості джерел формування капіталу;

– графи 7, 8, 9 – визначаються за методикою, наведеною в табл. 53.

3. Сформулювати висновки, в яких відобразити позитивні та негативні ознаки і тенденції у майновому стані підприємства щодо інформації пасиву.

Таблиця 53

Горизонтальний і вертикальний аналіз джерел формування капіталу підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Вид пасивів (джерел формування капіталу)	2015 р.		2016 р.		2017 р.		Зміни (+,-) 2017 р. до 2015 р.		
	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	сума, тис. грн	у % до під- сумку	суми, тис. грн	част- ки, в. п. ¹	у %
А	1	2	3	4	5	6	7=5-1	8=6-2	$9=7 \div 1 \times 100$
Джерела фор- мування капі- талу – всього		100,0		100,0		100,0		-	
1. Власний капітал									
1.1. Зареєс- трований (пайовий) капітал									
2. Зобов'язан- ня і забезпе- чення									
2.1. Довгост- рокові зобо- в'язання і забезпечення									

Продовж. табл. 53

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2.2. Поточні зобов'язання і забезпечення									
2.2.1. Поточна кредиторська заборгованість									
2.3. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття									

ТЕМА: АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Сутність фінансової стійкості та напрями її аналізу.
2. Система відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства.
3. Методика визначення типу фінансової стійкості підприємства.
4. Методика розрахунку і факторний аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

1. Сутність фінансової стійкості та напрями її аналізу

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є забезпечення стабільності його діяльності з позиції довгострокової перспективи. *Фінансова стійкість* – це багатогранне поняття, що включає оцінювання різних аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства. Сутність фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів. Оцінювання фінансової стійкості як критерія надійності дає можливість зовнішнім суб'єктам аналізу визначати фінансові можливості підприємства на тривалу перспективу. Фінансова стійкість характеризує результати операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, містить необхідну інформацію для інвесторів, відображає здатність підприємства відповідати за своїми зобов'язаннями та нарощувати економічний потенціал.

Фінансова стійкість підприємства визначається на основі співвідношення різних видів джерел фінансування та його відповідності складу активів. *Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність підприємства в тривалій перспективі* завдяки збалансованості активів і пасивів, доходів і витрат, позитивних і негативних грошових потоків.

Отже, **фінансова стійкість** – це здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Фінансова незалежність характеризує стан фінансових ресурсів, за якого підприємство може вільно маневрувати грошовими коштами для забезпечення безперервного процесу фінансово-господарської діяльності, а також його оновлення і розширення, тобто задовольняє потреби розвитку суб'єкта господарювання та відповідає вимогам зовнішнього економічного середовища. Стійкий фінансовий стан досягається за достатності власного капіталу, ефективної структури активів, належного рівня рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, за високої ліквідності, стабільних доходів і широких можливостей залучення позикових коштів.

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами та визначається насамперед *оптимальним*

співвідношенням власного капіталу і зобов'язань. Чим більшу частку в структурі пасивів має позиковий капітал, тим вищим є ризик кредиторів і нижчою ймовірність повернення боргів у випадку банкрутства підприємства-боржника. Співвідношення між власним капіталом і зобов'язаннями є найбільш важливою характеристикою фінансової стійкості підприємства.

Раціональне співвідношення між власним капіталом і зобов'язаннями – це, з одного боку, ключ до фінансової стабільності та надійності підприємства, з іншого – до ефективного використання капіталу. Чим активніше використовує підприємство позиковий капітал, тим більше є потенційних можливостей отримати прибуток. Водночас зростає ризик невиконання зобов'язань, взятих підприємством під час залучення цього капіталу.

Основна мета аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають на його фінансовий стан. Для досягнення цієї мети необхідно дати відповідь на такі запитання:

- 1) наскільки підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування;
- 2) як змінюється рівень цієї незалежності;
- 3) чи відповідає стан майна і джерел формування капіталу завданням фінансово-господарської діяльності підприємства?

Результатом аналізу фінансової стійкості має бути висновок щодо спроможності підприємства здійснювати ефективну господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, готовності до погашення своїх боргів, а також щодо вірогідності збереження такого стану підприємства.

Користувачами результатів аналізу фінансової стійкості можуть бути засновники підприємства, його менеджмент, ділові партнери, банки. Оцінюючи фінансову стійкість суб'єкта господарювання, можна зробити певний висновок залежно від мети аналізу:

– *власники* підприємства (акціонери, інвестори та інші особи, що зробили внески в зареєстрований (пайовий) капітал) допускають розумне зростання частки позикових коштів;

– *кредитори* (постачальники ресурсів, банки, що надають кредити), навпаки – віддають перевагу суб'єктам господарювання з високою часткою власного капіталу.

До важливих економічних проблем належить *визначення меж фінансової стійкості.* Недостатня фінансова стійкість підприємства може призвести до його неплатоспроможності, відсутності коштів для розвитку виробництва та ефективної діяльності в цілому. Одночасно надлишкова фінансова стійкість також негативно впливає на виробничо-фінансову діяльність, оскільки гальмує її розвиток унаслідок збільшення витрат підприємства на створення надлишкових запасів і резервів.

Із погляду впливу на фінансову стійкість підприємства визначальними факторами є:

- галузева належність підприємства;
- склад, структура та якість продукції, її частка в загальному платоспроможному попиті, місце підприємства на товарних ринках;
- становище підприємства в діловому співробітництві, налагодженість економічних зв'язків з партнерами;
- залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів;
- наявність неплатоспроможних дебіторів;
- ефективність господарських і фінансових операцій;
- загальна політична та економічна стабільність;
- податкова і кредитна політика, розвиток фінансового ринку та ін.

Наявні методики аналізу фінансової стійкості підприємства передбачають проведення досліджень у декілька етапів, склад і кількість яких, а також порядок розрахунку показників у різних літературних джерелах відрізняються залежно від завдань аналізу і тлумачення поняття «фінансова стійкість». Зазвичай *аналіз фінансової стійкості проводиться у такій послідовності (напрями аналізу):*

1) розрахунок за даними балансу (звіту про фінансовий стан) системи відносних показників (фінансово-економічних коефіцієнтів), які характеризують фінансову стійкість підприємства з погляду структури та стану майна і джерел формування капіталу;

2) розрахунок за даними балансу (звіту про фінансовий стан) системи абсолютних показників, які характеризують забезпеченість запасів джерелами формування і дають можливість визначити відповідний тип фінансової стійкості підприємства;

3) розрахунок за даними звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) і факторний аналіз показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

2. Система відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства

Аналіз фінансової стійкості ґрунтується головним чином на відносних показниках – *фінансово-економічних коефіцієнтах*, які розраховуються як співвідношення абсолютних показників активу і пасиву балансу (звіту про фінансовий стан).

У світовій і вітчизняній теорії та практиці використовується **система фінансово-економічних коефіцієнтів**, які відображають різні аспекти структури активів і пасивів балансу, характеризуючи фінансову стійкість підприємства. За змістом та інформаційним забезпеченням розрахунку відносні показники оцінювання фінансової стійкості доцільно об'єднати у *три групи*.

1. **Показники структури джерел формування капіталу** характеризують співвідношення між розділами і статтями пасиву балансу:

– коефіцієнт фінансової автономії (інші назви – коефіцієнт концентрації власного капіталу, коефіцієнт незалежності);

– коефіцієнт концентрації позикового капіталу (коефіцієнт фінансової залежності);

– коефіцієнт фінансового ризику (коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів, коефіцієнт фінансового левериджу);

– коефіцієнт фінансової стабільності;

– коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (коефіцієнт довгострокової заборгованості, коефіцієнт довгострокового залучення капіталу);

– коефіцієнти структури позикового капіталу (коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень, коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень);

– коефіцієнти страхової стабільності (коефіцієнт страхування бізнесу, коефіцієнт страхування власного капіталу, коефіцієнт страхування зареєстрованого (пайового) капіталу).

2. **Показники стану оборотних активів** характеризують співвідношення між розділами і статтями активу та пасиву балансу:

– коефіцієнт маневреності власного капіталу (коефіцієнт маневрування власним капіталом);

– коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (коефіцієнт забезпечення власними засобами);

– коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами;

– коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів (коефіцієнт мобільності власних оборотних активів).

3. **Показники стану основного капіталу** характеризують співвідношення між розділами і статтями активу балансу:

– коефіцієнт майна виробничого призначення (коефіцієнт виробничого потенціалу);

– коефіцієнт реальної вартості основних засобів;

– коефіцієнт нагромадження амортизації (коефіцієнт зносу основних засобів і нематеріальних активів);

– коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів.

Економічний зміст, порядок розрахунку за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та нормативні значення (оптимальна динаміка) відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства наведено в табл. 54.

Фінансовий стан підприємства багато у чому залежить від оптимальності структури джерел формування капіталу (співвідношення власних і позикових коштів).

Коефіцієнт фінансової автономії характеризує частку власного капіталу в загальній вартості авансованого капіталу. Вважається, що за умови його значення $\geq 0,5$ (або $\geq 50\%$), ризик кредиторів (банків, інвесторів, постачальників) є мінімальним, оскільки у цьому випадку підприємство може

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємства

№ з/п	Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)	Нормативне значення (оптимальна динаміка)
1	2	3	4	5
Показники структури джерел формування капіталу				
1.1	Коефіцієнт фінансової автономії	<u>Власний капітал</u> Валюта балансу	$\frac{1495}{1900}$	$\geq 0,5$
1.2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	<u>Позиковий капітал</u> Валюта балансу	$\frac{1595+1695+1700}{1900}$	$< 0,5$
1.3	Коефіцієнт фінансово-го ризику	<u>Позиковий капітал</u> Власний капітал	$\frac{1595+1695+1700}{1495}$	< 1
1.4	Коефіцієнт фінансової стабільності	<u>Власний капітал</u> Позиковий капітал	$\frac{1495}{1595+1695+1700}$	≥ 1
1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	Довгострокові зобов'язання і <u>забезпечення</u> Власний капітал та довгострокові зобов'язання і <u>забезпечення</u>	$\frac{1595}{1495+1595}$	Зниження
1.6	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	Довгострокові зобов'язання і <u>забезпечення</u> Позиковий капітал	$\frac{1595}{1595+1695+1700}$	Зниження
1.7	Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	Поточні зобов'язання і <u>забезпечення</u> Позиковий капітал	$\frac{1695}{1595+1695+1700}$	Підвищення
1.8	Коефіцієнт страхування бізнесу	<u>Резервний капітал</u> Валюта балансу	$\frac{1415}{1900}$	Підвищення
1.9	Коефіцієнт страхування власного капіталу	<u>Резервний капітал</u> Власний капітал	$\frac{1415}{1495}$	Підвищення
1.10	Коефіцієнт страхування зареєстрованого (пайового) капіталу	<u>Резервний капітал</u> Зареєстрований (пайовий) капітал	$\frac{1415}{1400}$	Підвищення
Показники стану оборотних активів				
2.1	Коефіцієнт маневрності власного капіталу	Власні оборотні <u>кошти</u> Власний капітал	$\frac{1495-1095}{1495}$	$> 0,1$
2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	Власні оборотні <u>кошти</u> Оборотні активи	$\frac{1495-1095}{1195}$	$\geq 0,1$

1	2	3	4	5
2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами	Власні оборотні <u>кошти</u> Запаси і поточні біологічні активи	$\frac{1495-1095}{1100+1110}$	$\geq 0,5$
2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	Гроші та їх <u>еквіваленти</u> Власні оборотні кошти	$\frac{1165}{1495-1095}$	Підвищення
Показники стану основного капіталу				
3.1	Коефіцієнт майна виробничого призначення	Основні засоби, інвестиційна нерухомість, запаси, <u>біологічні активи</u> Валюта балансу	$\frac{1010+1015+1020+1100+1110}{1300}$	Підвищення
3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	<u>Основні засоби</u> Валюта балансу	$\frac{1010}{1300}$	Підвищення
3.3	Коефіцієнт нагромадження амортизації	Знос основних засобів і нематеріальних активів <u>Первісна вартість основних засобів і нематеріальних активів</u>	$\frac{1012+1002}{1011+1001}$	Зниження
3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	<u>Оборотні активи</u> Необоротні активи	$\frac{1195}{1095}$	Підвищення

всі свої зобов'язання і забезпечення покрити за рахунок власних джерел фінансування. Чим вище значення коефіцієнта фінансової автономії, тим більш фінансово стійким і незалежним від зовнішніх кредиторів є підприємство.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу характеризує частку зобов'язань і забезпечень у валюті балансу та відображає рівень фінансової залежності підприємства від кредиторів. Цей показник доповнює коефіцієнт фінансової автономії – їх сума дорівнює 1 (або 100 %). Оцінки коефіцієнта концентрації позикового капіталу обернені до оцінок коефіцієнта фінансової автономії.

Коефіцієнт фінансового ризику визначається відношенням позикового капіталу до власного капіталу і відповідно характеризує, скільки позикових коштів підприємство залучило на 1 грн власного капіталу. Чим більше його значення, тим вищий ризик вкладення капіталу в це підприємство. Нормативне значення є меншим 1, а оптимальним вважається такий рівень коефіцієнта фінансового ризику, за якого третина активів підприємства формується за рахунок позикового капіталу.

Рівень коефіцієнта фінансового ризику залежить від характеру господарської діяльності підприємства та швидкості обігу капіталу, передусім оборотних активів. За високих показників оборотності значення коефіцієнта може суттєво зростати без істотних наслідків для фінансової стабільності підприємства.

Нормативи співвідношення позикових і власних коштів не можуть бути однаковими для різних галузей і підприємств. У галузях, де повільно обертається капітал і висока частка необоротних активів, значення коефіцієнта фінансового ризику, як правило, низьке. В інших галузях, де оборотність капіталу висока і незначна частка основних засобів, воно може бути значно вищим. Рівень коефіцієнта фінансового ризику залежить також від кон'юнктури товарного і фінансового ринків, рентабельності основної операційної діяльності, стадії життєвого циклу підприємства, його фінансової стратегії і т. ін.

Коефіцієнт фінансової стабільності є оберненим до коефіцієнта фінансового ризику і показує, скільки припадає власного капіталу на 1 грн позикового капіталу. Перевищення власних коштів над позиковими означає, що підприємство має високий рівень фінансової стійкості та відносно незалежне від зовнішніх джерел фінансування.

Показники 1.1-1.4 табл. 54 розглядаються як взаємодоповнювані, тобто якщо за фактичним значенням одного з них формулюється висновок щодо фінансової стійкості (або нестійкості) підприємства, то такий самий висновок буде і за іншими коефіцієнтами.

Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів характеризує структуру джерел покриття активів і визначається діленням довгострокових зобов'язань і забезпечень на суму власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень. Зростання цього показника в динаміці свідчить, з одного боку, про підвищення залежності від зовнішніх джерел фінансування, а з іншого – про збільшення довіри до підприємства з боку кредиторів та інвесторів, підвищення його інвестиційної активності за рахунок залучення довгострокових кредитів.

Коефіцієнти довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень характеризують частку відповідно довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень у позиковому капіталі. Коефіцієнти структури позикового капіталу дають можливість встановити, наскільки підприємство залежить від довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень.

Коефіцієнти страхової стабільності показують, скільки коштів резервного капіталу припадає на 1 грн відповідно всього капіталу, власного капіталу та зареєстрованого (пайового) капіталу. Значення коефіцієнтів страхування порівнюють з нормативами, встановленими відповідно до чинного законодавства. Зокрема, в акціонерних товариствах резервний капітал створюється у розмірі, що є не меншим 25 % зареєстрованого капіталу. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу передбачається установчими документами, але не може бути меншим 5 % суми чистого прибутку.

Показники стану оборотних активів характеризують забезпеченість підприємства власними оборотними коштами.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу визначає частку власного капіталу, вкладену в оборотні активи; характеризує рівень мобільності власного капіталу, а саме ту частину власного капіталу, що перебуває в обігу і забезпечує необхідну гнучкість у використанні коштів для фінансування поточної діяльності. Позитивною є тенденція зростання цього показника. Чим вище його значення, тим підприємство має більше можливостей фінансового забезпечення виробничої та інших видів діяльності, проведення розрахунків з кредиторами.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами характеризує частку оборотних активів, які сформовані за рахунок власних фінансових ресурсів. Наявність у достатньому обсязі власних оборотних коштів (не менше 10 % загальної величини оборотних активів) означає здатність підприємства самостійно фінансувати поточну діяльність. Коли цей показник стає меншим 0,1, структура балансу визнається незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним.

Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами характеризує рівень достатності власних оборотних коштів для формування запасів підприємства. Стійким вважається фінансовий стан підприємства за значення цього коефіцієнта більше 0,5.

Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів відображає частку грошей та їх еквівалентів (як високоліквідних активів) у загальній величині власних оборотних коштів.

Показники стану основного капіталу характеризують структурні зрушення у складі активів підприємства.

Коефіцієнт майна виробничого призначення характеризує частку активів основної виробничо-господарської діяльності (основних засобів, інвестиційної нерухомості, запасів, поточних біологічних активів) у загальній вартості активів підприємства. Збільшення цього показника свідчить про нарощування виробничого потенціалу підприємства.

Схожий зміст має *коефіцієнт реальної вартості основних засобів*, який характеризує частку основних засобів (в оцінці за залишковою вартістю) у майні. Зміна цього показника свідчить про структурні зрушення в активах підприємства.

Коефіцієнт нагромадження амортизації характеризує функціональний стан основних засобів і нематеріальних активів. В оцінюванні цього показника важливо враховувати технічний стан основних засобів, методи нарахування амортизації, достатність нагромадження амортизації для оновлення основних засобів тощо.

Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів показує, скільки припадає оборотних активів на 1 грн необоротних активів. Цей показник дає змогу оцінити рівень забезпеченості необоротних засобів оборотними коштами.

Розглянуті коефіцієнти далеко не вичерпують усієї системи відносних показників, які використовуються в аналізі фінансової стійкості підприємства. Додатково застосовуються й інші коефіцієнти, що виражають деталізовані структурні зрушення активів і пасивів, взаємозв'язки грошових потоків тощо.

Під час розрахунку коефіцієнтів оцінювання фінансової стійкості підприємства необхідно враховувати такі *особливості*:

- точність розрахунку – до тисячних, але за високих значень коефіцієнта, коли чисельник значно перевищує знаменник, точність зменшується до десятих;

- якщо немає значення чисельника, коефіцієнт дорівнює нулю; якщо немає значення знаменника, коефіцієнт не розраховується;

- за від'ємного значення власного капіталу, не розраховуються показники 1.1, 1.3, 1.4, 1.9, 2.1, а можливо і 1.5 (табл. 54);

- під час розрахунку показників стану оборотних активів визнається величина власних оборотних коштів. Якщо вона є від'ємною, це свідчить про відсутність у підприємства власних оборотних активів на дату складання балансу (звіту про фінансовий стан). У цьому випадку коефіцієнти маневреності власного капіталу, забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами та забезпеченості запасів власними оборотними коштами вважаються такими, що дорівнюють *нулю*, а коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів *не визначається*.

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємства, що досліджується, порівнюються:

- із загальноприйнятими нормативними значеннями для оцінювання фактичного рівня фінансової стійкості;

- показниками попередніх періодів для визначення тенденцій у фінансовому стані підприємства;

- показниками інших суб'єктів господарювання, що дає змогу виявити сильні та слабкі сторони підприємства і його фінансові можливості.

Аналіз відносних показників оцінювання фінансової стійкості підприємства проводиться за *двома напрямками*:

по-перше, порівняння фактичних значень коефіцієнтів, розрахованих на дату складання балансу (звіту про фінансовий стан), *із нормативними значеннями* (табл. 54), що дасть змогу сформулювати висновок про фінансову стійкість, недостатню фінансову стійкість або фінансову нестійкість підприємства за відповідним показником (для показників 1.1-1.4, 2.1-2.3). При цьому слід мати на увазі, що неістотне негативне відхилення фактичного рівня коефіцієнта від нормативного значення свідчить переважно про недостатню фінансову стійкість підприємства. Висновки на основі таких порівнянь мають бути зваженими та враховувати особливості діяльності суб'єкта господарювання;

по-друге, порівняння фактичних значень коефіцієнтів у динаміці з метою визначення тенденцій у зміні фінансової стійкості підприємства. При цьому формулюється висновок про поліпшення (погіршення) фінансового

стану з погляду оцінювання фінансової стійкості підприємства за відповідним відносним показником.

За допомогою аналізу коефіцієнтів можна виявити сильні та слабкі фінансові характеристики різних підприємств. Менеджери використовують цю інформацію для контролю за діяльністю підприємства, щоб не допустити його банкрутства. Кредитори також уважно стежать за динамікою відносних показників, щоб пересвідчитися, чи підприємство зможе сплатити свої боргові зобов'язання. Банки великою мірою будують свою кредитну політику на підставі значень відповідних коефіцієнтів.

3. Методика визначення типу фінансової стійкості підприємства

Абсолютні значення і тенденції зміни відносних показників оцінювання фінансової стійкості мають, як правило, різнопланове тлумачення. Якщо за одними коефіцієнтами підприємство вважається фінансово стійким, то за іншими – може бути протилежний висновок. Із метою визначення *типу фінансової стійкості підприємства* використовується *методика*, що базується на розрахунку системи абсолютних показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Вона передбачає проведення розрахунків та оцінювання їх результатів у такій послідовності.

Перший етап. Визначення за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» показників вихідної інформації (табл. 55).

Таблиця 55

Вихідна інформація для визначення типу фінансової стійкості підприємства

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)
Власні оборотні кошти	V_{OK}	1495–1095
Довгострокові кредити банків	D_K	1510
Короткострокові кредити банків	K_K	1600
Запаси і поточні біологічні активи	З	1100+1110

Другий етап. Розрахунок показників, які характеризують наявність відповідних джерел формування запасів:

1. Наявність власних оборотних коштів для формування запасів:

$$H_B = V_{OK}. \quad (152)$$

2. Наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів: дорівнює сумі попереднього показника та довгострокових кредитів:

$$H_{ВД} = H_B + D_K = V_{OK} + D_K. \quad (153)$$

3. Наявність загальної величини джерел формування запасів (власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів банків): дорівнює сумі попереднього показника та короткострокових кредитів:

$$H_{ВДК} = H_{ВД} + K_K = B_{ОК} + Д_K + K_K. \quad (154)$$

Третій етап. Розрахунок показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування:

1. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів:

$$З_B = H_B - З = B_{ОК} - З. \quad (155)$$

2. Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів:

$$З_{ВД} = H_{ВД} - З = (B_{ОК} + Д_K) - З. \quad (156)$$

3. Надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів:

$$З_{ВДК} = H_{ВДК} - З = (B_{ОК} + Д_K + K_K) - З. \quad (157)$$

Розрахунок трьох показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування ($З_B$, $З_{ВД}$, $З_{ВДК}$) дає змогу класифікувати типи фінансової стійкості підприємства.

Четвертий етап. Визначення типу фінансової стійкості підприємства.

1. Абсолютна фінансова стійкість – власні оборотні кошти повністю покривають запаси – задається умовами:

$$\begin{cases} З_B \geq 0; \\ З_{ВД} \geq 0; \\ З_{ВДК} \geq 0. \end{cases} \quad (158)$$

2. Нормально стійкий фінансовий стан – запаси покриваються власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами банків – задається умовами:

$$\begin{cases} З_B < 0; \\ З_{ВД} \geq 0; \\ З_{ВДК} \geq 0. \end{cases} \quad (159)$$

3. Нестійкий фінансовий стан – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів банків, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів – задається умовами:

$$\begin{cases} З_B < 0; \\ З_{ВД} < 0; \\ З_{ВДК} \geq 0. \end{cases} \quad (160)$$

4. Кризовий фінансовий стан – запаси не покриваються джерелами їх формування – задається умовами:

$$\begin{cases} З_B < 0; \\ З_{ВД} < 0; \\ З_{ВДК} < 0. \end{cases} \quad (161)$$

П'ятий етап. Розрахунок показників, які характеризують динаміку фінансової стійкості підприємства.

1. *Коефіцієнт забезпеченості запасів відповідними джерелами формування:* визначається відношенням показника наявності відповідних джерел формування (що залежить від типу фінансової стійкості) до величини запасів.

Отже, в чисельнику: наявність власних оборотних коштів (H_B) – якщо абсолютна фінансова стійкість; наявність власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків ($H_{ВД}$) – якщо нормально стійкий фінансовий стан; загальна величина джерел формування запасів ($H_{ВДК}$) – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

2. *Надлишок (+), нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн запасів, грн:* визначається відношенням надлишку (+), нестачі (-) відповідних джерел формування (що залежить від типу фінансової стійкості) до величини запасів.

Отже, у чисельнику: надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів (Z_B) – якщо абсолютна фінансова стійкість; надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків ($Z_{ВД}$) – якщо нормально стійкий фінансовий стан; надлишок (+), нестача (-) загальної величини джерел формування запасів ($Z_{ВДК}$) – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

Розглянемо основні характеристики типів фінансової стійкості підприємства.

Абсолютна фінансова стійкість показує, що запаси повністю покриваються власними оборотними коштами, а підприємство взагалі або майже не залежить від кредитів банків. Така ситуація не завжди розглядається як оптимальна, тому що підприємство не використовує зовнішні джерела фінансування у своїй господарській діяльності.

Нестійкий фінансовий стан характеризується порушеннями платіжної дисципліни, збоями в надходженні грошових коштів, зниженням прибутковості діяльності підприємства. При цьому фінансова стійкість вважається допустимою, якщо виконуються такі умови:

– вартість виробничих запасів і готової продукції дорівнює або перевищує суму короткострокових кредитів банків та інших позикових коштів, які беруть участь у формуванні запасів;

– вартість незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів дорівнює або є меншою за суму власного оборотного капіталу.

За нестійкого фінансового стану зберігається можливість відновлення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань за рахунок збільшення власних оборотних коштів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів банків.

Кризовий фінансовий стан характеризується наявністю простроченої кредиторської та дебіторської заборгованості, нездатністю провести розрахунки у встановлені строки. За такої ситуації рівновага платіжного балансу забезпечується за рахунок прострочених платежів з оплати праці, кредитів банку, постачальникам, бюджету тощо. За систематичного повторення такого типу фінансової стійкості підприємству загрожує банкрутство.

Під час формулювання висновків за результатами визначення типу фінансової стійкості слід урахувати, що вони стосуються лише проблеми забезпеченості запасів підприємства відповідними джерелами їх формування і не можуть розповсюджуватися на інші характеристики фінансового стану.

4. Методика розрахунку і факторний аналіз порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості

Фінансово-економічні коефіцієнти та абсолютні показники типу фінансової стійкості визначаються за інформацією балансу (звіту про фінансовий стан) та характеризують фінансову стабільність підприємства з погляду насамперед співвідношення між власними і позиковими фінансовими ресурсами.

Водночас оцінювання фінансової стійкості передбачає аналіз факторів формування показників, які характеризують стабільність функціонування підприємства з позиції забезпечення прибутковості операційної діяльності. Серед цих показників чільне місце належить *порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості*, які розраховуються за інформацією форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (табл. 56).

Таблиця 56

Вихідна інформація для розрахунку порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості

Показник	Умовне позначення	Порядок розрахунку за даними форми № 2 (рядки)
Операційний дохід	<i>ОД</i>	2000+2120
Операційні витрати	<i>ОВ</i>	2050+2130+2150+2180
у тому числі: змінні витрати	<i>ЗВ</i>	$2050 \times ((2500+2505+2510) \div 2550) + 2180$
постійні витрати	<i>ПВ</i>	$2050 \times ((2515+2520) \div 2550) + 2130 + 2150$
Маржинальний дохід	<i>МД</i>	<i>ОД – ЗВ</i>
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток)	<i>П</i>	2190 (2195)

Операційний дохід (дохід від операційної діяльності) визначається як сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 2000) та інших операційних доходів (рядок 2120).

Операційні витрати – це витрати, пов'язані з операційною діяльністю підприємства, що включають собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рядок 2050), адміністративні витрати (рядок 2130), витрати на збут (рядок 2150), інші операційні витрати (рядок 2180).

Важливим методичним питанням об'єктивності розрахунків є поділ операційних витрат на змінні та постійні. *Змінні витрати* – це витрати, величина яких змінюється пропорційно зміні обсягів виробництва (реалізації) продукції (наприклад, матеріальні витрати, частина витрат на оплату праці).

Постійні витрати – це витрати, що не залежать прямо від результатів господарської діяльності (наприклад, адміністративні витрати, витрати на збут, амортизація основних засобів).

Маржинальний дохід (МД) визначається як різниця операційного доходу (ОД) та змінних витрат (ЗВ) або як сума фінансового результату від операційної діяльності (П) та постійних витрат (ПВ):

$$МД = ЧД - ЗВ = П + ПВ. \quad (162)$$

Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток) (рядок 2190 (2195)) – це сума валового прибутку (збитку) (рядок 2090 (2095)) та інших операційних доходів (рядок 2120) за мінусом адміністративних витрат (рядок 2130), витрат на збут (рядок 2150), інших операційних витрат (рядок 2180).

Показник порогу рентабельності визначається за формулою:

$$ПР = \frac{ПВ}{КМД}, \quad (163)$$

де *ПР* – поріг рентабельності, тис. грн;

ПВ – постійні витрати, тис. грн;

КМД – частка (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході:

$$КМД = \frac{МД}{ОД}. \quad (164)$$

Показник порогу рентабельності на рівні операційної діяльності підприємства має й інші назви: беззбитковий обсяг продажу, точка беззбитковості, точка рівноваги, точка самоокупності.

Поріг рентабельності – це вартісний показник, який характеризує суму операційного доходу, що забезпечує повне покриття операційних витрат, тобто беззбитковість операційної діяльності підприємства.

Чим менша величина порогу рентабельності, тим більш фінансово стійким є підприємство. Проте в умовах суттєвого зростання операційного доходу в більшості випадків одночасно зростають операційні витрати, а отже, і поріг рентабельності. Тому важливо забезпечити перевищення темпу приросту операційного доходу над темпом приросту порогу рентабельності, у результаті чого відбудеться *зниження частки порогу рентабельності в операційному доході*. Це означатиме, що більша частка операційного доходу забезпечуватиме не покриття операційних витрат, а одержання прибутку від операційної діяльності.

Показник запасу фінансової стійкості визначається за формулою:

$$ЗФС = \frac{ОД - ПР}{ОД} \times 100, \quad (165)$$

де *ЗФС* – запас фінансової стійкості, %;

ОД – операційний дохід, тис. грн;

ПР – поріг рентабельності, тис. грн.

Запас фінансової стійкості – це відносний показник, який характеризує максимально допустимий відсоток зменшення фактичного операційного

доходу доти, доки операційна діяльність залишатиметься беззбитковою. Чим вище значення запасу фінансової стійкості, тим більш фінансово стійким є підприємство з погляду забезпечення прибутковості операційної діяльності, тим менший ризик настання збитковості.

Різниця між операційним доходом і порогом рентабельності (чисельник формули (164)) називається *зоною фінансової стійкості (запасом міцності)*. Цей абсолютний показник характеризує величину, на яку фактичний обсяг реалізації перевищує критичний обсяг продажу (у вартісному виразі).

Запас фінансової стійкості характеризує той рівень захищеності операційної діяльності, який є у підприємства на момент розрахунку та яким можна скористатися на випадок несприятливих обставин, наприклад, у разі зменшення обсягів виробництва (реалізації) продукції.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на з'ясування характеру впливу факторів на зміну показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

Методика факторного аналізу показника порогу рентабельності.

За формулою (162) будується модель факторного аналізу показника порогу рентабельності:

$$ПР = \frac{ПВ}{КМД} = \frac{ПВ}{\frac{МД}{ОД}} = \frac{ПВ \times ОД}{МД} = \frac{ОД \times ПВ}{ОД - ЗВ}. \quad (166)$$

Отже, на зміну показника порогу рентабельності впливають три фактори:

- 1) операційний дохід;
- 2) постійні витрати;
- 3) змінні витрати.

Для проведення факторного аналізу доцільно скористатися способом ланцюгових підстановок, який передбачає розрахунок умовних значень результативного показника.

1. Показник умовний 1:

$$ПР_{ум1} = \frac{ОД_1 \times ПВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (167)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_0$ – постійні витрати базового року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

2. Показник умовний 2:

$$ПР_{ум2} = \frac{ОД_1 \times ПВ_1}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (168)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_1$ – постійні витрати звітного року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

Загальна зміна (+,–) показника порогу рентабельності в звітному році порівняно з базовим роком, тис. грн:

$$\Delta PP = PP_1 - PP_0, \quad (169)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta PP_{OD} = PP_{YM1} - PP_0; \quad (170)$$

2) постійних витрат:

$$\Delta PP_{PB} = PP_{YM2} - PP_{YM1}; \quad (171)$$

3) змінних витрат:

$$\Delta PP_{ЗВ} = PP_1 - PP_{YM2}; \quad (172)$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta PP = \Delta PP_{OD} + \Delta PP_{PB} + \Delta PP_{ЗВ}. \quad (173)$$

Методика факторного аналізу показника запасу фінансової стійкості.

За формулами (164) і (165) будується модель факторного аналізу показника запасу фінансової стійкості:

$$\begin{aligned} ЗФС &= \frac{ОД - PP}{ОД} \times 100 = \frac{ОД - \frac{ОД \times PB}{ОД - ЗВ}}{ОД} \times 100 = \left(1 - \frac{PB}{ОД - ЗВ} \right) \times 100 = \\ &= \frac{ОД - PB - ЗВ}{ОД - ЗВ} \times 100. \end{aligned} \quad (174)$$

Отже, на зміну показника запасу фінансової стійкості впливають три фактори:

- 1) операційний дохід;
- 2) постійні витрати;
- 3) змінні витрати.

Далі за допомогою способу ланцюгових підстановок розраховуються умовні значення показника запасу фінансової стійкості, %.

1. Показник умовний 1:

$$ЗФС_{YM1} = \frac{ОД_1 - PB_0 - ЗВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0} \times 100, \quad (175)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

PB_0 – постійні витрати базового року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

2. Показник умовний 2:

$$ЗФС_{YM2} = \frac{ОД_1 - PB_1 - ЗВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0} \times 100, \quad (176)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

PB_1 – постійні витрати звітного року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

Загальна зміна (+, -) показника запасу фінансової стійкості в звітному році порівняно з базовим роком, відсоткових пунктів:

$$\Delta ЗФС = ЗФС_1 - ЗФС_0, \quad (177)$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta Z\Phi C_{ОД} = Z\Phi C_{УМ1} - Z\Phi C_0; \quad (178)$$

2) постійних витрат:

$$\Delta Z\Phi C_{ПВ} = Z\Phi C_{УМ2} - Z\Phi C_{УМ1}; \quad (179)$$

3) змінних витрат:

$$\Delta Z\Phi C_{ЗВ} = Z\Phi C_1 - Z\Phi C_{УМ2}; \quad (180)$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta Z\Phi C = \Delta Z\Phi C_{ОД} + \Delta Z\Phi C_{ПВ} + \Delta Z\Phi C_{ЗВ}; \quad (181)$$

Результати розрахунку і факторного аналізу показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості використовуються під час обґрунтування шляхів забезпечення стабільності функціонування суб'єктів господарювання у ринковому економічному середовищі.

Тести для самоперевірки знань

1. Здатність підприємства функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу активів і пасивів у мінливому економічному середовищі, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику, – це визначення:

- а) ділової активності підприємства;
- б) ліквідності підприємства;
- в) фінансової стійкості підприємства;
- г) платоспроможності підприємства.

2. На які групи поділяють відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємств:

- а) показники структури джерел формування капіталу;
- б) показники стану оборотних активів;
- в) показники стану основного капіталу;
- г) правильні відповіді а), б) і в);

3. Відношення власного капіталу до валюти балансу характеризує коефіцієнт:

- а) фінансової автономії;
- б) концентрації позикового капіталу;
- в) фінансового ризику;
- г) маневреності власного капіталу.

4. Чим більше значення коефіцієнта фінансової автономії та менше значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу, тим:

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

5. За якого значення коефіцієнта фінансової стабільності підприємство є фінансово стійким:

- а) $\geq 0,5$;
- б) $< 0,5$;
- в) ≥ 1 ;
- г) < 1 ?

6. Який коефіцієнт фінансової стійкості характеризує відношення позикового капіталу до власного капіталу:

- а) фінансової автономії;
- б) концентрації позикового капіталу;
- в) фінансової стабільності;
- г) фінансового ризику?

7. Який коефіцієнт фінансової стійкості визначається відношенням власних оборотних коштів до власного капіталу:

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

8. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами характеризує частку:

- а) власних оборотних коштів у власному капіталі;
- б) власних оборотних коштів у запасах;
- в) власних оборотних коштів в оборотних активах;
- г) грошових коштів у власних оборотних коштах.

9. Яким є нормативне значення коефіцієнта забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами:

- а) $\geq 0,1$;
- б) $\geq 0,3$;
- в) $\geq 0,5$;
- г) $< 0,5$?

10. Який показник фінансової стійкості характеризує рівень достатності власних оборотних коштів для формування запасів:

- а) коефіцієнт фінансової автономії;
- б) коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами;
- в) коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами;
- г) коефіцієнт майна виробничого призначення?

11. Який коефіцієнт фінансової стійкості характеризує частку активів основної виробничо-господарської діяльності у загальній вартості активів:

- а) майна виробничого призначення;
- б) реальної вартості основних засобів;
- в) нагромадження амортизації;
- г) співвідношення оборотних і необоротних активів?

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

- а) зниження коефіцієнта майна виробничого призначення;
- б) зниження коефіцієнта реальної вартості основних засобів;
- в) підвищення коефіцієнта нагромадження амортизації;
- г) зниження коефіцієнта нагромадження амортизації.

13. Скільки припадає оборотних активів на 1 грн необоротних активів характеризує коефіцієнт:

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

14. Якщо коефіцієнт фінансової автономії становить 0,825, то на дату складання балансу підприємство:

- а) є фінансово нестійким;
- б) є фінансово стійким;
- в) підвищило фінансову стійкість;
- г) знизило фінансову стійкість.

15. Якщо коефіцієнт концентрації позикового капіталу на початок звітнього періоду становив 0,214, а на кінець звітнього періоду – 0,336, то підприємство:

- а) є фінансово нестійким;
- б) підвищило фінансову стійкість;
- в) знизило фінансову стійкість;
- г) не змінило рівень фінансової стійкості.

16. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами на початок звітнього періоду становив 0,063, а на кінець звітнього періоду – 0,184. При цьому підприємство:

- а) на початок періоду є фінансово нестійким;
- б) на початок періоду є фінансово стійким;
- в) на кінець періоду є фінансово стійким;
- г) правильні відповіді а) і в).

17. Якщо власні оборотні кошти повністю покривають запаси підприємства, то це означає:

- а) абсолютну фінансову стійкість;
- б) нормально стійкий фінансовий стан;

- в) нестійкий фінансовий стан;
- г) кризовий фінансовий стан.

18. Нормально стійкий фінансовий стан буде за умови, коли запаси покриваються:

- а) власними оборотними коштами;
- б) довгостроковими кредитами банків;
- в) власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами банків;
- г) усіма джерелами їх формування.

19. Якщо на підприємстві запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів банків, то це означає:

- а) абсолютну фінансову стійкість;
- б) нормально стійкий фінансовий стан;
- в) нестійкий фінансовий стан;
- г) кризовий фінансовий стан.

20. Ознакою кризового фінансового стану підприємства є:

- а) перевищення загальної величини джерел формування над величиною запасів;
- б) перевищення величини запасів над загальною величиною джерел їх формування;
- в) перевищення власних оборотних коштів над величиною запасів;
- г) перевищення власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків над величиною запасів.

21. Показник нестачі загальної величини джерел формування на 1 грн запасів означає:

- а) абсолютну фінансову стійкість;
- б) нормально стійкий фінансовий стан;
- в) нестійкий фінансовий стан;
- г) кризовий фінансовий стан.

22. Як визначається показник маржинального доходу:

- а) різниця між операційним доходом і змінними витратами;
- б) різниця між операційним доходом і постійними витратами;
- в) різниця між операційним доходом та операційними витратами;
- г) сума змінних і постійних витрат.

23. Відношенням постійних витрат до коефіцієнта маржинального доходу в операційному доході визначається:

- а) поріг рентабельності;
- б) маржинальний дохід;
- в) зона фінансової стійкості;
- г) запас фінансової стійкості.

24. Фінансова стійкість підприємства зростає, якщо поріг рентабельності:

- а) збільшується;
- б) зростає повільніше, ніж операційний дохід;
- в) не змінюється;
- г) зростає швидше, ніж операційний дохід.

25. Фактором зменшення порогу рентабельності є:

- а) збільшення постійних витрат;
- б) зменшення змінних витрат;
- в) збільшення змінних витрат;
- г) зменшення операційного доходу.

26. Зона фінансової стійкості (запас міцності) – це різниця між:

- а) порогом рентабельності та операційним доходом;
- б) операційним доходом і змінними витратами;
- в) операційним доходом і порогом рентабельності;
- г) операційним доходом та операційними витратами.

27. Показник запасу фінансової стійкості визначається як:

- а) відношення операційного доходу до порогу рентабельності, виражене у відсотках;
- б) відношення зони фінансової стійкості до порогу рентабельності, виражене у відсотках;
- в) різниця між операційним доходом і порогом рентабельності;
- г) відношення зони фінансової стійкості до операційного доходу, виражене у відсотках.

28. Який показник характеризує максимально допустимий відсоток зменшення фактичного операційного доходу доти, доки операційна діяльність залишатиметься беззбитковою:

- а) маржинальний дохід;
- б) поріг рентабельності;
- в) запас фінансової стійкості;
- г) зона фінансової стійкості?

29. Постійні витрати – 2000 тис. грн, частка маржинального доходу в операційному доході – 50 %. Поріг рентабельності дорівнює:

- а) 40 тис. грн;
- б) 1000 тис. грн;
- в) 4000 тис. грн;
- г) 8000 тис. грн.

30. Операційний дохід – 500 тис. грн, поріг рентабельності – 400 тис. грн. Запас фінансової стійкості дорівнює:

- а) 20 %;

- б) 100 тис. грн;
- в) 25 %;
- г) 10 %.

31. Операційний дохід – 1000 тис. грн, запас фінансової стійкості – 20 %.
Зона фінансової стійкості дорівнює:

- а) 5000 тис. грн;
- б) 200 тис. грн;
- в) 100 тис. грн;
- г) 2000 тис. грн.

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

Практичні завдання

Завдання «Аналіз фінансової стійкості підприємства за системою відносних показників (коефіцієнтів)»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в табл. 54, провести розрахунок і дати оцінку рівня та динаміки відносних показників (коефіцієнтів), які характеризують фінансову стійкість підприємства (табл. 57).

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки), відповідно до методики табл. 54 провести розрахунок коефіцієнтів, визначити їх зміну (табл. 57).

2. Сформулювати висновки, взявши до уваги економічний зміст і нормативні значення (оптимальну динаміку) показників.

Таблиця 57

Відносні показники оцінювання фінансової стійкості підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-) 2017 р. від 2015 р.
А	1	2	3	4
Показники структури джерел формування капіталу				
Коефіцієнт фінансової автономії				
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу				

А	1	2	3	4
Коефіцієнт фінансового ризику				
Коефіцієнт фінансової стабільності				
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів				
Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень				
Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень				
Коефіцієнт страхування бізнесу				
Коефіцієнт страхування власного капіталу				
Коефіцієнт страхування зареєстрованого (пайового) капіталу				
Показники стану оборотних активів				
Коефіцієнт маневреності власного капіталу				
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами				
Коефіцієнт забезпеченості запасів власними оборотними коштами				
Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів				
Показники стану основного капіталу				
Коефіцієнт майна виробничого призначення				
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів				
Коефіцієнт нагромадження амортизації				
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів				

Завдання «Визначення та аналіз типу фінансової стійкості підприємства»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в табл. 55, провести розрахунок показників, які дозволяють визначити тип фінансової стійкості підприємства (табл. 58).

Порядок виконання

Методика визначення типу фінансової стійкості підприємства передбачає таку послідовність.

1. Визначення за даними форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки) показників вихідної інформації (за методикою, наведеною в табл. 55), значення яких заносять у табл. 58.

2. Розрахунок показників, які характеризують наявність відповідних джерел формування запасів (показники 1, 5, 6 табл. 58).

3. Розрахунок показників забезпеченості запасів відповідними джерелами їх формування (показники 7, 8, 9 табл. 58).

4. Визначення типу фінансової стійкості підприємства:

а) *абсолютна фінансова стійкість* – власні оборотні кошти повністю покривають запаси: *показник $7 \geq 0$* ;

б) *нормально стійкий фінансовий стан* – запаси покриваються власними оборотними коштами і довгостроковими кредитами банків: *показник $8 \geq 0$* ;

в) *нестійкий фінансовий стан* – запаси покриваються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових і короткострокових кредитів банків, тобто за рахунок усіх джерел формування запасів: *показник $9 \geq 0$* ;

г) *кризовий фінансовий стан* – запаси не покриваються джерелами їх формування: *показник $9 < 0$* .

5. Розрахунок показників, які характеризують динаміку фінансового стану підприємства (показники 11, 12 табл. 58).

6. Формулювання висновків, у яких відображається динаміка фінансового стану підприємства з погляду забезпеченості запасів джерелами їх формування.

Таблиця 58

Визначення та аналіз типу фінансової стійкості підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року), тис. грн

№ з/п	Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-) 2017 р. від 2015 р.
А	Б	1	2	3	4
1.	Власні оборотні кошти				
2.	Довгострокові кредити банків				
3.	Короткострокові кредити банків				
4.	Запаси і поточні біологічні активи				
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)				
7.	Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів для формування запасів (п.1-п.4)				
8.	Надлишок (+), нестача (-) власних оборотних коштів і довгострокових кредитів банків для формування запасів (п.5-п.4)				

А	Б	1	2	3	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 ¹ ÷ п.4)				3
12.	Надлишок (+), нестача (-) відповідних джерел формування на 1 грн запасів, грн (п.7, або п.8, або п.9 ² ÷ п.4)				3

1. Показник 1 – якщо абсолютна фінансова стійкість; показник 5 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; показник 6 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

2. Показник 7 – якщо абсолютна фінансова стійкість; показник 8 – якщо нормально стійкий фінансовий стан; показник 9 – якщо нестійкий або кризовий фінансовий стан.

3. Відхилення показників 11, 12 визначається за умови однакового типу фінансової стійкості за два роки.

Завдання «Розрахунок показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в табл. 56, провести розрахунок показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості (табл. 59).

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 2 фінансової звітності «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (додатки) відповідно до методики табл. 56, провести розрахунок показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості, визначити їх відхилення (табл. 59).

2. Сформулювати висновки, взявши до уваги економічний зміст і динаміку показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

Показники порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості підприємства за 2015-2017 рр.

№ з/п	Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-) 2017 р. від 2015 р.	
					абсолютне	відносне, %
А	Б	1	2	3	4=3-1	5=4÷1×100
1.	Операційний дохід, тис. грн					
2.	Операційні витрати, тис. грн					
	у тому числі:					
	а) змінні витрати					
	б) постійні витрати					
3.	Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (збиток), тис. грн (п.1-п.2)					
4.	Маржинальний дохід, тис. грн (п.1-п.2а, або п.2б+п.3)					
5.	Частка (коефіцієнт) маржинального доходу в операційному доході ¹ (п.4÷п.1)					
6.	Поріг рентабельності, тис. грн (п.2б÷п.5)					
7.	Частка порогу рентабельності в операційному доході, % (п.6÷п.1×100)					×
8.	Зона фінансової стійкості, тис. грн (п.1-п.6)					
9.	Запас фінансової стійкості, % (п.8÷п.1×100)					×

1. Цей та наступні показники розраховують за умови, коли показник 4 > 0.

Завдання «Факторний аналіз показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості»

Зміст завдання: за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну показників порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості.

Порядок виконання

1. За інформацією табл. 59 за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну показника порогу рентабельності.

2. Сформулювати висновки про рівень і характер впливу факторів на зміну порогу рентабельності.

3. За інформацією табл. 59 за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну показника запасу фінансової стійкості.

4. Сформулювати висновки про рівень і характер впливу факторів на зміну запасу фінансової стійкості.

Факторний аналіз порогу рентабельності

За даними табл. 59 розраховуються умовні значення показника порогу рентабельності, тис. грн.

1. Показник умовний 1:

$$PP_{ум1} = \frac{ОД_1 \times ПВ_0}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (182)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_0$ – постійні витрати базового року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

$$PP_{ум1} =$$

2. Показник умовний 2:

$$PP_{ум2} = \frac{ОД_1 \times ПВ_1}{ОД_1 - ЗВ_0}, \quad (183)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_1$ – постійні витрати звітного року, тис. грн;

$ЗВ_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

$$PP_{ум2} =$$

Загальна зміна (+,-) показника порогу рентабельності, тис. грн:

$$\Delta PP = PP_1 - PP_0, \quad (184)$$

$$\Delta PP =$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta PP_{ОД} = PP_{ум1} - PP_0; \quad (185)$$

$$\Delta PP_{ОД} =$$

2) постійних витрат:

$$\Delta PP_{ПВ} = PP_{ум2} - PP_{ум1}; \quad (186)$$

$$\Delta PP_{ПВ} =$$

3) змінних витрат:

$$\Delta PP_{ЗВ} = PP_1 - PP_{ум2} \quad (187)$$

$$\Delta PP_{ЗВ} =$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta PP = \Delta PP_{ОД} + \Delta PP_{ПВ} + \Delta PP_{ЗВ}; \quad (188)$$

$$\Delta PP =$$

Факторний аналіз запасу фінансової стійкості

За даними табл. 59 розраховуються умовні значення показника запасу фінансової стійкості, %.

1. Показник умовний 1:

$$3\Phi C_{\text{ум1}} = \frac{ОД_1 - ПВ_0 - 3B_0}{ОД_1 - 3B_0} \times 100, \quad (189)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_0$ – постійні витрати базового року, тис. грн;

$3B_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

$$3\Phi C_{\text{ум1}} =$$

2. Показник умовний 2:

$$3\Phi C_{\text{ум2}} = \frac{ОД_1 - ПВ_1 - 3B_0}{ОД_1 - 3B_0} \times 100, \quad (190)$$

де $ОД_1$ – операційний дохід звітного року, тис. грн;

$ПВ_1$ – постійні витрати звітного року, тис. грн;

$3B_0$ – змінні витрати базового року, тис. грн.

$$3\Phi C_{\text{ум2}} =$$

Загальна зміна (+, -) показника запасу фінансової стійкості, в. п.:

$$\Delta 3\Phi C = 3\Phi C_1 - 3\Phi C_0, \quad (191)$$

$$\Delta 3\Phi C =$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) операційного доходу:

$$\Delta 3\Phi C_{\text{од}} = 3\Phi C_{\text{ум1}} - 3\Phi C_0 \quad (192)$$

$$\Delta 3\Phi C_{\text{од}} =$$

2) постійних витрат:

$$\Delta 3\Phi C_{\text{пв}} = 3\Phi C_{\text{ум2}} - 3\Phi C_{\text{ум1}}; \quad (193)$$

$$\Delta 3\Phi C_{\text{пв}} =$$

3) змінних витрат:

$$\Delta 3\Phi C_{\text{зв}} = 3\Phi C_1 - 3\Phi C_{\text{ум2}}; \quad (194)$$

$$\Delta 3\Phi C_{\text{зв}} =$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta 3\Phi C = \Delta 3\Phi C_{\text{од}} + \Delta 3\Phi C_{\text{пв}} + \Delta 3\Phi C_{\text{зв}}; \quad (195)$$

$$\Delta 3\Phi C =$$

ТЕМА: АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Економічний зміст категорій «ліквідність» і «платоспроможність».
2. Аналіз ліквідності балансу.
3. Система відносних показників оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства.

1. Економічний зміст категорій «ліквідність» і «платоспроможність»

Одними з ключових характеристик фінансового стану підприємства є ліквідність і платоспроможність. У Міжнародних стандартах фінансової звітності зазначається, що інформація стосовно ліквідності та платоспроможності використовується для прогнозування можливостей підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання. При цьому *ліквідність* стосується наявності грошових коштів у найближчому майбутньому після виконання платіжних зобов'язань певного періоду, а *платоспроможність* пов'язана із забезпеченістю грошовими коштами упродовж більш тривалого періоду для вчасного виконання зобов'язань.

У Методичних рекомендаціях щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства (затверджених наказом Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р., у редакції наказу Міністерства економіки України № 1361 від 26.10.2010 р.) дається таке визначення: *платоспроможність (ліквідність)* – один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності [23]. Отже, в цьому визначенні дані поняття ототожнюються. Проте більшість фінансових аналітиків вважають, що категорії ліквідності та платоспроможності близькі за змістом, але перша більш широка.

У загальному розумінні ліквідність – це спроможність майна перетворюватися у гроші. В економічній літературі розрізняють такі категорії: ліквідність активів, ліквідність балансу та ліквідність підприємства (рис. 2).

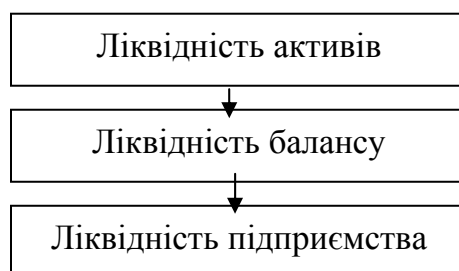


Рис. 2. Зв'язок між категоріями ліквідності

Під **ліквідністю активу** розуміють його здатність перетворюватися у гроші, а *ступінь ліквідності* визначається тривалістю періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим менше потрібно часу для інкасації певного активу, тим вищим є рівень його ліквідності.

При цьому слід розрізнити поняття ліквідності сукупних активів (як можливість їх швидкої реалізації в разі банкрутства і самоліквідації підприємства) та поняття ліквідності оборотних активів, що забезпечує поточну платоспроможність підприємства.

Ліквідність розглядається у двох аспектах:

- як час, необхідний для продажу активу;
- як сума, одержана від продажу активу.

Ці аспекти тісно пов'язані, адже можна продати актив дуже швидко, але зі значною знижкою в ціні; натомість, програвши у часі, можна виграти в ціні.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами (платіжними засобами), строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язань.

Ліквідність балансу відображає можливість суб'єкта господарювання до швидкого перетворення активів у гроші для своєчасного і повного виконання зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів полягає у тому, що ліквідність балансу відображає узгодженість обсягів і рівня ліквідності активів з обсягами і строками погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів оцінюється незалежно від інформації пасиву балансу.

Ліквідність підприємства – більш широке за змістом поняття, ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу характеризує якість управління активами, тобто передбачає пошук платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел (реалізації майна). Але підприємство може залучати позикові кошти зі сторони за умови позитивного іміджу в діловому світі та високого рівня інвестиційної привабливості. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, потрібно враховувати його фінансову гнучкість, що передбачає здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку і т. ін.

Основна формальна ознака ліквідності підприємства – перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над поточними зобов'язаннями і забезпеченнями. Чим більше це перевищення, тим сприятливішим є фінансовий стан підприємства з погляду ліквідності.

Наслідками *низького рівня ліквідності* є неспроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання і забезпечення, що призводить, у свою чергу, до інтенсивного продажу необоротних активів, а в найгіршому випадку – неплатоспроможності та банкрутства.

З категорією ліквідності тісно пов'язане поняття *платоспроможності*, яке характеризує здатність підприємства до вчасного і повного виконання платіжних зобов'язань. **Платоспроможність** – це наявність у підприємства грошей та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення.

Платоспроможність означає можливості підприємства своєчасно та в

повному обсязі задовольняти платіжні вимоги постачальників, сплачувати проценти і повертати кредити, виплачувати заробітну плату, вносити платежі до бюджету, тобто проводити розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями. Отже, платоспроможність розглядається як характеристика готовності підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями, строк сплати яких настав.

Явище платоспроможності різноманітне за зовнішніми виявами і наслідками для підприємства. У цьому зв'язку доцільно класифікувати види платоспроможності за окремими ознаками.

1. За *інформаційною базою дослідження*:

а) **статична платоспроможність** визначається на відповідну дату і характеризує здатність підприємства виконувати платіжні зобов'язання за рахунок наявних грошей. Інформаційною базою оцінювання статичної платоспроможності є баланс (звіт про фінансовий стан);

б) **динамічна платоспроможність** – її оцінювання здійснюється на підставі аналізу грошового обороту підприємства, тобто визначення і порівняння обсягів вхідного (надходження грошей) та вихідного (витрачання грошей) грошових потоків упродовж певного періоду часу.

2. За *періодом оцінювання*:

а) **поточна платоспроможність** означає наявність у достатньому обсязі грошей для розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю, що потребує негайного погашення;

б) **перспективна платоспроможність** встановлює потенційні можливості виконання платіжних зобов'язань, що забезпечується їх погодженістю з платіжними засобами протягом прогнозного періоду. Вона визначається на коротко-, середньо- та довгострокову перспективи.

3. За *обсягом платіжних засобів* оцінюються платіжні можливості з виконання поточних зобов'язань і забезпечень:

а) **грошова платоспроможність** – тільки за рахунок наявних грошей;

б) **розрахункова платоспроможність** – за рахунок наявних грошей і можливих джерел їх зростання (коштів у розрахунках);

в) **майнова платоспроможність** – за рахунок усіх видів оборотних активів (у разі їх можливого продажу).

В аналізі ліквідності та платоспроможності важливим є питання щодо співвідношення цих характеристик фінансового стану підприємства.

По-перше, *категорії «ліквідність» і «платоспроможність» є взаємопов'язаними*. Оцінюючи ліквідність підприємства, мають на увазі наявність у нього оборотних активів, теоретично достатніх для погашення зобов'язань. Ліквідність характеризує здатність суб'єкта господарювання розраховуватися за поточними зобов'язаннями і забезпеченнями шляхом перетворення активів у гроші. Платоспроможність означає можливість підприємства погашати наявними у нього грошовими коштами поточні зобов'язання негайно, за першою вимогою кредиторів.

По-друге, ліквідність балансу, що базується на рівновазі активів і пасивів, є основою платоспроможності підприємства. Іншими словами, *ліквідність – це засіб підтримання платоспроможності*. Одночасно, якщо

підприємство має позитивний діловий імідж і постійно платоспроможне, йому легше підтримувати свою ліквідність.

Таким чином, *ліквідність – це необхідна, але ще недостатня умова платоспроможності*. Коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як стабільний, однак це оцінювання виявиться помилковим, якщо в складі оборотних активів значну частку становлять неліквідні матеріальні ресурси і прострочена дебіторська заборгованість.

По-третє, *ліквідність менш динамічна порівняно з платоспроможністю*. Це зумовлено тим, що в кожному підприємстві складається достатньо стабільна структура майна і джерел формування капіталу, в результаті чого значення коефіцієнтів ліквідності мають незначні коливання у динаміці. Натомість фінансовий стан підприємства з погляду його платоспроможності може характеризуватися суттєвими змінами, що залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами, виконання плану реалізації продукції, своєчасного надходження платежів від контрагентів тощо.

2. Аналіз ліквідності балансу

Аналіз ліквідності балансу проводиться шляхом порівняння величин платіжних засобів (активів), які згруповані за рівнем ліквідності, з величинами зобов'язань (пасивів), які згруповані за терміновістю сплати.

Методична послідовність аналізу ліквідності балансу включає такі етапи.

I етап. Групування активів балансу за *ознакою рівня ліквідності*, тобто швидкості перетворення у гроші (табл. 60).

Таблиця 60

Групування активів за рівнем ліквідності

Група	Вид активів	Економічний зміст (статті та розділи балансу)	Порядок розрахунку за даними активу форми № 1 (рядки)
A1	Високоліквідні	Гроші та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції	1160+1165
A2	Середньоліквідні	Поточна дебіторська заборгованість за видами	сума із 1120 ¹ по 1155 (без 1136)
A3	Низьколіквідні	Запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи	1100+1110+1170+ +1180 ¹ +1190
A4	Важколіквідні	Необоротні активи; необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1095+1200

1. Додаткові статті (додаток 3 до НП(С)БО 1).

Отже, в аналізі ліквідності балансу активи поділяють на 4 групи.

1. *Високоліквідні, або найбільш ліквідні, активи (A1)* – суми грошей та їх еквівалентів, які можуть бути негайно використані для здійснення

розрахунків. До цієї групи включають також поточні фінансові інвестиції (короткострокові цінні папери).

2. *Середньоліквідні, або активи, що швидко реалізуються (А2)*, – активи, для перетворення яких у гроші потрібен певний час: усі види поточної дебіторської заборгованості, платежі за якою очікуються протягом 12 місяців після звітної дати. Ліквідність цих видів оборотних активів різна і залежить від низки суб'єктивних та об'єктивних факторів: вчасності відвантаження продукції, швидкості оформлення банківських документів, форм розрахунків, попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, взаємовідносин підприємства з покупцями та їх платоспроможності тощо.

3. *Низьколіквідні, або активи, що повільно реалізуються (А3)*, – запаси, поточні біологічні активи, витрати майбутніх періодів, інші оборотні активи, для трансформування яких у гроші потрібно значно більше часу.

4. *Важколіквідні, або активи, що важко реалізуються (А4)*, – активи, призначені для використання у господарській діяльності протягом тривалого періоду часу: необоротні активи; необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття.

В активі балансу платіжні засоби розміщують переважно за принципом зростання рівня ліквідності.

II етап. Групування пасивів балансу за ознакою терміновості сплати, тобто строків погашення зобов'язань і забезпечень (табл. 61).

Таблиця 61

Групування пасивів за терміновістю сплати

Група	Вид пасивів	Економічний зміст (статті та розділи балансу)	Порядок розрахунку за даними пасиву форми № 1 (рядки)
П1	Найбільш термінові зобов'язання	Поточна кредиторська заборгованість за видами	сума із 1610 по 1650 ¹
П2	Короткострокові зобов'язання і забезпечення	Короткострокові кредити банків, поточні забезпечення, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання	1600+1605 ² +1660+ +1665+1670 ² +1690
П3	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, довгострокові забезпечення, цільове фінансування	1595
П4	Постійні пасиви	Власний капітал; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1495+1700

1. Без урахування ряд. 1621. Включаючи додаткові статті: ряд. 1635, 1640, 1645, 1650 (додаток 3 до НП(С)БО 1).

2. Додаткові статті (додаток 3 до НП(С)БО 1).

Отже, в аналізі ліквідності балансу пасиви поділяють на 4 групи.

1. *Найбільш термінові зобов'язання* (П1) – поточна кредиторська заборгованість за видами.

2. *Короткострокові зобов'язання і забезпечення* (П2) – короткострокові кредити банків, поточні забезпечення, доходи майбутніх періодів, інші поточні зобов'язання.

3. *Довгострокові зобов'язання і забезпечення* (П3) – відстрочені податкові зобов'язання, довгострокові кредити банків, інші довгострокові зобов'язання, довгострокові забезпечення, цільове фінансування.

4. *Постійні пасиви* (П4) – зобов'язання перед власниками підприємства в частині формування власного капіталу, тобто статті розділу I пасиву «Власний капітал» і розділ IV пасиву «Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття».

У пасиві балансу платіжні зобов'язання розміщуються переважно за принципом збільшення терміновості сплати.

III етап. Побудова розрахункової таблиці, у якій шляхом порівняння величин відповідних груп активів і пасивів (A1–П1, A2–П2, A3–П3) визначаються *надлишки (нестачі) платіжних засобів для покриття зобов'язань і забезпечень*.

Сума перших трьох груп активів (A1+A2+A3) становить загальну величину оборотних активів (рядок 1195 балансу), а сума перших трьох груп пасивів (П1+П2+П3) – загальну величину довгострокових та поточних зобов'язань і забезпечень (рядки 1595 і 1695 балансу). У зв'язку з цим у підсумковому рядку розрахункової таблиці визначається надлишок (нестача) оборотних активів для покриття зобов'язань і забезпечень.

IV етап. На підставі інформації розрахункової таблиці *формулювання висновку щодо характеру ліквідності балансу підприємства*:

а) *баланс є абсолютно ліквідним*, якщо одночасно виконуються такі умови:

$$\begin{cases} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3. \end{cases} \quad (196)$$

б) *ліквідність балансу меншою або більшою мірою відрізняється від абсолютної*, якщо не виконується одна або дві умови (нерівності (195));

в) *баланс є неліквідним*, якщо не виконується жодна умова, тобто:

$$\begin{cases} A1 < П1; \\ A2 < П2; \\ A3 < П3. \end{cases} \quad (197)$$

Порівняння високо- і середньоліквідних активів (A1+A2) із найбільш терміновими та короткостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями (П1+П2) дає змогу визначити *поточну ліквідність* балансу. Зіставлення низьколіквідних активів (A3) із довгостроковими зобов'язаннями і забезпеченнями (П3) відображає *перспективну ліквідність*.

Під час формулювання висновків необхідно враховувати, що у більшості підприємств не виконується перша умова нерівностей ($A1 < П1$). Як правило, це зумовлено двома причинами:

– по-перше, недоцільністю за високої інфляції утримувати в складі активів значну частку високоліквідних активів, тобто грошей і поточних фінансових інвестицій, оскільки вони знецінюються у першу чергу. Тому є сенс переводити їх в інші, більш захищені від впливу інфляції види активів (сировину, матеріали, паливо, устаткування, нерухомість тощо);

– по-друге, в умовах інфляції підприємству не вигідно своєчасно погашати поточну кредиторську заборгованість, оскільки за рахунок неї виникає непряме кредитування підприємства.

При цьому, з одного боку, завжди є ризик недостатньої ліквідності, коли не вистачає високоліквідних засобів для погашення найбільш термінових зобов'язань, а з іншого – ризик зайвої ліквідності, коли у зв'язку з надлишком високоліквідних активів, що, як правило, є низькодохідними, підприємство недоодержує прибуток.

V етап. Розрахунок загального показника ліквідності (ЗПЛ) для комплексного оцінювання динаміки ліквідності балансу:

$$ЗПЛ = \frac{A1 \times V_{A1} + A2 \times V_{A2} + A3 \times V_{A3}}{П1 \times V_{П1} + П2 \times V_{П2} + П3 \times V_{П3}}, \quad (198)$$

де A і $П$ – величини відповідних груп активів і пасивів, тис. грн;

V_A і V_P – частки відповідних груп активів і пасивів у їх загальному підсумку, %:

Підвищення загального показника ліквідності свідчить про позитивну динаміку ліквідності балансу, і навпаки.

3. Система відносних показників оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства

Для оцінювання ліквідності та статичної платоспроможності підприємства використовується система відносних показників, які мають назву **коефіцієнтів ліквідності (платоспроможності)**.

Економічний зміст, порядок розрахунку за даними форми № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та нормативні значення основних і допоміжних показників оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства наведено в табл. 62.

Основні показники розраховують за принципом: у чисельнику – відповідні групи платіжних засобів, у знаменнику – поточні зобов'язання і забезпечення. Залежно від того, якими видами платіжних засобів підприємство має можливість здійснити оплату поточних зобов'язань і забезпечень, визначають *три рівні платоспроможності*:

1) *грошова* характеризується коефіцієнтом абсолютної ліквідності:

**Відносні показники оцінювання ліквідності
та платоспроможності підприємства**

Показник	Економічний зміст	Порядок розрахунку за даними форми № 1 (рядки)	Нормативне значення
Основні показники			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	[Гроші та їх еквіваленти]+ +[Поточні фінансові інвестиції] Поточні зобов'язання і забезпечення	$\frac{1160+1165}{1695}$	$\geq 0,2$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	[Гроші та їх еквіваленти]+ +[Поточні фінансові інвестиції]+ +[Поточна дебіторська заборгованість]+[Інші оборотні активи] Поточні зобов'язання і забезпечення	$\frac{\text{сума із 1125 по 1190}^1}{1695}$	$\geq 0,7$
Коефіцієнт загальної ліквідності	<u>Оборотні активи</u> Поточні зобов'язання і забезпечення	$\frac{1195}{1695}$	$\geq 1,0$
Допоміжні показники			
Коефіцієнт платоспроможності	<u>Гроші та їх еквіваленти</u> Поточні зобов'язання і забезпечення	$\frac{1165}{1695}$	$\geq 0,1$
Коефіцієнт критичної ліквідності	<u>Оборотні активи</u> Позиковий капітал	$\frac{1195}{1595+1695+1700}$	$\geq 1,0$
Коефіцієнт покриття запасів	<u>«Нормальні» джерела покриття</u> Запаси і поточні біологічні активи	$\frac{1495- 1425 - 1430 +1595+1695+1700-1095}{1100+1110}$	$\geq 1,0$

1. Включаючи додаткові статті: ряд. 1115, 1120, 1140, 1145, 1180 (додаток 3 до НП(С)БО 1).

[A1]÷[П1+П2] (за даними табл. 60, 61);

2) **розрахункова** характеризується коефіцієнтом швидкої ліквідності: [A1+A2]÷[П1+П2];

3) **майнова (потенційна)** характеризується коефіцієнтом загальної ліквідності: [A1+A2+A3]÷[П1+П2].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (інша назва – коефіцієнт негайної ліквідності) характеризує миттєву платоспроможність і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство має можливість негайно погасити високоліквідними оборотними активами (грошима і поточними фінансовими інвестиціями). Цей коефіцієнт є найбільш жорстким критерієм оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства.

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності ($\geq 0,2$) означає, що підприємство є грошово платоспроможним, якщо високоліквідні оборотні активи не менш ніж на 20 % покривають поточні зобов'язання і забезпечення. Одночасно потрібно мати на увазі, що в умовах інфляції доцільно зменшувати частку грошових коштів в активах, оскільки вони знецінюються у першу чергу.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності реально може перебувати в межах нормативного обмеження для підприємств, які займаються переважно посередницькою, торговельно-закупівельною, біржовою діяльністю. У підприємств виробничої сфери, навіть якщо вони є платоспроможними за коефіцієнтом загальної ліквідності чи коефіцієнтом швидкої ліквідності, значення коефіцієнта абсолютної ліквідності може бути дуже низьким.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (інша назва – коефіцієнт проміжної ліквідності) характеризує потенційну платоспроможність з урахуванням майбутніх надходжень від дебіторів і показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство може погасити, використавши поряд із високоліквідними оборотними активами середньоліквідні активи (поточну дебіторську заборгованість, інші оборотні активи). Цей коефіцієнт визначає рівень платоспроможності підприємства на період, що дорівнює середній тривалості одного обороту поточної дебіторської заборгованості за умови повного і своєчасного її погашення. Нормативне оцінювання коефіцієнта швидкої ліквідності перебуває у межах 0,6–0,8.

Проводячи аналіз за допомогою коефіцієнта швидкої ліквідності, слід звертати увагу не тільки на числове значення, а й на якість поточної дебіторської заборгованості. Зростання цього показника може бути пов'язане зі збільшенням простроченої дебіторської заборгованості, що свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства.

Коефіцієнт загальної ліквідності (інші назви – загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт покриття) – це найбільш комплексний показник оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства, який визначається відношенням усієї суми оборотних активів до величини поточних зобов'язань і забезпечень. На відміну від попередніх показників коефіцієнт загальної ліквідності відображає платіжні можливості на відносно віддалену перспективу – період, що дорівнює середній тривалості одного обороту оборотних активів, за умови своєчасних розрахунків з дебіторами, реалізації готової продукції, товарів, а за потреби і виробничих запасів.

Коефіцієнт загальної ліквідності показує, скільки гривень оборотних активів припадає на кожну гривню поточних зобов'язань і забезпечень, тобто оцінює достатність ресурсів оборотних активів для погашення короткострокових зобов'язань. У закордонній фінансово-аналітичній практиці встановлено, що оборотні активи мають не менш як удвічі перевищувати короткострокові зобов'язання, оскільки лише в цьому випадку підприємство зможе продовжувати функціонувати за повного погашення заборгованості. Проте в економіці України більшість аналітиків дотримується мінімального нормативного значення коефіцієнта загальної

ліквідності (≥ 1). Якщо цей показник менше 1, баланс вважається неліквідним, а підприємство – неплатоспроможним.

Разом із тим високе значення коефіцієнта загальної ліквідності не завжди є ознакою належного рівня платоспроможності, адже може бути пов'язане з надлишковими виробничими запасами, понаднормативними залишками готової продукції на складах, невиправданим зростанням поточної дебіторської заборгованості, тобто з уповільненням оборотності капіталу, а отже, в цілому незадовільним управлінням активами.

Відносні показники оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства задовольняють інтереси певних користувачів аналітичної інформації. Так, для постачальників товарно-матеріальних цінностей найбільш важливим є коефіцієнт абсолютної ліквідності. Банки особливу увагу звертають на коефіцієнт швидкої ліквідності. Акціонери та інвестори оцінюють фінансовий стан підприємств переважно за допомогою коефіцієнта загальної ліквідності.

За результатами оцінювання рівня і динаміки коефіцієнтів ліквідності формулюються такі **висновки**:

– за порівняння фактичних значень з нормативними (табл. 62) – про платоспроможність, недостатню платоспроможність або неплатоспроможність підприємства за відповідним показником;

– за порівняння фактичних значень у динаміці – про підвищення (зниження) рівня платіжних можливостей (рівня платоспроможності) підприємства за відповідним показником з урахуванням використання відповідних груп платіжних засобів.

Водночас з аналізом коефіцієнтів ліквідності для оцінювання платоспроможності підприємства за даними балансу і звіту про фінансові результати визначаються інші відносні показники, серед яких:

– частка оборотних активів в активах;
– частка запасів в оборотних активах;
– відношення довгострокових зобов'язань і забезпечень до зареєстрованого (пайового) капіталу;

– відношення поточних зобов'язань і забезпечень до зареєстрованого (пайового) капіталу;

– відношення активів до довгострокових і поточних зобов'язань і забезпечень (нормативне значення $\geq 2,0$);

– відношення оборотних активів до довгострокових і поточних зобов'язань і забезпечень;

– відношення чистого доходу до довгострокових зобов'язань і забезпечень;

– відношення чистого доходу до поточної кредиторської заборгованості;

– відношення чистого прибутку до величини активів;

– відношення поточної дебіторської заборгованості до поточної кредиторської заборгованості.

Аналіз динаміки наведених показників дає змогу поглибити аналітичні оцінки стану і тенденцій зміни ліквідності та платоспроможності підприємства.

Тести для самоперевірки знань

1. Ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами (платіжними засобами), строк перетворення яких у гроші відповідає строку погашення зобов'язань, – це визначення:

- а) ліквідності активів;
- б) ліквідності балансу;
- в) платоспроможності;
- г) ліквідності підприємства.

2. Яка з наведених категорій є найбільш широкою за змістом:

- а) ліквідності активів;
- б) ліквідність запасів;
- в) ліквідності балансу;
- г) ліквідності підприємства?

3. Платоспроможність – це:

- а) можливість матеріальних цінностей легко перетворюватися у гроші;
- б) наявність у підприємства грошей та їх еквівалентів, достатніх для розрахунків за поточною кредиторською заборгованістю, яка потребує негайного погашення;
- в) наявність у підприємства оборотних активів у таких розмірах, які теоретично достатні для погашення поточних зобов'язань і забезпечень;
- г) ліквідність підприємства.

4. За інформаційною базою дослідження платоспроможність поділяється на:

- а) поточну і перспективну;
- б) грошову, розрахункову та майнову;
- в) статичну і динамічну;
- г) початок і кінець звітного періоду.

5. Баланс (звіт про фінансовий стан) є інформаційною базою оцінювання платоспроможності:

- а) статичної;
- б) динамічної;
- в) перспективної;
- г) поточної.

6. Яка платоспроможність оцінюється шляхом визначення та порівняння обсягів вхідного і вихідного грошових потоків упродовж певного періоду часу:

- а) статична;
- б) динамічна;
- в) грошова;
- г) поточна?

7. Платоспроможність поділяється на грошову, розрахункову та майнову за ознакою:

- а) обсяг платіжних засобів;
- б) період оцінювання;
- в) інформаційна база дослідження;
- г) ліквідність активів.

8. Який вид платоспроможності визначає платіжні можливості з виконання поточних зобов'язань і забезпечень за рахунок усіх видів оборотних активів:

- а) грошова;
- б) розрахункова;
- в) динамічна;
- г) майнова?

9. Найбільш ліквідні активи – це:

- а) гроші та їх еквіваленти;
- б) поточна дебіторська заборгованість;
- в) запаси;
- г) основні засоби.

10. Поточна дебіторська заборгованість належить до активів:

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

11. Активи, що повільно реалізуються, – це:

- а) необоротні активи;
- б) запаси;
- в) поточні біологічні активи;
- г) правильні відповіді б) і в).

12. Важколіквідні активи – це:

- а) основні засоби;
- б) нематеріальні активи;
- в) інші оборотні активи;
- г) правильні відповіді а) і б).

13. Який вид пасивів належить до найбільш термінових зобов'язань:

- а) короткострокові кредити банків;
- б) довгострокові кредити банків;
- в) інші поточні зобов'язання;
- г) поточна кредиторська заборгованість за видами?

14. Власний капітал; зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття – це:

- а) постійні пасиви;
- б) найбільш термінові зобов'язання;
- в) короткострокові зобов'язання і забезпечення;
- г) довгострокові зобов'язання і забезпечення.

15. За виконання яких умов баланс є абсолютно ліквідним:

- а) $A1 < П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3$;
- б) $A1 < П1, A2 < П2, A3 \geq П3$;
- в) $A1 < П1, A2 < П2, A3 < П3$;
- г) $A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3$?

16. Який коефіцієнт ліквідності визначається відношенням грошей та їх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань і забезпечень:

- а) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнт платоспроможності;
- г) коефіцієнт загальної ліквідності?

17. Коефіцієнт ліквідності, що показує, яку частину поточних зобов'язань і забезпечень підприємство може погасити, використавши поряд із високоліквідними оборотними активами середньоліквідні активи:

- а) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- б) коефіцієнт загальної ліквідності;
- в) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- г) коефіцієнт платоспроможності.

18. За допомогою якого коефіцієнта ліквідності оцінюється достатність оборотних активів для покриття поточних зобов'язань і забезпечень:

- а) коефіцієнта загальної ліквідності;
- б) коефіцієнта абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнта платоспроможності;
- г) коефіцієнта швидкої ліквідності?

19. Грошову платоспроможність підприємства характеризує:

- а) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- б) коефіцієнт загальної ліквідності;

- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт критичної ліквідності.

20. Який рівень платоспроможності підприємства характеризується коефіцієнтом швидкої ліквідності:

- а) грошова платоспроможність;
- б) розрахункова платоспроможність;
- в) перспективна платоспроможність;
- г) майнова платоспроможність?

21. Коефіцієнт загальної ліквідності характеризує платоспроможність:

- а) майнову;
- б) розрахункову;
- в) грошову;
- г) перспективну.

22. За якого значення коефіцієнта абсолютної ліквідності підприємство вважатиметься платоспроможним:

- а) $\geq 0,1$;
- б) $\geq 0,2$;
- в) $< 0,1$;
- г) $< 0,2$?

23. За якого значення коефіцієнта швидкої ліквідності підприємство є неплатоспроможним:

- а) 0,9;
- б) 1,2;
- в) 0,4;
- г) 1,5?

24. Коефіцієнт абсолютної ліквідності становить 0,1. Як він зміниться, якщо гроші та їх еквіваленти збільшаться у 3 рази, а поточні зобов'язання і забезпечення зростуть у 2 рази:

- а) залишиться незмінним;
- б) досягне 0,3;
- в) становитиме 0,05;
- г) дорівнюватиме 0,15?

25. Коефіцієнт швидкої ліквідності дорівнює 0,8. Як він зміниться, якщо платіжні засоби збільшаться на 20 %, а поточні зобов'язання і забезпечення зменшаться на 40 %:

- а) досягне 1,6;
- б) становитиме 1,2;
- в) дорівнюватиме 0,6;
- г) не зміниться?

26. Коефіцієнт загальної ліквідності становить 2,0. Яким буде його значення за умови збільшення оборотних активів на 10 % і незмінності поточних зобов'язань і забезпечень:

- а) 2,1;
- б) 2,2;
- в) 2,5;
- г) 1,9?

Вірні відповіді: 1 – б; 2 – г; 3 – б; 4 – в; 5 – а; 6 – б; 7 – а; 8 – г; 9 – а; 10 – б; 11 – г; 12 – г; 13 – г; 14 – а; 15 – г; 16 – б; 17 – в; 18 – а; 19 – в; 20 – б; 21 – а; 22 – б; 23 – в; 24 – г; 25 – а; 26 – б.

Практичні завдання

Завдання «Аналіз ліквідності балансу»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в табл. 60 і 61, провести групування оборотних активів за рівнем ліквідності та зобов'язання за терміновістю сплати, визначити надлишок (нестачу) платіжних засобів для покриття зобов'язань (табл. 63).

Порядок виконання

1. За вихідною інформацією форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки) відповідно до методики табл. 60 і 61 визначити величини груп активів і пасивів, розрахувати надлишки (нестачі) платіжних засобів для покриття зобов'язань (табл. 63).

2. За формулою (197) провести розрахунок загального показника ліквідності.

3. Сформулювати висновки щодо стану і динаміки ліквідності балансу підприємства.

За даними табл. 64 необхідно визначити частку відповідних груп активів і пасивів у їх загальному підсумку, а потім за формулою (197) провести розрахунок значення загального показника ліквідності станом на кінець трьох років. Його підвищення свідчить про позитивну динаміку ліквідності балансу, і навпаки.

**Аналіз ліквідності балансу підприємства за 2015-2017 рр.
(станом на кінець року), тис. грн**

Група	Вид оборотних активів	Роки			Група	Вид зобов'язань і забезпечень	Роки			Надлишок (+) або нестача (-) платіжних засобів (А-П)		
											2015 р.	2016 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11= 3-8	12= 4-9	13= 5-10
A1	Високо-ліквідні				П1	Найбільш термінові						
A2	Середньо-ліквідні				П2	Короткострокові						
A3	Низько-ліквідні				П3	Довгострокові						
	Усього					Усього						

Завдання «Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства за системою відносних показників (коефіцієнтів)»

Зміст завдання: за методикою, наведеною в табл. 62, провести розрахунок і дати оцінку рівня та динаміки відносних показників (коефіцієнтів), які характеризують ліквідність та платоспроможність підприємства (табл. 64).

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» (додатки), відповідно до методики табл. 62 провести розрахунок коефіцієнтів, визначити їх зміну (табл. 64).

2. Сформулювати висновки, взявши до уваги економічний зміст і нормативні значення показників.

Показники оцінювання ліквідності та платоспроможності підприємства за 2015-2017 рр. (станом на кінець року)

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-) 2017 р. від 2015 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності				
Коефіцієнт швидкої ліквідності				
Коефіцієнт загальної ліквідності				
Коефіцієнт платоспроможності				
Коефіцієнт критичної ліквідності				
Коефіцієнт покриття запасів				

Завдання «Факторний аналіз коефіцієнта загальної ліквідності»

Зміст завдання: за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну коефіцієнта загальної ліквідності.

Порядок виконання

1. Вибрати вихідну інформацію з форми № 1 фінансової звітності «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», занести її в табл. 65, визначити коефіцієнт загальної ліквідності.

2. За інформацією табл. 65 за допомогою способу ланцюгових підстановок визначити вплив факторів на зміну коефіцієнта загальної ліквідності.

3. Сформулювати висновки про рівень і характер впливу факторів на зміну коефіцієнта загальної ліквідності.

Вихідні показники для факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності:

1) оборотні активи – форма № 1: ряд. 1195, гр. 4;

2) поточні зобов'язання і забезпечення – форма № 1: ряд. 1695, гр. 4.

Таблиця 65

Вихідна інформація для факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності за 2016-2017 рр. (станом на кінець року)

№ з/п	Показник	Умовне позначення	2016 р.	2017 р.	Відхилення (+,-)	
					абсолютне	відносне, %
A	B	B	1	2	3=2-1	4=3÷1 ×100
1.	Оборотні активи, тис. грн	OA				
2.	Поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн	ПЗ				
3.	Коефіцієнт загальної ліквідності (п.1÷п.2)	КЗЛ				

Модель факторного аналізу коефіцієнта загальної ліквідності:

$$KЗЛ = \frac{OA}{ПЗ}. \quad (199)$$

За даними табл. 65 розраховується умовне значення коефіцієнта загальної ліквідності:

$$KЗЛ_{ум} = \frac{OA_1}{ПЗ_0}; \quad (200)$$

Загальна зміна (+,-) коефіцієнта загальної ліквідності:

$$\Delta KЗЛ = KЗЛ_1 - KЗЛ_0; \quad (201)$$

$$\Delta KЗЛ =$$

у тому числі за рахунок факторів:

1) оборотних активів:

$$\Delta KЗЛ_{OA} = KЗЛ_{yM} - KЗЛ_0; \quad (202)$$

$$\Delta KЗЛ_{OA} =$$

2) поточних зобов'язань і забезпечень:

$$\Delta KЗЛ_{ПЗ} = KЗЛ_1 - KЗЛ_{yM}; \quad (203)$$

$$\Delta KЗЛ_{ПЗ} =$$

Перевірка розрахунку:

$$\Delta KЗЛ = \Delta KЗЛ_{OA} + \Delta KЗЛ_{ПЗ}; \quad (204)$$

$$\Delta KЗЛ =$$

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз господарської діяльності : [навч. посіб.] / Шевчук В. О., Коновалова О. В., Пантелеев В. П.; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К. : ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2011. – 399 с.
2. Аналіз господарської діяльності [текст] : навч. посіб. / [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. Економічний аналіз : [навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит»] / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 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. Економічний аналіз: навч. посібник. За ред. Волкової Н.А. / Н. А. Волкова, Р. М. Волчек, О. М. Гайдаєнко. та ін. – Одеса: ОНЕУ, ротاپронт. – 2015. – 310 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5717/1/%D0%95%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7.pdf>.
14. 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. – 306 с.
15. Журнал «Економічний аналіз» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://econa.org.ua/index.php/econa>
16. Журнал «Экономический анализ: теория и практика» // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fin-izdat.ru/journal/analiz>.
17. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : [підручник] / Кіндрацька Г. І.,

Білик М. С., Загородній А. Г. ; 3-тє вид., переробл. і доп. – К. : Знання, 2008. – 487 с.

18. 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.

19. Костенко Т. Д. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посібник] / Т. Д. Костенко, Є. Ю. Підгорна ; вид. 3-тє перероб. та доп. – К. : ЦУЛ, 2009. – 400 с.

20. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика: [навч. посібник] / І. В. Кривов'язюк – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 450 с.

21. Кузьмін О. Є. Економічна діагностика: [навч. посібник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.

22. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : [навч. посіб.] / Л. А. Лахтіонова. – К. : КНЕУ, 2004. – 365 с.

23. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Затверджено наказом Міністерства економіки України № 14 від 19.01.2006 р. (у редакції наказу Міністерства економіки України № 1361 від 26.10.2010 р.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

24. Мних Є. В. Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 630 с.

25. 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>.

26. 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.

27. Останкова Л. А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посіб. / Л. А. Останкова, Н. Ю. Шевченко. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 256 с.

28. Павловська О. В. Фінансовий аналіз : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. – К. : КНЕУ, 2002. – 388 с.

29. 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.

30. Петряєва З. Ф. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / З. Ф. Петряєва. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 372 с.

31. Подольська В. О. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.

32. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів

господарювання: [підручник] / П. Я. Попович; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 630 с.

33. Пошукова система по українським ВАКівским журналам // [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.science-community.org/ru/poshukvak>.

34. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : [навч. посібник] / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К. : ЦУЛ, 2008 – 430 с.

35. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО «Новое знание», 2010. – 688 с.

36. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств: [підручник] / В. К. Савчук. – К. : Урожай, 1995. – 544 с.

37. 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.

38. Серединська В. М. Економічний аналіз: [навч. посібник] / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Астон, 2010. – 592 с.

39. Сіменко І. В. Аналіз господарської діяльності / І. В. Сіменко – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 384 с.

40. Стратегічний аналіз : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. усіх спец. / О. В. Кочетков, О. М. Кобилкін, С. В. Кобилкіна, Ю. Г. Бережна, Р. В. Марков, А. М. Брагінець ; за ред. проф. О. В. Кочеткова. – 3-є вид., випр. – Київ : Кондор-Видавництво, 2017. – 412 с.

41. Теорія економічного аналізу / [наук. ред. Є. К. Бабець]. – К. : Професіонал, 2007. – 384 с.

42. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : частина I [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник ; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 358 с.

43. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : частина II [навч. посіб.] / Ю. М. Тютюнник; 2-ге вид., перероб. і доп. – Полтава : РВВ ПДАА, 2014. – 394 с.

44. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Тютюнник Ю. М., Дорогань-Писаренко Л. О., Тютюнник С. В. – Полтава : ПДАА, 2016. – 432 с.

45. Фінансово-економічний аналіз : [підручник] / [Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін.] ; під заг. ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 528 с.

46. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.

47. 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.

48. Череп А. В. Аналіз інвестиційних проектів: практикум. / А. В. Череп, В. З. Бугай, Є. Л. Білий, А. В. Бугай. – К. : Кондор, 2015. – 260 с.

49. Шигимага А.Ф. Проектний аналіз. / А.Ф. Шигимага, Н.В. Ільченко.

– К. : Кондор-Видавництво. 2015. – 320 с.

50. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства: [посібник] / В. П. Шило. – К. : Кондор, 2005. – 240 с.

51. 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 2015 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього 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 звітного періоду	На кінець звітного 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 2016 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього 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 2017 р.**

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього 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			
Баланс	1700	-	-
Баланс	1900	644322	589971

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	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 2016 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 2017 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)	(-)

Ш. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ 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

Навчальне видання

Навчальний посібник

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Олена Володимирівна Єгорова

Людмила Олександрівна Дорогань-Писаренко

Юрій Михайлович Тютюнник

Підп. до друку 24.08.2018. Формат 60x90^{1/16}. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 18,3. Обл.-вид. арк. 14,4. Тираж 300 пр. Зам. 101.
Гарнітура Times New Roman Cyt.

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.