

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА

Г. В. Запорожець

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

*(для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
всіх форм навчання зі спеціальності 281 – Публічне управління
та адміністрування)*

Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2024

УДК 005.52:330.1(075.8)

Запорожець Г. В. Аналіз господарської діяльності : конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти всіх форм навчання зі спеціальності 281 – Публічне управління та адміністрування / Г. В. Запорожець ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. – 121 с.

Автор

канд. екон. наук, доц. Г. В. Запорожець

Рецензент

М. В. Волкова, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування (Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова)

Рекомендовано кафедрою менеджменту і публічного адміністрування, протокол № 1 від 31.08.2023.

Конспект лекцій складено з метою допомогти студентам економічних, адміністративно-управлінських спеціальностей закладів вищої освіти під час підготовки до занять, заліків та іспитів з навчальної дисципліни «Аналіз господарської діяльності».

© Г. В. Запорожець, 2024

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
ТЕМА 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ	7
1.1 Значення економічного аналізу в ринкових умовах.....	7
1.2 Предмет та види економічного аналізу.....	9
1.3 Методи економічного аналізу.....	14
1.4 Інформаційна база економічного аналізу.....	18
1.5 Організація та етапи економічного аналізу.....	22
Контрольні запитання.....	25
ТЕМА 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ, АСОРТИМЕНТНОГО ПЛАНУ І РИТМІЧНОСТІ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ.....	27
2.1 Значення й завдання аналізу виробництва та реалізації продукції.....	27
2.2 Аналіз обсягів виробництва продукції.....	28
2.3 Аналіз асортименту та структури випуску продукції.....	30
2.4 Аналіз якості продукції.....	32
2.5 Аналіз ритмічності та якості виробництва.....	36
2.6 Аналіз обсягу реалізації продукції.....	39
Контрольні запитання.....	43
ТЕМА 3 АНАЛІЗ ТРУДОВИХ ФАКТОРІВ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ.....	44
3.1 Сутність, мета і джерела аналізу трудових ресурсів.....	44
3.2 Аналіз стану та забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.....	45
3.3 Аналіз використання робочого часу.....	46
3.4 Аналіз продуктивності праці.....	49
3.5 Аналіз впливу трудових факторів на обсяг товарної продукції.....	50
Контрольні запитання.....	52
ТЕМА 4 АНАЛІЗ СТАНУ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ.....	54
4.1 Сутність і мета аналізу основних фондів та виробничих потужностей.....	54
4.2 Аналіз складу, структури й технічного стану основних фондів.....	55
4.3 Аналіз виробничих потужностей.....	56
4.4 Аналіз використання основних фондів і обладнання та розрахунок впливу факторів на обсяг товарної продукції.....	59
4.5 Головні напрямки поліпшення використання основних виробничих фондів та виробничих потужностей.....	62

Контрольні запитання.....	62
ТЕМА 5 АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ Й РОЗВИТКУ	
ВИРОБНИЦТВА.....	64
5.1 Сутність і мета аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.....	64
5.2 Послідовність і головні етапи економічного аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.....	65
5.3 Завдання і прийоми аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.....	66
5.4 Оціночні показники організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.....	66
Контрольні запитання.....	67
ТЕМА 6 АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ І ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ	
РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	68
6.1 Загальна оцінка виконання плану матеріально-технічного постачання.....	68
6.2 Аналіз складських запасів матеріальних ресурсів.....	69
6.3 Аналіз використання матеріальних ресурсів і розрахунок впливу факторів на обсяг випуску продукції.....	70
Контрольні запитання.....	75
ТЕМА 7 АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ	
ПРОДУКЦІЇ.....	76
7.1 Значення, завдання та джерела інформації для аналізу витрат.....	76
7.2 Оцінка виконання плану собівартості.....	77
7.3 Аналіз затрат за елементами і статтями затрат.....	78
7.4 Аналіз матеріальних затрат.....	80
7.5 Аналіз затрат на оплату праці.....	83
7.6 Затрати на обслуговування виробництва та управління.....	84
7.7 Аналіз собівартості окремих видів продукції.....	86
Контрольні запитання.....	89
ТЕМА 8 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ.....	90
8.1 Значення, завдання аналізу та джерела інформації.....	90
8.2 Формування доходів і прибутків підприємства.....	91
8.3 Аналіз прибутку від реалізації продукції.....	95
8.4 Аналіз доходів від цінних паперів.....	97

8.5 Аналіз резервів збільшення прибутку.....	99
8.6 Аналіз рентабельності продукції.....	103
Контрольні запитання.....	106
ТЕМА 9 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА.....	107
9.1 Зміст, завдання та джерела інформації для аналізу фінансового стану підприємства.....	107
9.2 Головні напрямки аналізу балансу підприємства.....	110
9.3 Аналіз фінансової стійкості підприємства.....	114
9.4 Аналіз платоспроможності підприємства.....	115
9.5 Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.....	117
9.6 Аналіз обіговості оборотних засобів підприємства.....	118
Контрольні запитання.....	119
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	120

ВСТУП

Дисципліна «Аналіз господарської діяльності» є варіативною дисципліною в навчальному плані підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти всіх форм навчання зі спеціальності 281 – Публічне управління та адміністрування.

Важливість дисципліни зумовлена значенням аналізу в управлінні діяльністю різних за формою суб'єктів підприємницької діяльності та сутністю знань, що становлять його зміст.

Мета викладання курсу – сформувати у майбутніх управлінців навички визначення, узагальнення та розв'язання комплексних економічних проблем на підприємстві, в їхніх підрозділах, а також в інших господарських формуваннях.

У результаті вивчення дисципліни здобувач повинен:

а) вміти:

- систематизувати й моделювати економічні явища та процеси;
- визначати вплив факторів на різні сфери діяльності підприємства;
- оцінювати досягнуті результати;
- виявляти резерви підвищення ефективності виробництва;

б) мати навички:

- визначення резервів підвищення обсягів випуску продукції;
- оцінки рівня використання ресурсів підприємства та визначення факторів його зміни;
- аналізу рівня, структури та динаміки собівартості продукції підприємства;
- оцінки рівня фінансових результатів діяльності підприємства та аналізупоказників рентабельності;
- аналізу бухгалтерського балансу для оцінки фінансового стану підприємства.

ТЕМА 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Питання до теми 1

- 1.1 Значення економічного аналізу в ринкових умовах.
- 1.2 Предмет та види економічного аналізу.
- 1.3 Методи економічного аналізу.
- 1.4 Інформаційна база економічного аналізу.
- 1.5 Організація та етапи економічного аналізу.

1.1 Значення економічного аналізу в ринкових умовах

Економічний аналіз є науковою дисципліною та видом діяльності, що відрізняється значним обсягом навчальної інформації під час його вивчення та обсягом робіт із його практичного здійснення, виконання яких, на відміну від інших, потребує ґрунтовних знань практично всіх навчальних дисциплін – як теоретичного, так і прикладного значення.

«Аналіз» – термін латинського походження та означає розчленування (розкладання) предмета чи явища на складники, що дає змогу проникнути в глибинну сутність досліджуваного процесу, зрозуміти взаємозв'язок між окремими частинами та явищами загалом, залежність його від різних факторів, унаслідок чого можливий підхід до синтезу, тобто узагальненню одержаних даних.

Роль економічного аналізу в системі економічних дисциплін, формуванні спеціалістів вищої кваліфікації в умовах переходу до ринкових відносин можливо показати опосередковано через його місце в системі управління. Науково обґрунтоване управління народним господарством та окремими його галузями, підприємствами й організаціями неможливе без глибокого знання економічних законів, механізму їхньої дії та використання їх у практиці господарювання. Крім того, потрібно знати також стан керованого господарства, тенденції його розвитку, що можливо досягнути шляхом систематичного отримання та аналізу інформації про процеси та явища, які

відбуваються на підприємстві. Без глибоких економічних знань, без уміння науково обґрунтовувати та правильно оцінювати ефективність рішень, що ухвалюються на підставі даних аналізу, управління підприємством не може бути достатньо ефективним, понижується його роль як двигуна, прискорювача економічного розвитку, чого, очевидно, бракує на сучасному етапі ринкових реформ в Україні. Управління як вид діяльності здійснюється шляхом виконання функцій, які йому об'єктивно притаманні.

Загально визнана необхідність включення до управління таких функцій: планування, облік, координування, стимулювання, контроль та економічний аналіз. Необхідно акцентувати й прокоментувати значення економічного аналізу в здійсненні інших функцій управління, особливо тих із них, які є панівними у визначенні курсу дій управлінської системи взагалі й у прийнятті конкретних управлінських рішень зокрема.

Важливого значення економічний аналіз набуває в умовах здійснюваних ринкових реформ, коли на перший план виносяться економічні методи управління, тобто сукупність способів впливу на підприємство, які забезпечують гармонійне сполучення інтересів різноманітних ланок народного господарства та учасників виробництва. У цих умовах економічний аналіз забезпечує можливість об'єктивної оцінки економічних результатів діяльності трудових колективів – система матеріального заохочення.

Історія розвитку економічного аналізу наповнена притаманними загальним закономірностям формування самостійних галузей знань узагалі та економічних зокрема тоді, коли певне коло питань практичної діяльності набуває важливого самостійного значення та потребує поглибленої наукової розробки, що й зумовило виникнення та швидкий розвиток економічного аналізу як самостійної економічної науки (визнані українці в цій справі: М. Драгоманов, І. Франко (статистика як метод, як наука), М. Туган-Барановський (соціальні основи кооперації, основи політичної економії), І. Вернадський (відстоював вільний ринок і неприпустимість втручання держави в економіку), відомі київські вчені-аналітики: І. І. Каракоз,

М. Г. Чумаченко, В. І. Самборський, Г. М. Мельничук).

Панівною є думка про етапи розвитку економічного аналізу, хоча в ній відсутня єдність поглядів та підходів. Здебільшого спеціалісти в галузі економічного аналізу в основу етапізації розвитку покладають загальноприйнятий історичний аспект розвитку суспільства (держави) узагалі та виробничих відносин зокрема. У цьому аспекті доцільно виокремити такі етапи розвитку економічного аналізу:

- до 1917 р.;
- з 1917 до 1945 рр.;
- з 1945 до 1991 рр.;
- з 1991 до сьогодні.

Кожен із цих етапів має свої ознаки та типові особливості. Етапу до 1917 р. властива поява цієї науки, окресленої доцільністю та необхідністю здійснювати аналіз балансу підприємств та їхніх прибутків.

Другому етапу відповідає становлення та розвиток економічного аналізу в умовах усупільнених засобів виробництва, його динамізм, перехід до планової адміністративно-командної системи господарювання.

Наступний етап – становлення та розвиток галузевого аналізу та інших його напрямів, удосконалення напрацювань попередніх періодів.

Останній етап – це перші спроби підпорядкування напрацювань попередніх періодів сучасним умовам перехідного періоду (ринкові засади господарювання, роздержавлення, демонополізація виробництва).

1.2 Предмет та види економічного аналізу

Предметом економічного аналізу є господарська діяльність підприємств, відображена в показниках планів і звітності, яка спрямована, ефективно використання всіх ресурсів із метою підвищення ефективності й виробництва його кінцевих результатів. З огляду на це об'єктами економічного аналізу визнані окремі показники, система показників, підрозділи підприємств, дільниці, окремі робочі місця, обладнання та інші матеріальні й фінансові

ресурси.

Узявши до уваги сформований погляд у більшості підручників та посібників з економічного аналізу, необхідно виокремити такі розділи:

- теоретичні основи економічного аналізу;
- аналіз виробництва та реалізації продукції;
- аналіз собівартості продукції;
- аналіз прибутку та рентабельності;
- аналіз фінансового стану підприємства.

Кожний із наведених розділів має свій внутрішній зміст, який наповнюється конкретним понятійним апаратом, показниками, методиками дослідження, визначенням шляхів покращення їхнього стану та вдосконалення методики їхнього аналізу.

Понятійний апарат економічного аналізу включає специфічні, що несуть головне змістове навантаження, категорії, такі як ресурси, фактори, причини, резерви виробництва.

Характеризуючи ресурси виробництва в навчальній літературі, прийнято дотримуватися загальноприйнятого за часів Радянського Союзу групування їх за складниками на трудові, матеріальні та засобів виробництва. Проте в ринкових умовах це групування потребує уточнення та коригування відповідно до світового досвіду, який виокремлює такі групи: трудові, матеріальні та земельні ресурси.

Класифікації факторів і резервів виробництва в теорії економічного аналізу приділяється достатньо уваги. Загальноприйнятими є такі визначення:

- а) фактор – умова здійснення окремих явищ;
- б) резерви – це невикористані можливості дальшого поліпшення явищ, що досліджуються.

Зважаючи на наведене вище визначення, головною ознакою класифікації факторів доцільно прийняти групування ресурсів виробництва, допоміжними ознаками – забезпеченість ресурсами, їхнє використання та такі, що змінюють ступінь їхнього використання (рівень техніки, технології, організації

виробництва, управління, кваліфікаційний склад працюючих та інші). Класифікацію резервів виробництва, крім тих ознак, які застосовані до факторів, доповнюють такими, як час їхнього використання (поточні, перспективні), місця їхнього виникнення (внутрішні, зовнішні), місця їхнього використання (збільшення обсягу виробництва, покращення якості, зниження собівартості, підвищення прибутку та рентабельності), способи використання (усунення непродуктивних затрат, удосконалення конструкції виробів, організації виробництва, його планування, обліку, економічного аналізу; впровадження нової техніки, технології, нової організації праці).

На особливу увагу заслуговує визначення причин як обставин, що зумовлюють інше явище (фактор). А через те, що в більшості літературних джерел фактор та явище (причина) розглядаються як тотожні категорії, такий підхід зміщує акценти, місце цієї категорії в досягненні мети економічного аналізу, якою загально визнано встановлення резервів виробництва. Більш виразно сутність цієї категорії проглядається в контексті завдань економічного аналізу.

Завдання економічного аналізу:

- перевірка обґрунтованості, оптимальності та реальності бізнес-планів (критеріальних значень показників);
- оцінка ступеня виконання бізнес-планів (зміни критеріальних значень показників);
- встановлення та вимір впливу окремих факторів на показники діяльності підприємства, яке досліджується;
- з'ясування причин, які зумовлюють вплив окремих факторів (фактори другого, третього тощо порядку або такі, що не піддаються кількісному виміру);
- визначення резервів виробництва (невикористані можливості з виконання бізнес-планів, удосконалення виробництва, покращення його показників, впровадження передового досвіду тощо);
- напрацювання (розробки) заходів, спрямованих на мобілізацію

встановлених резервів (усунення недоліків, використання передового досвіду тощо);

– контроль за ходом упровадження (реалізації) заходів, спрямованих на мобілізацію резервів виробництва.

Види та напрями економічного аналізу

Визначення розбіжностей між видами економічного аналізу має базуватися на корінних особливостях ведення його в просторі та часі. Аналіз насамперед необхідний у низових ланках підприємства, де здійснюється процес виробництва та створюються матеріальні цінності. У цехах, на виробничих дільницях потрібний щоденний аналіз для керівництва ходом виробництва, виконання змінних планів і завдань, забезпеченості його ресурсами та їхнього використання, формування собівартості, виконання плану підвищення технічного рівня виробництва.

Узагальнення результатів аналізу на вказаній основі забезпечує прийняття оперативних управлінських рішень. Саме в цьому полягає призначення та використання *оперативного економічного аналізу*. Важливою особливістю такого аналізу є його оперативність, тобто щоденне ведення його вслід за здійсненням виробничих процесів, із використанням оперативних джерел інформації (даних оперативного планування, обліку, контролю, норм витрачання ресурсів тощо).

Такий порядок ведення оперативного аналізу дає змогу впливати на хід виробництва безпосередньо шляхом усунення встановлених причин негативного впливу та посилення позитивних. Такі головні ознаки, призначення та використання оперативного економічного аналізу для покращання економічної роботи й на цій основі – оперативного управління всіма ланками виробництва.

Крім оперативного, можна виокремити техніко-економічний та загальноекономічний. Поряд із цим конкретизація різноманітного змісту економічного аналізу за різними ознаками, які не мають корінних відмінностей, вимагає групування їх за напрямками, які належать до всіх видів. Припускається

групування економічного аналізу залежно від конкретного змісту за такими напрямками:

- за обсягом дослідження – повний, тематичний;
- за періодами дослідження – попередній, перспективний, поточний, наступний;
- за рівнем досліджуваної ланки – робоче місце, цех, підприємство, об'єднання, галузь;
- за сутністю дослідження – порівняльний, статистичний, фінансовий.

Місце економічного аналізу у системі економічних наук та взаємозв'язок його з іншими науками й науковими дисциплінами

Прийомами кількісного вимірювання користуються також інші науки (статистика, математика). Проте їм властиве виявлення в економічних явищах та процесах кількісної визначеності. Кількісний аналіз доцільний лише тоді, коли достатньо очевидно визначене економічне походження категорії, явища, процесу, адже кількісні характеристики впливають з економічного походження та ним зумовлюються.

Важливим моментом цього питання є те, що економічний аналіз як самостійна функціональна наука обслуговує інші функціональні науки. Діяльність підприємств регулюється безпосередньо через планування – економічний аналіз виробничих показників за попередній період створює базу для подальшого обґрунтування та удосконалення планування в конкретних умовах господарювання.

Фактичний стан керованої системи, виконання планових завдань фіксуються бухгалтерським обліком.

Кількісний аспект масових суспільних явищ у нерозривному взаємозв'язку з їхнім якісним аспектом вивчає статистика. Ці самі явища та процеси в масштабі окремо взятого підприємства чи об'єднання вивчає економічний аналіз. Крім того, у процесі економічного аналізу максимально використовуються статистична інформація (звітність) та статистичні прийоми

дослідження, такі як групування, вибіркові спостереження, середні та відносні величини, індекси тощо.

У процесі здійснення економічного аналізу використовуються прийнятні методологічні основи та методики дослідження, технічні прийоми для обробки інформації, з одного боку, а з іншого – економічний аналіз активно впливає на вдосконалення цих наук.

1.3 Методи економічного аналізу

Відштовхуючись від філософського визначення методу як сукупності способів (теоретичного) дослідження предмета навчальної дисципліни, під **методом економічного аналізу** потрібно розуміти сукупність способів і прийомів для дослідження системи показників роботи підприємства з метою встановлення резервів виробництва, підвищення його ефективності, економічного обґрунтування управлінських рішень.

В основу методу економічного аналізу покладено діалектичний підхід, який є предметом дослідження філософії та єдиним способом нового дослідження, отримання правдивих економічних знань, за допомогою таких форм та способів наукового пізнання, як статистичні спостереження; обробка отриманого матеріалу через аналіз і синтез; індукція та дедукція; системний підхід; розробка гіпотез та їхня перевірка; проведення експериментів; розробка моделей у логічній та математичній формах.

Методу економічного аналізу властиві такі особливості: використання системи взаємопов'язаних показників під час вивчення господарських явищ і процесів; встановлення причинно-наслідкових взаємозв'язків та залежності, які зумовлюють вплив головних факторів на досліджувані показники; встановлення й вимір взаємозв'язку та взаємозалежності показників, які визначаються об'єктивними умовами виробництва та обігу товарів.

Якщо аналітичне дослідження за кожним показником умовно розподілити на три основних етапи (підготовчий, основний та завершальний), усю сукупність технічних прийомів відповідно до вказаних типів можливо

згрупувати у вигляді таблиці 1.1.

На показники діяльності підприємств впливають різноманітні фактори, для розрахунку впливу яких зазвичай використовується елімінування.

Елімінування

Термін латинського походження «eliminare» перекладається як «виключати, усувати». Сутність цього технічного прийому полягає у послідовному виключенні дії низки факторів та виділення одного з них для вимірювання його впливу на узагальнювальні показники. Цей прийом включає такі способи: ланцюгових підстановок; абсолютних різниць; відносних різниць; перерахунок показників.

Сутність способу **ланцюгових підстановок** полягає в послідовній заміні критеріальних значень на фактичні з подальшим визначенням добутку показників-факторів та відніманням від отриманого результату, у першому підрахунку, – критеріального значення результативного показника, в усіх наступних – попереднє значення добутку показників факторів. Цей процес розрахунків можна подати у вигляді таблиці 1.2.

Таблиця 1.1 – Технічні прийоми економічного аналізу по етапах аналітичного процесу

Технічний прийом	Етап економічного аналізу		
	підготовчий	основний	завершальний
1	2	3	4
Аналітичні групування	X		
Обчислення середніх та відносних величин	X		
Динамічні ряди	X		
Вибіркові прийоми	X		
Перерахунок показників	X		
Балансові зіставлення	X	X	
Порівняння		X	
Деталізація показників		X	
Кореляційні прийоми		X	
Математичне програмування		X	
Теорія ігор і масового обслуговування		X	
Статистичне моделювання (випробувань монте-карло)		X	
Елімінування			
Сучасні ЕОМ		X	

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
Матричне обчислення		X	X
Графічні прийоми		X	X
Комплексне використання технічних прийомів		X	X
Примітка. Знаком «x» позначена можливість використання прийому на відповідному етапі економічного аналізу.			

Таблиця 1.2 – Розрахунок впливу факторів способом ланцюгових підстановок

Підстановка	Показники-фактори, які впливають на узагальнювальний показник			Добуток показників факторів	Спосіб розрахунку впливу фактора	Розмір впливу фактора
	1-й	2-й	3-й			
Планове значення показників-факторів	Ао	Бо	Во	До	—	—
Перша підстановка	А1	Бо	Во	Да	Да-До	
	1-й	2-й	3-й			
Друга підстановка	А1	Б1	Во	Дб	Дб-Да	УДб
Третя підстановка (фактичне значення показників-факторів)	А1	Б1	В1	Дв	Дв-Дб	УДв
Умовні позначення: Ао, Бо і т. д. – планове (критеріальне) значення показників А1, Б1 і т.д. – фактичні значення показників; УДб і т. д. – зміна результативний» показника Д за рахунок фактора А тощо.						

У разі застосування способу **абсолютних різниць** усі показники – фактори умовно поділяються на кількісні (наприклад, чисельність працівників та робітників, кількість або вартість обладнання, кількість відпрацьованих людино- або машино-днів, годин, норми витрачання ресурсів тощо) та якісні (показники продуктивності праці, фондівіддачі, матеріаловіддачі, ціни, розцінки тощо).

Для розрахунку впливу кількісних факторів на результативний показник необхідно зміну кількісного фактора помножити на критеріальне (планове) значення якісного показника-фактора.

Це визначення можна формалізувати:

$$\Delta П_k = (П_k ф - П_k пл) \times П_{Япл},$$

де $\Delta Пк$, $\Delta Пя$ – зміна результативного показника за рахунок кількісного або якісного фактора;

$ПК_{пл}$, $ПКф$ – відповідно планове та фактичне значення кількісного показника-фактора;

$ПЯ_{пл}$, $ПЯф$ – відповідно планове та фактичне значення якісного показника-фактора.

Для розрахунку впливу якісних факторів на результативні показники діяльності підприємств необхідно зміну якісного показника-фактора помножити на фактичне значення кількісного показника:

$$\Delta Пя = (ПЯф - ПЯ_{пл}) \times ПКф.$$

За допомогою способу **відносних різниць** необхідно зміну показника-фактора у відносних вимірах (відсотки, коефіцієнти) помножити на планове значення результативного показника. При цьому в першому розрахунку рівень показника-фактора зіставляється зі 100 % або одиницею. В усіх подальших розрахунках – із рівнем попереднього показника-фактора. В останньому розрахунку зіставляється рівень результативного показника з попереднім показником-фактором. Вказане визначення можна подати у вигляді таблиці 1.3.

Таблиця 1.3 – Розрахунок впливу показників-факторів способом відносних різниць

Показник-фактор	Рівень показника-фактора, %	Спосіб розрахунку впливу фактора
Перший показник-фактор	A = 80	$(80 - 100) \times По$
Другий показник-фактор	Б = 70	$(70 - 80) \times По$
Третій показник-фактор	В = 110	$(120 - 70) \times По$
Результативний показник	ПІ = 120	—

Спосіб **перерахунку показників** застосовується для розрахунку впливу зміни обсягу виробництва або реалізації продукції на показники, які перебувають з ними у функціональній залежності, із метою їхнього

виокремлення із загального переліку факторів, що впливають на досліджуваний показник. Сутність цього способу полягає у коригуванні планових значень досліджуваних показників на ступінь виконання плану по обсягу виробництва або реалізації з наступним відніманням від одержаного результату планового значення результативного (досліджуваного) показника.

Вивчаючи сутність цих способів, необхідно звернути увагу на переваги та недоліки окремих із них, на вимоги, які висуваються для їхнього застосування, на узагальнювальні положення, такі як збалансованість результатів розрахунку впливу окремих факторів та загальної зміни показника, що досліджується.

Останнім часом набувають поширення соціологічні методи економічного аналізу, які передбачають дослідження окремих сфер діяльності підприємства шляхом опитування через систему спеціально підготовлених тестів для різних груп учасників виробничого процесу та споживачів продукції. На особливу увагу заслуговує анкетний метод дослідження, сфера та мета його застосування як одна із форм уточнення та підтвердження достовірності інформації, логічного дослідження. Проведення експерименту, його мета та значення для аналізу як одного із головних способів підтвердження об'єктивності результатів економічного аналізу господарської діяльності, висновків і перевірки доцільності та економічної ефективності впроваджених заходів із вдосконалення, оновлення техніки, технології та організації виробництва.

1.4 Інформаційна база економічного аналізу

Зміст та сам процес економічної роботи як функції управління обслуговує інші функції, доводить, що для успішного їхнього здійснення необхідна інформація, тобто сукупність відомостей про будь-яке явище, процес, які є об'єктом зберігання, передачі та видозміни. Інша інформація, яка використовується в управлінні, становить інформаційну систему, що є зв'язувальною ланкою між керуючою та керованою системами. У сучасних перехідних до ринку умовах змінюються сутність, значення та сукупність використовуваної економічної інформації взагалі та аналітичної зокрема. Це

обумовлено зміною системи збору, передачі та обробки інформації на основі ЕОМ, регламентації та структуризації залежно від ієрархії користувача та перетворює її на один із найцінніших ресурсів виробництва, ринку.

Обсяги та зміст інформації за складом користувачів різних рівнів визначаються за допомогою діючої системи обліку та статистики, і регламентуються відповідними законодавчо-нормативними актами, зокрема, законом про комерційну таємницю. Цим законом та низкою підзаконних актів визначено перелік таких, що підлягають оголошенню, показників і відомостей про діяльність підприємств.

Широке застосування сучасної оргтехніки значно збільшує інформаційні можливості управлінської системи, дає змогу прискорити обробку управлінської інформації, розширити коло одержуваних даних, підвищити якість та змінити їхній різновид. Сучасна ЕОТ надає можливість, поряд із операціями фіксації, накопичення та обробки інформації, виконувати й низку логічних операцій, що також дає змогу автоматизувати низку конкретних завдань із прийняття управлінських рішень для стандартних ситуацій виробництва. Ця обставина вимагає **наукового обґрунтування** економічної інформації на таких **принципах**:

- встановлення інформаційної потреби та шляхів і методів її найефективнішого задоволення;
- об'єктивність відображення процесів виробництва, обігу, розподілу та потреби, використання природних, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів;
- єдність інформації, що надходить із різних джерел (бізнес планів, оперативного, бухгалтерського, статистичного обліку), усунення дублювання первинної інформації;
- оперативність інформації, яка досягається шляхом застосування сучасних засобів зв'язку, безпосередньо обумовлених ЕОМ;
- розробка первинної документації на ЕОМ і на цій основі необхідних виробничих показників;

- обмеження обсягів первинної інформації та підвищення ефективності її використання;
- кодування первинних даних із метою скорочення обсягів інформації, ефективного використання комплексів ЕОМ;
- розробка програм використання та аналізу первинної інформації для планування та управління.

З огляду на зазначене вище, усю сукупність інформації, яка використовується в економічному аналізі і забезпечує управлінську діяльність та зацікавлених сторонніх користувачів, можна згрупувати на такі:

- законодавчо-нормативні акти,
- критеріальні дані, бізнес-план;
- звітні дані (бухгалтерські);
- дані перевірок, особистих спостережень працюючих (анкетування, експериментів, спеціальних вибірок, передач радіо та телебачення);
- технічна документація на обладнання, технологія тощо.

Діяльність підприємств відображається в економічних показниках, усю сукупність яких можна розділити за такими ознаками:

- залежно від покладених вимірників на натуральні та вартісні;
- залежно від істотної характеристики ознаки виміру на кількісні та якісні, зважаючи на послідовність та спосіб формування на первинні та вторинні (об'ємні та питомі).

Первинні показники – це ті, що є визначальними для характеристики окремих сторін діяльності підприємства (обсяг виробництва та реалізації, собівартості, прибутку) і на підставі яких розраховуються похідні показники. Вторинні зазвичай визначаються на підставі первинних або підпорядковані їм (продуктивність праці, фондівіддача, матеріальні затрати у собівартості тощо).

Інформація, що міститься в обліковій та звітній інформації, повинна відповідати вимогам Положення про організацію бухгалтерського обліку та звітності в Україні, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1993 р. за № 250. Вимоги цього Положення зводяться до

«формування повної та достовірної інформації про господарські процеси та результати діяльності підприємства, необхідної для оперативного управління, а також для її використання інвесторами, постачальниками, покупцями, кредиторами, фінансистами, податковими статистичними та банківськими установами та іншими зацікавленими органами й організаціями» (п. 6 Положення).

Аналітична інформація нагромаджується, обробляється, систематизується, зберігається та використовується відповідно до планів та програм аналітичної роботи на підприємстві згідно з прийнятою організаційною формою.

Сучасні ЕОМ вносять істотні зміни в процес обробки аналітичних задач на підприємствах. Висока швидкість виконання розрахункових, узагальнювальних та логічних операцій дає змогу значно підвищити швидкість обробки та використання інформації в управлінні виробництвом. Виконання логічних операцій якісно змінює сферу застосування ЕОМ в економічному аналізі, у розрахунку варіантів виробничих ситуацій, їхньому аналізі з погляду економічної діяльності й надає можливість на цій підставі готувати або й пропонувати конкретні управлінські рішення, які забезпечать досягнення оптимальних результатів. Використання ЕОМ розширює функції та перелік питань економічного аналізу, а також зміщує його напрям від оцінки діяльності за минулі періоди до аналізу оперативних та майбутніх ситуацій для прийняття управлінських рішень. Така спрямованість економічного аналізу здійснювалася на всіх етапах його розвитку, проте реалізувати її можливо лише в умовах застосування сучасних ЕОМ.

Ураховуючи реальний взаємозв'язок змісту та переліку задач економічного аналізу з іншими функціональними підсистемами, які діють у системі управління виробництвом, що відображається в обсягах вхідної та вихідної інформації, частоті інформаційного обміну, значущості інформації для розв'язання конкретних задач, доцільно створювати інтегровані інформаційні системи (банк даних) підприємства. Зважаючи на наведене вище, основою

(матеріальною базою) для проведення економічного аналізу є інформація, яка перед використанням проходить попередню обробку. У процесі такої обробки встановлюються повнота, порівнянність, аналітичність та доброякісність отриманих даних. Головним питанням є перевірка доброякісності джерел інформації для аналізу. Перевірку доброякісності джерел інформації розрізняють на формальну та по суті.

Під час формальної перевірки інформації контролюють: дотримання термінів звітності, які вказуються на титульній сторінці форми; наявність передбачених діючою системою облікової, статистичної та податкової звітності форм; повноту, правильність заповнення рядків і стовпців; наявність необхідних розшифровок та підписів керівних і відповідальних працівників; правильність арифметичних підрахунків по окремих розділах та звітах; наступництво звітності (тобто відповідність залишків на початок року вихідним залишкам по балансу на кінець попереднього року, а суми обсягів товарної, реалізованої продукції за рік мають відповідати їхній сумі за чотири квартали).

Перевірка доброякісності інформації для аналізу фактично передбачає: перевірку погодженості показників, які відображаються в різних формах звітності; перевірку погодженості різних планових показників (обсяг виробництва має бути погодженим з планом по праці); перевірку своєчасності та повноти інвентаризації та відображення її результатів на відповідних рахунках та у балансових статтях; зустрічну перевірку розрахунків; ознайомлення з матеріалами ревізії та аудиторських перевірок, а також матеріалів із реагування на зауваження.

1.5 Організація та етапи економічного аналізу

Розгалужена система аналітичної роботи в народному господарстві, промисловості та окремих підприємствах потребує відповідної організації, тобто впорядкування, налагодження координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів. Під організацією аналітичної роботи

розуміють систему заходів з метою вивчення господарської діяльності. Загальні методичні принципи організації аналітичної роботи включають: організаційні форми; планування аналітичної роботи; етапи економічного аналізу; узагальнення та форми реалізації результатів аналізу.

У практиці організації аналітичної роботи розрізняють централізовану та децентралізовану форми. У разі централізованої форми організації вся робота з аналізу господарської діяльності концентрується у спеціальному структурному підрозділі в системі управління виробництвом відповідної назви. Децентралізована форма організації передбачає, що аналізом господарської діяльності займаються всі структурні підрозділи з питань, які входять до їхньої компетенції, виходячи з розмежування прав та обов'язків між ними, передбачених відповідними нормативними документами – внутрішніми чи галузевими.

Незалежно від організаційних форм методичне та методологічне керівництво зазвичай здійснюється головними спеціалістами-економістами. Необхідно розглянути переваги та недоліки цих організаційних форм та можливу сферу їхнього застосування. Вищі органи господарчого управління здійснюють аналіз на основі консолідованих звітних форм. Це зумовлює необхідність організації збору додаткової інформації та розрахунків, що потребує розробки спеціальних програм досліджень, додаткових затрат ресурсів. Статистичні, фінансові та кредитні органи здійснюють аналіз в межах офіційної звітності, що не завжди достатньо, а в окремих випадках не об'єктивно відображає дійсний стан справ у господарській діяльності, що зі свого боку є однією з причин уживання запобіжних заходів (страхування ризиків, застосування фіскальних інструментів впливу, жорсткі форми розрахунків), порушення довіри між суб'єктами господарських відносин.

Аналітична робота на підприємстві починається з планування. Відрізняють план аналітичної роботи та план (програму) конкретного аналізу.

План аналітичної роботи складається на рік з розбивки за кварталами: вказуються розділи господарської діяльності та об'єкти, які включені в план

періодичного контролю, терміни проведення, відповідальні виконавці, технічні засоби й джерела інформації, які необхідні для аналізу.

У плані конкретного аналізу, який складається відповідно до плану аналітичної роботи, розділи та об'єкти аналізу деталізуються за конкретними виконавцями, визначаються мета й завдання, розробляються необхідні методики розрахунку впливу конкретних факторів, досліджується їхній взаємозв'язок, розробляються таблиці, схеми, графіки, зведення, узагальнення резервів та результатів аналізу. До аналітичної роботи залучаються працівники технічних, технологічних та інших служб, які працюють під керівництвом аналітиків.

Усю аналітичну роботу можна розбити на три етапи: попередній, основний та завершальний.

Попередній етап: здійснюється вибір об'єкта аналізу, вивчаються матеріали попередніх аналітичних досліджень та інших перевірок, визначаються мета й напрям використання результатів аналізу, розробляються програма, календарний план та розподіляються функції серед виконавців, визначаються джерела інформації, розробляються макети аналітичних таблиць, графіків, схем і методичні вказівки до їхнього складання, до розрахунків впливу окремих факторів тощо.

Основний етап передбачає збір, відбір, класифікацію джерел інформації, перевірку їхньої доброякісності, створення допоміжної інформації, попереднє ознайомлення з показниками, складання аналітичних таблиць та аналітичну їхню обробку, розрахунок впливу факторів, визначення кола взаємодіючих факторів та встановлення причин, які зумовлюють вплив окремих факторів, їхнього взаємозв'язку та взаємозалежності, встановлення та обрахування резервів підвищення ефективності виробництва.

На завершальному етапі дається узагальнювальна оцінка діяльності, узагальнюються та оформлюються результати аналізу, підраховуються зведені резерви виробництва, розробляються пропозиції щодо їхнього використання, видаються розпорядчі акти за результатами аналізу, проводиться обговорення

їх у колективі та здійснюється контроль за виконанням вимог розпорядчих документів.

Узагальнення результатів економічного аналізу є його кінцевим результатом й оформляється у вигляді аналітичної записки чи звіту. Можна прийняти таку структуру записки: спочатку характеризуються загальні показники, потім часткові – від позитивних рівнів та змін до негативних; характеристика та розмір впливу факторів, визначаються резерви, причини позитивних та негативних змін, резерви виробництва та шляхи їхньої мобілізації.

Результати аналізу реалізуються через підготовку та видачу наказів і розпоряджень, у яких містяться найменування заходів, терміни початку та закінчення їхнього здійснення, визначаються необхідні матеріальні та грошові ресурси, називаються виконавці, відповідальні та контролюючі службові особи чи підрозділи підприємства.

Контрольні запитання

1. Сутність економічного аналізу.
2. Головні етапи розвитку курсу.
3. Предмет економічного аналізу.
4. Об'єкти аналізу.
5. Завдання економічного аналізу.
6. Головні категорії: фактори, резерви.
7. Види й напрями економічного аналізу.
8. Зв'язок аналізу з іншими науковими дисциплінами.
9. Визначення методу економічного аналізу.
10. Особливості методу економічного аналізу.
11. Технічні прийоми економічного аналізу.
12. Елімінування та його способи.
13. Економіко-математичні методи в економічному аналізі.
14. Статистичні методи економічного аналізу.

15. Інші методи аналізу.
16. Сутність інформації та її роль в економічному аналізі.
17. Вимоги до аналітичної інформації.
18. Оперативність інформації та використання комп'ютерної техніки для формування й обробки.
 19. Класифікація аналітичної інформації.
 20. Перевірка доброякісності інформації: формальна та по суті.
 21. Організаційні форми аналітичної роботи.
 22. Планування аналітичної роботи.
 23. Етапи аналітичної роботи.
 24. Узагальнення та оформлення матеріалів аналітичної роботи.
 25. Форми реалізації результатів аналітичної роботи.

ТЕМА 2 АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ ТА ПОСЛУГ, АСОРТИМЕНТНОГО ПЛАНУ І РИТМІЧНОСТІ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ

Питання до теми 2

- 2.1 Значення й завдання аналізу виробництва та реалізації продукції.
- 2.2 Аналіз обсягів виробництва продукції.
- 2.3 Аналіз асортименту та структури випуску продукції.
- 2.4 Аналіз якості продукції.
- 2.5 Аналіз ритмічності та якості виробництва.
- 2.6 Аналіз обсягу реалізації продукції.

2.1 Значення й завдання аналізу виробництва та реалізації продукції

У нових ринкових умовах господарювання всі підприємства одержали повну оперативну самостійність – яку й скільки випускати продукції, з ким співробітничати та кому продавати свої вироби, як організувати й відповідно планувати всі виробничі процеси. Зрозуміло, що ця свобода дій надається для належного врахування кон'юнктури ринку, його потреб і вимог.

Правильно вибрана стратегія виробництва та належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації та відповідні масштабам цієї діяльності прибутки. Тому виробнича діяльність підприємства, урешті-решт, жорстко зумовлюється загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями та платоспроможним попитом населення.

У процесі аналізу виробничої діяльності підприємства потрібно розглянути такі питання:

- а) якість планування виробництва, напруженість і обґрунтованість планів діяльності як загалом, так і окремих виробничих підрозділів;
- б) оцінка виконання планів виробництв, постачання й реалізації продукції; динаміки обсягів виробництва;
- в) визначення головних факторів, що впливали на загальні обсяги виробництва протягом останніх років і зокрема у звітному періоді;

г) взаємозв'язок і взаємозумовленість показників обсягу виробництва, реалізації, асортименту, якості виробів тощо;

д) визначення внутрішньогосподарських резервів зростання обсягів випуску продукції та реалізації, а також розробка заходів щодо їхнього використання.

Для виконання аналітичного дослідження використовують статистичну звітність про виробництво продукції (форма № 1-п), а також планові матеріали відповідного відділу та бухгалтерські дані (про випуск, відвантаження та реалізацію продукції), інші оперативні дані виробничої діяльності. Бажано також ознайомитись із залишками незавершеного виробництва, готової продукції на складі й товарів відвантажених (форма № 1).

2.2 Аналіз обсягів виробництва продукції

Аналіз зазвичай починають з оцінки того, як виконано план виробництва загалом по підприємству та в розрізі його головних виробничих одиниць, які були рівні виконання по місяцях і кварталах звітного періоду, визначають причини можливих невдач і винних у цьому осіб.

Аналіз обсягів виробництва продукції у звітному періоді можна доповнити вивченням рівнів виконання плану в поквартальному й річному розрізі. Якщо рівні виконання плану за цими проміжками часу помітно різняться, потрібно докладніше з'ясувати причини такого становища та проаналізувати заходи, що вживалися адміністрацією підприємства для поліпшення ситуації з виконанням плану.

Ураховуючи складне економічне становище в країні, повсюдний спад виробництва, доцільно особливо уважно вивчити динаміку обсягів випуску продукції на нашому підприємстві. При цьому використання натуральних вимірників обсягів випуску продукції найдоречніше, оскільки дає змогу запобігти перекручень, які заподіює інфляція. Якщо ці вимірники не можна використати, то обсяги вимірюють у незмінних цінах.

Таблиця 2.1 – Обсяг виробництва продукції

Показники	П'ятирічний період				
	1-й рік	2-й рік	3-й рік	4-й рік (минулий)	5-й рік (звітний)
Виробництво цементу, тис. т	2 254	1 803	1 532	1 257	1 124
Відсоток до попереднього року	100	80	85	82	89
Відсоток до першого року	100	80	68	56	50

Дані таблиці 2.1 свідчать, що обсяги виробництва продукції невпинно знижувались в останнє п'ятиріччя та становили половину того, що було у першому році. Водночас можна стверджувати, що темпи падіння виробництва в останні три роки дещо сповільнились. Проте загальну динаміку обсягів виробництва потрібно оцінити як незадовільну.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва, потрібно обов'язково визначити, які фактори спричинили таку тенденцію розвитку й відокремити ті, що діяли на народногосподарському рівні, тобто були зовнішніми. Дійсно, у нашому прикладі цементне виробництво, яке дуже пов'язане з будівництвом, зазнало спаду за браком інвестицій у зв'язку з кризою в економіці України.

Проте внутрішні фактори заслуговують на увагу не менше. Обсяг виробництва можна збільшити, використовуючи коштовні матеріали, і відповідно, піднімати ціну виробів, або, навпаки, збільшувати у складі рецептур дешеві компоненти, а зекономлені дефіцитні спрямовувати на додатковий випуск продукції. Усі заходи щодо розвитку спеціалізації та кооперації також помітно впливають на обсяги виробництва. Регулювання рівня якості та зміни асортименту були улюбленими засобами збільшення обсягів виробництва на підприємствах і в цілих галузях промисловості колишнього СРСР. До речі, сучасний ринок ефективно бореться з цими «хитрощами» шляхом простого зниження попиту.

2.3 Аналіз асортименту та структури випуску продукції

Одним із важливих напрямів деталізації обсягу випуску продукції є вивчення його в асортиментно-структурному розрізі.

Під **асортиментом** розуміють перелік вироблюваних видів продукції із зазначенням обсягів випуску. Вужчим поняттям є **номенклатура** випуску, яка характеризує тільки кількість, різноманітність продукції, що виробляється. І нарешті, **структура** – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках. Зміна асортименту порівняно з планом призводить до асортиментних, а структури випуску – структурних зрушень. Узагалі ці явища тісно пов'язані один з одним і тому ми маємо єдині асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

У таблиці 2.2 наведено дані про виконання плану з асортименту. Розрахунок показників виконання плану асортименту здійснюють трьома способами. Перший має назву «*спосіб найменшого числа*», сутність якого – у виборі меншої із двох сум. Інакше кажучи, береться фактична сума, але за умови, якщо вона не перевищує планове завдання. У таблиці 2.2 ці залікові суми разом становили 860 тис. грн. Звідси коефіцієнт асортиментності:

$$K_{ac} = 860 : 1\ 000 = 0,86.$$

Таблиця 2.2 – Виконання плану виробництва продукції за асортиментом

Виріб	Випуск продукції, тис. грн			Зараховується у виконання плану, тис. грн
	За планом	Фактично	Виконання плану, %	
1	2	3	4	5
А	80	100	125	80
Б	200	120	60	120
В	50	60	120	50
Г	400	400	100	400
Д	150	190	126	150
Е*	120	60	50	60
Є	—	80	—	—
Разом	1 000	1 010	101	860

Примітка. «Е»* – новий вид продукції замість застарілої «Є».

Другий спосіб вимагає брати як загальний показник найменший відсоток

виконання плану серед усіх виробів, тобто 50 %, а у вираженні коефіцієнта – 0,5.

Третій спосіб пропонує знаходити співвідношення кількості виробів із повним виконанням плану й кількості планових позицій. Цей показник має «справу» із номенклатурою продукції і звідси його назва «коефіцієнт номенклатурності»:

$$K_n = 4 : 6 = 0,667.$$

Отже, згідно з усіма способами план з асортименту суттєво не виконано. Під час аналізу необхідно звернути увагу на розширення й оновлення асортименту. У нашому прикладі планувалося оновлення асортименту на 12 % ($120 : 1\ 000 \times 100$), але фактично обсяг оновленої продукції з урахуванням обсягів випуску становив менше ніж 6 % ($60 : 1\ 010 \times 100$). Істотним недоліком є те, що підприємство продовжило виробництво застарілої продукції «Є». Це очевидна недоречність, адже застаріла продукція не має попиту на ринку.

І ще. Зараз не можна пояснювати зрушення в асортименті й структурі випуску продукції якимись «об’єктивними» причинами, бо всі вони оперативно враховуються на самому підприємстві шляхом коригування планових завдань. Тому будь-які відхилення під час виконання плану – це відверто погана праця виконавців і адміністраторів низових ланок (дільниць, цехів, філіалів).

Завершуючи аналіз, потрібно дати оцінку проведеної роботи щодо підготовки нових зразків продукції для виробництва та взагалі стану науково-дослідних і конструкторських розробок, які можуть бути запорукою майбутніх успіхів підприємства.

Розгляд асортименту продукції є невідривним від вивчення темпів його **розширення й оновлення**. Перше пов’язується із кількісним збільшенням варіантів розфасування товарів, розширенням кольорової, якісної та іншої гами матеріалів та готової продукції, збільшення параметричних рядів якогось технічно складного виробу шляхом випуску його спрощених та спеціалізованих варіантів або різного типу зовнішнього оформлення тощо. Це ускладнює процес виробництва, обліку та контролю, дещо збільшує виробничі витрати. Але водночас – це випробуваний засіб зміцнення ринкових позицій

підприємства, освоєння нових сегментів ринку та залучення нових споживачів.

Оновлення асортименту – це процес заміни застарілих зразків продукції на сучасніші та технічно досконаліші або випуск принципово нової продукції. Коефіцієнт оновлення асортименту розраховується як відношення кількості нових виробів до загальної кількості продукції (або як частку вироблених нових видів продукції (у грошових одиницях) до загальної вартості товарної продукції).

Перспективним напрямом аналізу є розрахунок частки продукції, яка має товарні знаки, зареєстровані у вітчизняних і міжнародних організаціях. Наявність товарного знака на якусь продукцію та захист його на споживчому ринку свідчать про оригінальність виробу, його високу та стабільну якість.

Нерівномірність виконання плану з окремих видів продукції призводить до негативних змін її структури. Дотримання планової структури – це дотримання у фактичному обсязі випуску продукції запланованих співвідношень між окремими її видами.

У залік виконання плану виробництва кожного виробу береться менша величина показника порівняння фактичного обсягу продукції та фактичного, перерахованого за плановою структурою. Отриманий результат ділять на величину фактичного випуску товарної продукції (коефіцієнт додержання планової структури).

Для визначення впливу фактора асортиментно-структурних зрушень у виробництві та можливих інших факторів на обсяг товарної продукції може бути використаний метод ланцюгових підстановок (або інший метод детермінованого факторного аналізу).

2.4 Аналіз якості продукції

У сучасних умовах господарювання великого значення набуває поліпшення якості вироблюваної продукції. Це необхідно усвідомлювати, але не на словах, як це здебільшого було раніше, а повсякденно й копітко

займатися цією справою. Ті підприємства, які не позбулися старих стереотипів у роботі, зокрема нехтували якістю продукції, зараз зазнали відчутних втрат у конкурентній боротьбі з іноземними виробниками. Красномовним прикладом є робота взуттєвої промисловості, і взагалі всієї легкої промисловості України.

Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників, серед яких варто виокремити загальні й часткові, прямі й побічної дії. Найбільш узагальнювальним є питома вага продукції зі «знаком якості», або атестованої державою як продукція вищої якості (зараз це не робиться), питома вага продукції, яка одержала товарні знаки, у загальному обсязі випуску. Своєрідним знаком якості є фірмовий знак всесвітньовідомих корпорацій, які вибороли славу виробників якісної продукції. Нарешті, достатньо надійним показником якості може бути відповідність міжнародним стандартам. Крім того, використовують такі **загальні об'єктивні показники якості**:

- сортність (легка, харчова, хімічна та інші галузі промисловості);
- марочність (харчова, промисловість будівельних матеріалів);
- вміст корисних речовин або шкідливих домішок (відсоток до загального обсягу або ваги);
- строк експлуатації (ресурс) і надійність;
- призначення одного з часткових показників якості як єдиного провідного (міцність металів, калорійність харчів, теплотворність палива тощо).

У процесі аналізу вивчають і такі **побічні показники якості продукції**:

- гарантійний термін використання, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб;
- наявність реклаमाцій, їхня кількість і вартість;
- відсоток браку;
- пониження у сортності продукції за межами підприємства;
- відсоток повернення продукції на виправлення дефектів;
- відповідність моді;
- наявність і рівень попиту на певний виріб тощо.

Оцінюючи зміну якості продукції на підприємстві, потрібно надавати

перевагу об'єктивним і кількісним показникам якості, які забезпечують належну точність визначення стану якості продукції. Найвдалішою ілюстрацією цього може бути аналіз показника сортності продукції. Цей показник використовують для продукції, яка допускає певні неістотні відхилення деяких ознак і якостей від діючих стандартів і технічних вимог.

Зважаючи на кількість передбачених сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично. Конкретні дані для аналізу сортності наводяться в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Дані про виконання плану за сортністю продукції

Сорт	Посортний коефіцієнт	За планом		Фактично		Виконання плану, %
		кількість виробів, шт.	сума, грн	кількість виробів, шт.	сума, грн	
1-й	1,0	630	6 300	730	7 300	115,9
2-й	0,9	180	1 620	150	1 350	83,3
3-й	0,8	90	720	120	960	133,3
Разом	X	900	8 640	1 000	9 610	111,2

Виконання плану за сортністю можна визначити трьома головними способами:

1. Спосіб першосортних одиниць. Наведені в таблиці 2.3 посортні коефіцієнти (на підставі посортних знижок) потрібно помножити на відповідну кількість продукції або показники питомої ваги й одержані суми скласти.

2. Плановий коефіцієнт сортності:

$$K_{\text{п}} = (630 \times 1,0 + 180 \times 0,9 + 90 \times 0,8) : 900 = 864 : 900 = 0,96.$$

Фактичний коефіцієнт сортності:

$$K_{\text{ф}} = (730 \times 1,0 + 150 \times 0,9 + 120 \times 0,8) : 1\,000 = 961 : 1\,000 = 0,961.$$

Оскільки фактичний показник має величину, більшу за планову, можна зробити висновок, що фактична сортність продукції вище планової.

3. Спосіб порівняння середньовиважених цін. Якщо фактична

середньовиважена ціна одного виробу більше або дорівнює плановій, план по сортності вважається виконаним. Це дуже простий спосіб, але він має істотну ваду – його не можна використовувати для розрахунку загального показника по підприємству.

Планова ціна виробу: $8\ 640 \text{ грн} : 900 = 9,6 \text{ грн}$.

Фактична ціна виробу: $9\ 610 \text{ грн} : 1\ 000 = 9,61 \text{ грн}$.

Виконані розрахунки свідчать також про виконання плану за сортністю.

4. Спосіб порівняння процентів виконання плану у вартісному й натуральному вираженні. Випередження рівня виконання плану у вартісному вираженні 111,2 % ($9\ 610 : 8\ 640 \times 100$) порівняно натуральним – 111,1 підтверджує факт виконання плану за сортністю.

З наведених вище трьох способів найуніверсальнішим є спосіб першосортних одиниць, бо він практично виключає вплив зміни й асортименту продукції.

Наостанку виконують розрахунок впливу зміни кількості та якості продукції на обсяг її випуску у вартісному вираженні.

Розрахунок факторів: (модель $\text{ТП} = \text{ВП} \times \text{Ц}$)

1) зміна кількості виробленої продукції

$$(1\ 000 - 900) \times 9,6 \text{ грн} = + 960 \text{ грн};$$

2) зміна якості (сортності) продукції

$$(9,61 - 9,6) \times 1\ 000 = +10 \text{ грн}.$$

Разом: + 970 грн. Перевірка розрахунку: $9\ 610 - 8\ 640 = 970 \text{ грн}$.

Частина виробів у процесі виробництва псується через порушення технології, несправності обладнання або низьку кваліфікацію чи несумлінність робітників. Це явище має назву «відсоток продукції».

Брак може бути *остаточним і виправним*. Під час аналізу визначають загальну суму браку й відносну його величину (відсоток браку), а також вивчають динаміку цього показника декілька періодів. Особливу увагу необхідно приділити виявленню так званого *прихованого* браку, який із різних причин не обліковується. Цей брак фігурує як доброякісні деталі,

напівфабрикати й навіть готові вироби та є причиною порушення в майбутньому ритму роботи й несподіваних збитків.

Під час аналізу браку обов'язково з'ясовують причини його виникнення, місця виникнення, час і винуватців.

Важливі умови профілактики браку такі:

- висока культура й організація виробництва;
- стабільний ритм роботи та постачання;
- упровадження у виробництво сучасних технологій і обладнання;
- кваліфікація персоналу, його дисциплінованість і відповідальність тощо.

Нарешті, варто пам'ятати, що між якістю продукції та величиною браку існують складні й суперечливі зв'язки. Наприклад, зростання кількості бракованої продукції не обов'язково спричиняє погіршення її якості, як це іноді вважається. Рівень браку – це передусім показник якості роботи, налагодженості технологічних процесів і чіткої організації виробництва, це також показник порушення ритму виробництва, погіршення організації та контролю за виробництвом.

2.5 Аналіз ритмічності та якості виробництва

Ритмічність виробництва – це насамперед чітка, стійка й збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію та виконувати свої зобов'язання перед споживачами.

Ритмічна робота – це випуск продукції рівними частками за будь-які однакові проміжки робочого часу.

Відрізняють два поняття ритмічності:

- ритмічність випуску продукції (товарної);
- ритмічність виробництва (як завершеного, так і незавершеного).

Існує багато способів розрахунку показників ритмічності (аритмічності) роботи підприємства, але й найпростіші з них надійно характеризують це явище. На підставі даних таблиці 2.4 проведемо розрахунок коефіцієнта

ритмічності способом найменшого числа.

Таблиця 2.4 – Дані щодо випуску продукції в подекадному розрізі

Декада	Обсяг виробництва за місяць, %		Зараховується в плановий ритм
	за планом	фактично	
Перша	33	22	22
Друга	33	29	29
Третя	34	49	34
Разом	100	100	85

Отже, коефіцієнт ритмічності дорівнює 0,85, що свідчить про неритмічну роботу підприємства в цьому місяці.

Якщо необхідно проаналізувати ритм роботи за квартал або рік, то відповідно знаходять обсяги виробництва у перші, другі та треті декади, а далі діють, як під час аналізу даних за місяць. За відсутності планових показників ритму їх можна самостійно розрахувати, спираючись на саме визначення поняття ритмічності. Наприклад, за декаду має бути виконана третина місячного плану тощо.

Після того як буде з'ясований ступінь ритмічності роботи, необхідно перейти до вивчення головних чинників, які зумовлювали можливі порушення ритмічності (рис. 2.1).

Неритмічність роботи притаманна багатьом підприємствам. Тому потрібно ретельно вивчати не лише причини цієї хронічної виробничої «хвороби», але й наслідки, а саме:

- збільшення кількості браку та відходів сировини й матеріалів;
- погіршення якості продукції;
- подорожчання собівартості продукції;
- порушення у ритмі відвантаження, а отже – затримки реалізації продукції;
- посилення плинності кадрів;
- виникнення інших небажаних проблем.



Рисунок 2.1 – Ступені ритмічності роботи

Ритмічність тісно обумовлюється з **комплектністю** виробництва. Це поняття можна визначено як пропорційність, збалансованість виробництва окремих деталей, вузлів, напівфабрикатів. Комплектне виробництво забезпечує нормальний процес зборки готових виробів і запобігає затримкам у зв'язку з відсутністю якихось деталей. Засобом, який забезпечує необхідний темп збірних робіт у разі деяких неузгоджень поточного виробництва деталей, є незавершене виробництво. Тому під час аналізу комплектності виробництва потрібно звертати увагу і на комплектність залишків деталей і вузлів у незавершеному виробництві. Водночас потрібно пересвідчитись, наскільки фактична наявність деталей відповідає даним обліку та плановій потребі.

2.6 Аналіз обсягу реалізації продукції

У сучасних складних умовах господарювання значення показника обсягу реалізації для підприємства є визначальним. Якщо обсяги реалізації продукції мають тенденцію до постійного зниження через відсутність належного попиту на неї, то потрібно уважно проаналізувати всі обставини й фактори, що формують цей попит. Необхідно також з'ясувати головні засади маркетингової політики підприємства: чи вона достатньо гнучка й активна, чи практикуються відмінні підходи на різних ринках тощо.

Тому під час аналізу виконання плану з реалізації продукції потрібно приділити належну увагу доцільності бартерних поставок на підприємстві, правильності їхнього відображення в обліку.

Під час аналізу обсягу реалізації потрібно вивчити її динаміку за кілька років, а також за кварталами й місяцями звітного року. Необхідно дати оцінку виконання плану з обсягу реалізації загалом у розрізі окремих груп видів продукції, зон реалізації тощо.

Обов'язково потрібно зіставити обсяги виробництва, відвантаження та реалізації, визначити головні причини можливих розходжень цих показників (табл. 2.5, рис. 2.2).

Таблиця 2.5 – Показники обсягу виробництва (у тис. грн)

Показники	За планом	Фактично	Абсолютне відхилення	Вплив на обсяг реалізації
1. Залишки нереалізованої продукції на початок періоду:				
– на складах	100	120	+20	+20
– товарів відвантажених	200	240	+40	+40
Разом	300	360	+60	+60
2. Випуск товарної продукції	1 320	1 323	+3	+3
3. Реалізація товарної продукції	1 290	1 243	-47	X
4. Залишки реалізованої продукції на кінець періоду:				
– на складі	80	140	+60	-60
– товарів відвантажених	250	300	+50	-50
Разом	330	440	+110	-110
5. Зміна залишків нереалізованої продукції упродовж звітного періоду (рядок 4 – рядок 1)	+30	+80	+50	-50

Звідси абсолютне відхилення реалізації зумовлено дією таких факторів:

$$(+ 20 + 40) + 3 + (- 60 - 50) = - 47 \text{ тис. грн.}$$

Або спрощений варіант на два фактори: $+ 3 - 50 = - 47$ тис. грн.

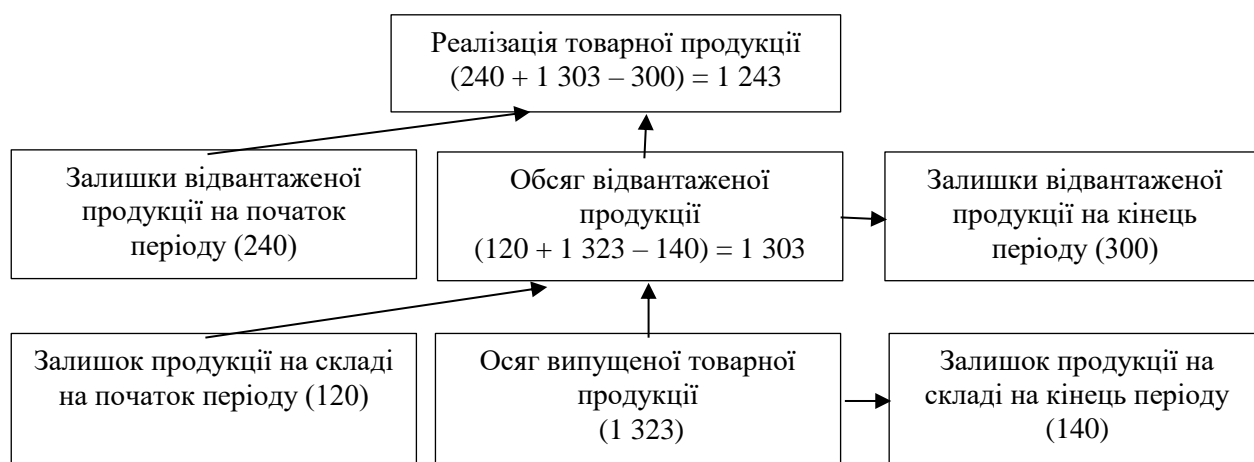


Рисунок 2.2 – Обсяг реалізації продукції

Таблиця 2.6 – Аналіз впливу факторів на обсяг реалізації, тис. грн

Показники	За планом	Фактично	Абсолютне відхилення	Вплив факторів
1. Товарна продукція	1 320	1 323	+3	+3
2. Зміна залишків продукції на складі	-20	+20	+40	-40
3. Обсяг відвантаженої продукції	1 340	1 303	-37	-37
4. Зміна залишків товарів відвантажених	+50	+60	+10	-10
5. Обсяг реалізації товарної продукції	1 290	1 243	-47	X

За даними таблиці 2.6 план за обсягом реалізації не виконано на 47 тис. грн, що зумовлено безпосередньо скороченням обсягів відвантаження на 37 тис. грн і негативним впливом зростання обсягів залишків товарів відвантажених на 10 тис. грн. Зі свого боку невиконання плану відвантаження продукції пояснюється позитивним впливом збільшення обсягу виробництва (+3 тис. грн) і негативним впливом зростання залишків готової продукції на складі підприємства (40 тис. грн).

Після вивчення цих найзагальніших факторів потрібно перейти до детального розгляду дії конкретних факторів, які можуть впливати на кінцевий

обсяг реалізації продукції (рис. 2.2). Систематизуючи фактори, що впливали на реалізацію продукції, необхідно виокремити фактори внутрішньої та зовнішньої дії.

Далі потрібно зосередити свою увагу на виконанні плану відвантаження продукції споживачам. Використовуючи дані бухгалтерського обліку, аналізують стан виконання плану відвантаження по місяцях і кварталах звітного року, а за необхідності деталізують місячні обсяги в декадному розрізі й по видах продукції. Якщо під час аналізу встановлюють неритмічність відвантаження продукції, потрібно ретельно з'ясувати причини такого становища та визначити винних.

Останніми роками зростає значення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, оскільки це дає змогу використовувати значні за обсягом світові ринки збуту продукції та заробляти валюту. Тому обсяги постачання на експорт, строки виконання, види продукції, а також ефективність цих операцій мають бути одними з найважливіших завдань аналізу реалізації продукції. Особливо важливо виявити можливі недоліки в цій справі й навіть зловживання, спланувати заходи з використання резервів зростання обсягів експорту та поліпшення відповідних економічних показників (рис. 2.3).

Завершуючи аналіз показників реалізації продукції, необхідно визначити резерви та здійснити підрахунок їхніх величин.

Зведений підрахунок резервів зростання товарної і реалізованої продукції сума, тис. грн:

1. Резерви поліпшення використання трудових ресурсів і відповідного зростання обсягів виробництва – 129,5.
2. Резерви зростання обсягів виробництва внаслідок кращого використання основних засобів – 243,5.
3. Резерви за предметами праці – 280.

Комплектний обсяг резервів товарної продукції (найменший із групових результатів) – 129,5.

1. Резерви зростання обсягу реалізації за рахунок резервів товарної

продукції – 129,5.

2. Ліквідація понаднормативних залишків готової продукції на складі за станом на кінець року – 60,0.

3. Одержання плати за товари відвантажені, не сплачені в строк – 150,0.

Усього за п. 1, 2 – 3339,5.

Можливий приріст за рахунок виявлених резервів, %

$$339,5 : 1\ 290 \times 100 = 26,3$$

1. Група виробничих факторів
Рівень виконання плану виробництва товарної продукції. Якість продукції. Асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції. Ритмічність випуску продукції.
2. Фактори, обумовлені роботою відділу збуту та складів
Рівень забезпеченості кадрами, обладнанням і відповідними складськими приміщеннями. Загальний рівень організації роботи з маркетингу (зокрема її ритмічність) . Величина портфеля замовлень. Стан і комплектність залишків готової продукції на складі. Забезпеченість тарою та упаковкою. Наявність договорів на постачання та дотримання їхніх умов під час відвантаження продукції покупцям. Дотримання умов співпраці з транспортними установами.
3. Фактори, обумовлені транспортуванням продукції
Відповідність кількості видів транспортних засобів потребам підприємства (зроблених замовлень і договірних домовленостей) . Ритмічність подачі транспортних засобів. Придатність наданих транспортних засобів для завантаження відповідних видів продукції. Дотримання термінів перевезень та інших договірних умов.
4. Фактори, обумовлені роботою фінансового та інших підрозділів підприємства
Вибір форм розрахунків із покупцями. Своєчасність і якість оформлення платіжних документів, а також стан контролю за їхньою сплатою. Вивчення платоспроможної здатності покупців і можливих форм співпраці з ними. Своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань зі сплати боргів покупцями та іншими установами.
5. Інші чинники
Термін документообігу, якість опрацювання документів в установах банку. Зміна цін і кон'юнктури ринку, рішення арбітражних судів щодо позовів. Зміна митних правил і загального законодавства тощо.

Рисунок 2.3 – Фактори, які впливають на обсяг реалізації

Отже, підприємство має значні резерви збільшення обсягу реалізації продукції – майже 340 тис. грн, або 26,3 % до встановленого плану реалізації. З них більша частина (62 %) – це резерви, обумовлені невиправданим зростанням на кінець року різного роду залишків готової продукції.

Контрольні запитання

1. Значення й завдання аналізу виробництва продукції, робіт і послуг в умовах ринкових перетворень України.
2. Джерела інформації для аналізу виробництва та реалізації продукції.
3. Аналіз обсягу виробництва продукції в натуральному та вартісному виразі.
4. Аналіз динаміки обсягів виробництва продукції.
5. Аналіз асортименту та структури випуску продукції.
6. Основні причини асортиментно-структурних зрушень у виробництві продукції.
7. Аналіз якості продукції та головних причин зміни її рівня.
8. Аналіз сортності продукції.
9. Аналіз виробничого браку та причин його виникнення.
10. Аналіз ритмічності виробництва й випуску продукції.
11. Аналіз комплектності виробництва та продукції.
12. Аналіз комплектності незавершеного виробництва.
13. Особливості аналізу обсягів реалізації продукції підприємством.

ТЕМА 3 АНАЛІЗ ТРУДОВИХ ФАКТОРІВ ТА ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ОБСЯГ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

Питання до теми 3

- 3.1 Сутність, мета та джерела аналізу трудових ресурсів.
- 3.2 Аналіз стану та забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.
- 3.3 Аналіз використання робочого часу.
- 3.4 Аналіз продуктивності праці.
- 3.5 Аналіз впливу трудових факторів на обсяг товарної продукції.

3.1 Сутність, мета і джерела аналізу трудових ресурсів

Суть аналізу трудових ресурсів визначається роллю трудових ресурсів у системі підприємництва, їхнього впливу на результати діяльності.

Мета аналізу виявити резерви підвищення результативності виробництва (збільшення його обсягу та зниження витрат) шляхом кращого використання трудових ресурсів.

Джерела аналізу трудових ресурсів: звіт із праці, виробництва продукції, фотографії робочого дня, самофотографії використання робочого часу, результати моментних спостережень, відомості відділу кадрів і відділу організації праці та заробітної плати, таблиці виходу на роботу тощо.

Для аналізу використовуються такі показники: чисельність персоналу та склад його за кваліфікацією, плинність кадрів, використання робочого часу, виробіток продукції на одного працівника (робітника), середній процент виконання норм виробітку, трудомісткість продукції:

$$T = Чр \times \text{Кдн. роб.} \times t \text{ роб. дн.} \times В \text{ год.}$$

Під час аналізу рівня використання трудових ресурсів і фонду заробітної плати застосовуються методи порівняння (фактичних показників із плановими, чи минулого року), ланцюгових підстановок (впливу цін, рівня використання основних виробничих фондів, питомої ваги зарплати, кількості продукції – обсягу виробництва), визначення абсолютних відхилень.

3.2 Аналіз стану та забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

Чисельність працівників (персонал) підприємства розподіляють на: промислово-виробничий персонал (далі – ПВП) (робітники, службовці (керівники, спеціалісти, інші службовці) та працівників непромислових організацій.

Тісно обумовлюється забезпеченням робочою силою питання закріплення кадрів на підприємстві. Для цього вивчають загальні показники прийому та звільнення робітників і службовців, розраховують коефіцієнти обороту, змінюваності й плинності кадрів. Останній показник заслуговує на найбільшу увагу, оскільки вважається, що він уособлює надмірний оборот робочої сили. Надмірним вважають звільнення за порушення трудової дисципліни, із невідповідності кваліфікації, за власним бажанням, а також самовільне залишення роботи без поважних причин. Для обчислення коефіцієнта плинності загальну кількість звільнень без поважних причин відносять до середньооблікової чисельності працівників.

Під час аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами порівнюють середньооблікову кількість окремих категорій із плановими показниками та даними попереднього періоду.

Знаходять зміни в абсолютній кількості працівників і у відсотках щодо відповідної бази (плану або попереднього періоду).

Визначаються та аналізуються такі показники:

1. Питома вага окремих категорій працівників.
2. Кількість допоміжних на одного основного працівника.
3. Кількість виробничих працівників (робітників) на одного спеціаліста.
4. Рівень кваліфікації робітників і робіт.
5. Вивчення працюючих за стажем роботи.
6. Змінність роботи підприємства.
7. Змінності та плинності робочої сили (коефіцієнт змінності, коефіцієнт плинності).

8. Вивчення конкретних причин звільнення.

Коефіцієнт змінності робочої сили визначається як частка від ділення найменшого з двох показників (найму та звільнення) на середньооблікову величину.

Коефіцієнт плинності визначається шляхом ділення звільнених працівників з неповажних причин на середньооблікову величину працівників.

Під час аналізу потрібно вивчити конкретні причини звільнення за власним бажанням (низькі заробітки, тяжкі умови праці, відсутність перспектив професійного зростання, незадовільний психологічний клімат тощо). За високої плинності кадрів обов'язково визначають її негативні наслідки на головні показники підприємства. Нарешті, необхідно розробити дійові заходи з закріплення кадрів робітників.

Варто згадати й про зворотне явище – недостатній обіг робочої сили, коли з будь-яких причин уповільнюється природне оновлення складу кадрів підприємства чи установи. Про це свідчить показник зростання частки працівників середнього віку на підприємстві або висока питома вага осіб пенсійного віку. Найчастіше це зустрічається у підрозділах службовців й у складі вищих керівників підприємств і держави. Для боротьби з цим негативним явищем використовують дуже прості й надійні заходи. Наприклад: прийом на роботу тільки молодих чи порівняно молодих працівників, примусове звільнення з посади осіб, які досягли пенсійного віку, тощо. Справа тільки в тому, щоб не робити постійних винятків з цих правил.

Узагалі пристойні показники руху кадрів загалом по підприємству можуть приховувати серйозні недоліки з оновленням кадрів в окремих його підрозділах.

3.3 Аналіз використання робочого часу

Кількісною характеристикою використання робочої сили є показники тривалості робочого часу. Як свідчить статистика, загальна величина робочого

часу протягом року має сталу тенденцію до зменшення. Зараз законодавчо встановлено п'ятиденний робочий тиждень (40 робочих годин).

Використання робочого часу за категоріями робітників зазвичай аналізується за допомогою таких двох показників: середня кількість днів, відпрацьованих робітником за звітний період (місяць, квартал, рік), і середня тривалість робочого дня (зміни). Ці показники можна обчислити на підставі даних звіту підприємства з праці.

Перший показник, який характеризує тривалість робочого періоду в днях (явочні дні), залежить від таких факторів:

- кількість вихідних і святкових днів;
- кількість днів чергової відпустки;
- інші види відпусток, передбачених законодавством;
- кількість днів непрацездатності;
- неявка на роботу із дозволу адміністрації;
- прогули;
- інші.

Тривалість робочого дня (зміни) робітника визначають такі чинники:

- величина нормативного робочого тижня;
- час простою впродовж дня, зафіксований в обліку;
- час понадурочної роботи (збільшує величину показника);
- час інших скорочень робочого дня, передбачених законодавством (для підлітків, матерів-годувальниць тощо).

Під час аналізу знаходять відхилення цих показників від плану, порівнюють їх з аналогічними показниками за минулі періоди, встановлюють конкретні причини можливих відхилень. Особливу увагу при цьому необхідно звертати на величину зафіксованих в обліку непродуктивних втрат робочого часу через такі обставини:

- неявка на роботу з дозволу адміністрації;
- прогули й цілодобові простої;
- внутрішньозмінні простої, зафіксовані в обліку;

- облікований брак продукції.

Проте необліковані втрати робочого часу можуть бути значно більшими. Вони спричинюються недоліками в організації виробництва й управління, простоями устаткування через його несправність, відсутністю на робочому місці сировини, матеріалів, інструменту та інших ресурсів, низькою трудовою дисципліною. Втрати робочого часу обумовлені також із непродуктивною роботою:

- випуск бракованої продукції, яка не фіксується в обліку;
- випуск непотрібних для складання кінцевої продукції деталей (некомплектне виробництво);
- списання на збитки загублених або вкрадених деталей;
- несанкціоноване виробництво іншої (лівої) продукції.

Унаслідок неврахованих простоїв і втрат завищується фактично відпрацьований час, адже наведені у звітності показники часу роботи визначаються як різниця між загальною кількістю явочних днів або годин і врахованими простоями.

Приховані від обліку внутрішньозмінні перерви та простой робітників можна знайти за допомогою побічних розрахунків або вибіркового спостережень і опитувань робітників.

За результатами аналізу необхідно розробити заходи щодо скорочення втрат робочого часу й обумовлених ним непродуктивних виплат заробітної плати. Особливу увагу потрібно звернути при цьому на покращання обліку внутрішньозмінних втрат робочого часу.

Отже, важливість аналізу використання робочого часу впливає із твердження, що будь-яка економія зводиться до економії робочого часу.

Аналіз використання робочого часу має на меті виявити його втрати, причини втрат і їхній вплив на обсяг виробництва та реалізації продукції.

Узагальнювальним показником використання робочого часу є середня кількість днів відпрацьованих робітниками за звітній період і середня тривалість робочої зміни (робочого дня), середня кількість днів відпрацьованих окремим працівником.

Рівень використання робочого часу впливає на величину показників продуктивності праці – виробіток продукції на одного робітника або одиницю часу.

3.4 Аналіз продуктивності праці

Показники продуктивності праці характеризують якісний аспект використання робочої сили на підприємстві. Крім того, продуктивність праці прийнято за один із найважливіших узагальнювальних показників діяльності кожного підприємства. Це зумовлює необхідність дуже ретельного вивчення цього показника під час будь-якого аналізу.

Продуктивність праці вимірюють двома способами: кількістю продукції, випущеної за одиницю робочого часу, або кількістю часу, затраченого на виготовлення одного виробу. Останній показник називають трудомісткістю продукції.

Продуктивність праці визначають як у натуральному, так і в грошовому вимірах. Натуральні вимірники використовують там, де виробляють один вид продукції або декілька дуже схожих виробів. Грошовий вимірник є універсальнішим і може бути використаний на будь-якому підприємстві, у галузі тощо.

Аналіз починають з оцінки виконання плану у виробітку одного працівника в грошовому вимірі. Потім порівнюють показник звітного періоду (рік, квартал, місяць) із показниками за минулий період, показниками споріднених підприємств.

Від цього загального показника продуктивності праці потрібно перейти до більш деталізованих показників, таких як виробіток одного робітника, виробіток одного основного робітника тощо.

На наступному етапі проводять аналіз головних факторів, що впливали на загальний показник продуктивності праці. Вирішальним фактором є виробіток одного робітника, який, зі свого боку, залежить від факторів використання

робочого часу та середньогодинного виробітку одного робітника. Останній показник формують насамперед фактори технічної озброєності праці, технології, кваліфікації робітників, інтенсивності праці тощо. Завершають аналіз підрахунком резервів зростання продуктивності праці й опрацюванням заходів з їхньої реалізації.

Отже, продуктивність праці визначається у натуральних і грошових вимірах, а аналіз її здійснюється в процесі двох етапів:

1. *Перший етап* – оцінка виконання плану та динаміки продуктивності праці за даними про виробіток одного працівника (рік, квартал, місяць, день).

2. *Другий етап* – аналіз виконання плану продуктивності праці і резервів її збільшення.

У процесі проведення аналізу продуктивності праці визначається вплив трудових факторів на обсяг виробництва, тобто враховується кількість днів праці, тривалість робочого дня та узагальнювальний показник середньорічного виробітку робітника.

Аналіз продуктивності праці здійснюється у взаємозв'язку з аналізом витрат на оплату праці – порівнюють темпи росту продуктивності праці з темпами росту середньої зарплати працівників.

3.5 Аналіз впливу трудових факторів на обсяг товарної продукції

На підставі даних таблиці 3.1 зробимо розрахунок впливу факторів на відхилення фактичної продуктивності праці від планової:

1) зміна питомої ваги робітників у складі промислово-виробничого персоналу

$$(-2,4) \times 8\,800 : 100 = -211,2 \text{ грн};$$

2) зміна середньорічного виробітку одного робітника

$$650 \times 81,87 : 100 = +532,2 \text{ грн.}$$

Разом: + 321 грн.

Зокрема, на останній фактор також вплинули такі фактори:

а) зміна кількості відпрацьованих днів одним робітником

$$(-10) \times 8 \times 5 = -400 \text{ грн};$$

б) зміна тривалості робочого дня

$$(-0,5) \times 210 \times 5 = -525 \text{ грн};$$

в) зміна середньогодинного виробітку одного робітника

$$1 \times 210 \times 7,5 = +1\,575 \text{ грн.}$$

Разом: 650 грн.

Резервами зростання середньорічного виробітку одного робітника є подолання негативного впливу перших двох факторів – 925 грн., або 10,5 % планового показника.

Таблиця 3.1 – Дані для аналізу трудових факторів

Показники	За планом	Фактично	Відхилення (+.-)	Відсоток виконання плану
1. Товарної продукції, тис. грн	1 320	1 323	+3	100,2
2. Кількість працівників, осіб	178	171	-7	96,07
3. З них робітників	150	140	-10	93,33
4. Загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками:				
а) людино-днів	33 000	29 400	-3 600	89,09
б) людино-годин	264 000	220 500	-43 500	83,52
Розрахункові показники				
5. Кількість відпрацьованих днів одним робітником (4а : 3)	220	210	-10	95,45
6. Тривалість робочого дня (4б : 4а), годин	8,0	7,5	-0,5	93,75
7. Середня кількість годин, відпрацьованих одним робітником (4б : 3)	1 760	1 575	-185	89,49
8. Середньорічний виробіток, грн.				
а) одного працівника (1 : 2)	7 415,7	7 736,8	+321,1	104,33
б) одного робітника (1 : 3)	8 800	9 450	+650	107,39
9. Середньоденний виробіток одного робітника (1 : 4а), грн	40	45	+5	112,5
10. Середньогодинний виробіток одного робітника (1 : 4б), грн	5	6	+1	120,0
11. Питома вага робітників у складі промислово-виробничого персоналу (3 : 2 – 100), %	84,27	81,87	-2,4	X

Далі здійснюємо розрахунок впливу факторів на обсяг товарної продукції внаслідок використання тільки категорії робітників:

1) зміна кількості робітників

$$(-10) \times 220 \times 8 \times 5 = -88\,000 \text{ грн};$$

2) зміна відпрацьованих одним робітником днів за рік (явки)

$$(-10) \times 140 \times 8 \times 5 = -56\,000 \text{ грн};$$

3) зміна тривалості робочого дня

$$(-0,5) \times 140 \times 210 \times 5 = -73\,500 \text{ грн};$$

4) зміна середньогодинного виробітку одного робітника

$$(+1) \times 140 \times 210 \times 7,5 = +220\,500 \text{ грн.}$$

Разом: +3 000 грн.

Цей розрахунок свідчить про те, що три фактори є негативними й тільки один останній діяв позитивно. Проте він був і найвпливовішим і перекрив негативний вплив перших трьох факторів, які формально можна розглядати як резерви виробництва. Але зменшення чисельності робітників у разі забезпечення необхідних обсягів виробництва завжди розглядають як позитивне явище, що не повинно ставитися в провину підприємству. Тому резерви виробництва, відповідно до наведеного розрахунку, становлять лише 129,5 тис. грн (56 + 73,5).

Завершуючи аналіз трудових ресурсів, можна в цілому дати позитивну оцінку їхньому використанню, але водночас варто обов'язково звернути увагу на істотні недоліки в їхньому використанні і наявності резервів.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність, мета та джерела аналізу трудових ресурсів на підприємстві?
2. Як визначити, чи забезпечене підприємство трудовими ресурсами?
3. Як проаналізувати якість робочої сили?
4. Що таке плинність кадрів?

5. Як дослідити використання робочого часу?
6. Як проаналізувати продуктивність праці?
7. Які фактори впливають на рівень використання трудових ресурсів?
8. Які показники характеризують рух трудових ресурсів на підприємстві? Порядок їхнього визначення та аналізу.
9. Як і чому використання працівників на підприємстві впливає на використання основних виробничих фондів і величину затрат на виробництво продукції?

ТЕМА 4 АНАЛІЗ СТАНУ І ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Питання до теми 4

4.1 Сутність і мета аналізу основних фондів та виробничих потужностей.

4.2 Аналіз складу, структури й технічного стану основних фондів.

4.3 Аналіз виробничих потужностей.

4.4 Аналіз використання основних фондів і обладнання та розрахунок впливу факторів на обсяг товарної продукції.

4.5 Головні напрямки поліпшення використання основних виробничих фондів та виробничих потужностей.

4.1 Сутність і мета аналізу основних фондів та виробничих потужностей

Сутність економічного аналізу основних виробничих фондів і виробничих потужностей полягає у виявленні факторів, що впливають на рівень їхнього використання, знаходженні резервів підвищення їхньої ефективності й на підставі результатів аналізу проведення синтезу, тобто розроблення шляхів поліпшення їхнього використання та створення такої системи, за якої би були усунуті або зведені до мінімуму всі виявлені недоліки.

Мета аналізу охоплює виявлення:

- забезпеченості, технічного стану та ступеня використання основних виробничих фондів (основних засобів);
- повноту використання парку устаткування та його комплектність;
- ступінь використання верстатного часу та технічних можливостей верстатів (інтенсивне використання); вплив використання на обсяг продукції;
- резерв збільшення обсягу продукції шляхом кращої експлуатації обладнання (основних засобів).

Джерелами інформації є:

- 1 Баланс підприємства (Форма 1).

2. Звіт про наявність і рух основних фондів і амортизаційного фонду(Форма 11-ОЗ).

3. Звіт по виробництву продукції (Форма – 1П).

Під час проведення аналізу використання основних виробничих фондів, їхнього стану та рухувикористовуються такі методи: групування, порівняння, елімінування (ланцюгових підстановок), визначення темпу збільшення (зменшення), вирахування абсолютного та відносного відхилення.

4.2 Аналіз складу, структури й технічного стану основних фондів

Під час аналізу основних фондів насамперед необхідно визначити їхню середньорічну вартість і динаміку зміни за декілька років. При цьому корисно зіставити темпи їхньої зміни з динамікою зростання вартості продукції або обсягів виробництва в натуральному вираженні. Останній показник повинен мати більш високі темпи зростання порівняно з основними фондами. Але економічні труднощі, які є в нашій країні, можуть показати й зворотні тенденції.

Основні фонди підприємства поділяються на виробничі основні засоби та невиробничі основні засоби. Перші включають основні засоби основного виду діяльності (промисловості) та інших галузей народного господарства. Нарешті, основні засоби основної діяльності складаються з будівель і споруд, обладнання, інструменту та інших основних фондів.

Аналізуючи склад основних виробничих фондів, необхідно їх поділити на активні й пасивні, визначивши питому вагу кожної групи. Потрібно ретельно вивчити, як змінюється співвідношення цих груп упродовж останніх років. Водночас невпинне збільшення частки активних фондів у вигляді робочих і силових машин – нагальна мета кожного підприємства.

У сучасних ринкових умовах дуже важливо звернути увагу на те, яка частка основних фондів здана або взята в оренду, яку земельну площу займає підприємство та наскільки доцільно її використовує.

Інвестиційну діяльність підприємства можна оцінити, вивчивши суми залишків незавершених капітальних вкладень і обладнання, які числяться на бухгалтерському балансі (форма № 1) та за рахунок яких коштів вони здійснюються, чи є у підприємства довгобуд, якої він давності тощо.

Аналізуючи стан основних фондів, насамперед на підставі даних першого розділу активу бухгалтерського балансу розраховують коефіцієнт спрацювання (зносу) основних фондів і вивчають його динаміку за декілька років. Як допоміжні, можна застосовувати коефіцієнти вибуття, оновлення основних засобів, показники вікового складу обладнання. Повсюдне погіршення цих показників свідчить про серйозні проблеми з оновленням обладнання на підприємствах країни, відсутністю коштів для фінансування цих потреб. До того ж спрацьовані основні засоби зумовлюють застосування застарілих технологічних процесів, що спричиняє неконкурентоздатність продукції більшості підприємств.

Говорячи про рівень спрацювання основних засобів, ідеться насамперед про фізичне зношування. Але є ще й моральне старіння фондів, яке набагато погіршує становище.

4.3 Аналіз виробничих потужностей

Обсяг випуску продукції безпосередньо обумовлюється величиною виробничої потужності, яка характеризується максимально можливим річним (добовим) випуском продукції певного асортименту в незмінних умовах. Зрозуміло, виробнича потужність змінюється, якщо вводять у дію нові основні фонди, поліпшують стан діючих або ліквідують старе й непотрібне обладнання. Усе це неважко передбачити під час планування виробництва продукції.

Однак виробнича потужність залежить і від таких факторів:

- якості й складу сировини;
- трудової дисципліни та кваліфікації працівників;
- використовуваних на виробництві інструментів і пристосувань;

- асортиментно-структурних зрушень у випуску продукції;
- кількості та якості ремонтів обладнання;
- рівня організації праці й управління;
- інших причин.

Потрібно розрізняти проектну (планову) і фактично діючу потужність. Остання може бути вищою за проектну у зв'язку з обставинами, вказаними вище, але фактичний обсяг виробництва ніколи не може перевершити фактичну потужність підприємства.

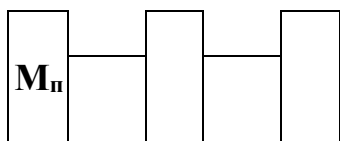
У процесі аналізу визначають ступінь використання виробничої потужності. Якщо коефіцієнт завантаження менше 0,5–0,6, ретельно досліджують причини такого становища та розробляють заходи для його виправлення. Проте не варто вимагати й повного використання основних фондів, бо підприємство повинно мати резервні потужності, які забезпечують його стійку роботу та можливість швидко вдовольнити короткострокові додаткові потреби ринку. До того ж резервні потужності в деяких галузях народного господарства вкрай необхідні як засіб забезпечення надійності та безперервності роботи багатьох інших підприємств і навіть регіонів. Передусім це стосується підприємств енергопостачання, зв'язку, транспорту.

Для нових підприємств аналіз завантаження потужностей – особливо важлива справа. При цьому вивчаються не тільки ступені освоєння відповідних виробничих потужностей, але й темпи та строки згідно з планом або проектом. Головні причини негараздів такі:

- неякісне та неповне виконання будівельно-монтажних робіт;
- конструктивні недоліки в обладнання та його неякісний монтаж;
- некомплексний пуск (по тимчасових схемах);
- нестача кваліфікованої робочої сили;
- недостатня забезпеченість необхідними матеріалами та енергетичними ресурсами;
- відсутність належного обсягу попиту на ринку;
- інші неузгодження й помилки в організації та управлінні.

Недовикористання діючих виробничих потужностей значною мірою зумовлене незбалансованістю окремих ланок підприємства, які перебувають у спільному технологічному ланцюгу. Тому реальна виробнича потужність підприємства визначається величиною самого «вузького» місця на виробництві (рис. 4.1). Виявлення та усунення таких місць – важливе завдання аналізу.

1. Підприємство зі збалансованими потужностями окремих виробництв



2. Підприємство з окремими виробництвами різної потужності

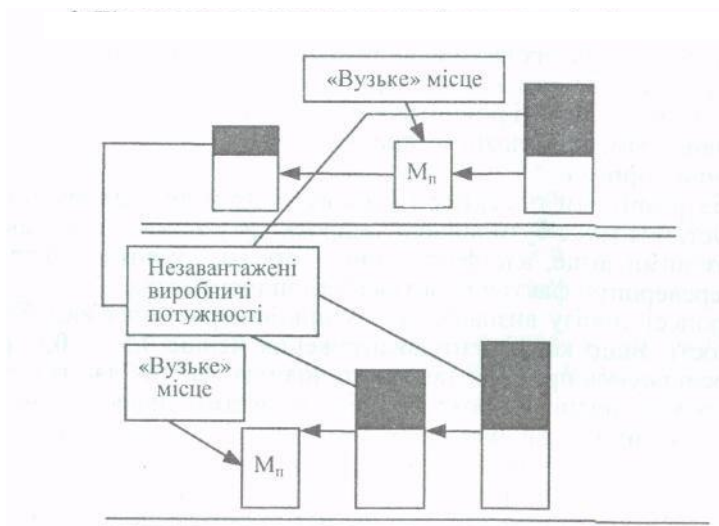


Рисунок 4.1 – Визначення виробничої потужності підприємства ($M_{п}$)

Резерви, пов'язані з недовантаженням виробничих потужностей, лише частково можна використати завдяки зусиллям колективу самого підприємства. Щодо інших – потрібні злагоджені дії та співробітництво багатьох підприємств і навіть галузей господарства країни. Розширення «вузьких» місць на підприємстві зазвичай потребує значних капітальних вкладень і часу.

4.4 Аналіз використання основних фондів і обладнання та розрахунок впливу факторів на обсяг товарної продукції

Усі показники використання основних засобів зазвичай поділяють на дві групи:

- показники екстенсивного використання;
- показники інтенсивного використання.

Показники першого типу характеризують роботу обладнання за часом або за кількістю (охопленням). Показники другого типу обумовлені його виробітком, тобто визначають рівень використання потужності. Останні показники обов'язково мають одиниці виміру (гривні, штуки, метри тощо).

У процесі аналізу досліджуються склад і структура календарного фонду верстатного часу, співвідношення наявного, встановленого та діючого обладнання. Коефіцієнт змінності роботи обладнання дає змогу порівняти цей показник із планом, вивчати в динаміці та в порівнянні з іншими спорідненими підприємствами. За наявності інформації аналізують також склад і використання виробничих та допоміжних площ.

Особливу увагу завжди звертають на розрахунки й аналіз показника фондоддачі (фондомісткості продукції). Необхідно розібратися у тенденціях її зміни та вивчити фактори, які на неї впливають.

Нарешті, потрібно перейти до аналізу використання окремих типів обладнання та машин. Недоліки в його використанні можуть бути спричинені:

- 1) наявністю диспропорцій у діючому парку верстатів;
- 2) змінами асортименту структури випуску продукції, а отже, і потреб утих або інших видах обладнання;
- 3) рівнем забезпеченості матеріально-технічними ресурсами та кваліфікованою робочою силою;
- 4) технічним станом, якістю ремонтів і догляду за обладнанням;
- 5) іншими причинами.

Розрахунок впливу факторів на обсяг товарної продукції

1. З використанням величини основних фондів:

– зміна величини виробничих основних фондів

$$36,3 \text{ тис. грн} \times 2 \text{ грн/грн} = 72,6 \text{ тис. грн};$$

– зміна фондовіддачі

$$(- 0,1) \text{ грн/грн} \times 696,3 \text{ грн} = - 69,63 \text{ тис. грн.}$$

Разом: +3,03 тис. грн.

Таблиця 4.1 – Дані для аналізу використання основних засобів

Показники	За планом	Фактично	Відхилення (+,-)
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн	1 320	1 323	+3
2. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн	660	696,3	+36,3
3. Виробничі площі, м ³	13 200	12 600	-600
4. Кількість верстатів, шт.	75	80	+5
5. Кількість годин, відпрацьованих усіма верстатами за рік	150 000	132 300	-17 700
6. З них у першу зміну	100 000	94 500	-5 500
Розрахункові:			
7. Фондовіддача (1 : 2)	2,0	1,9	-0,1
8. Кількість годин, відпрацьованих одним верстатом за рік (5 : 4)	2 000	1 653,75	-346,25
9. Випуск продукції на одиницю площі, грн/м ² (1 : 3)	100	105	+5
10. Середньорічний виробіток одного верстата, грн (1 : 4)	17 600	16 537,5	-1 062,5
11. Середній виробіток за одну верстатогодину, грн (1 : 5)	8,8	10,0	+1,2
12. Коефіцієнт змінності (5 : 6)	1,5	1,4	-0,1

2. З використанням виробничих площ:

– зміна виробничих площ

$$(-600 \text{ м}^2) \times 100 \text{ грн/м}^2 = -60,0 \text{ тис. грн};$$

– зміна випуску продукції в розрахунку на одиницю площі

$$5 \text{ грн/м}^2 \times 12 600 \text{ м}^2 = 63,0 \text{ тис. грн.}$$

Разом: 3,0 тис. грн.

3. З використанням кількості верстатів:

– зміна кількості верстатів

$$5 \times 17,6 \text{ тис. грн} = 88 \text{ тис. грн};$$

– зміна середньорічного виробітку одного верстата

$$(-1\,062,5 \text{ грн}) \times 80 \text{ верстатів} = -85 \text{ тис. грн.}$$

Разом: 3,0 тис. грн.

4. З використанням відпрацьованого часу:

– зміна кількості відпрацьованих годин

$$(-17\,700 \text{ год}) \times 8,8 \text{ грн/год} = -155,76 \text{ тис. грн};$$

– зміна виробітку за 1 верстато-годину:

$$1,2 \text{ грн/год} \times 13\,200 \text{ год} = 158,76 \text{ тис. грн.}$$

Разом: 3,0 тис. грн.

5. Те саме, але з трьома факторами:

– зміна кількості верстатів

$$5 \times 2\,000 \times 8,8 = 88\,000 \text{ грн};$$

– зміна кількості годин, відпрацьованих одним верстатом за рік

$$80 \times (-346,25) \times 8,8 = -243\,760 \text{ грн};$$

– зміна середнього виробітку за одну верстато-годину

$$1\,653,75 \times 80 \times 1,2 = 158\,760 \text{ грн.}$$

Разом: +3 000 грн.

Зведення резервів, тис. грн.

Підвищення фондівіддачі до планового рівня – 69,63.

Доведення виробничих площ до планового рівня – 60,0.

Підвищення середньорічного виробітку одного верстата до планового – 85,0.

Повніше використання часу роботи верстатів – 155,76.

Доведення часу роботи кожного верстата до запланованого рівня – 243,76.

Усього: 243,76

Примітка: Оскільки всі резерви, крім другого, дублюють один одного, то потрібно тільки найбільший. Зменшення обсягу продукції за рахунок площ (екстенсивний фактор) не може бути резервом у разі виконання плану виробництва.

4.5 Головні напрямки поліпшення використання основних виробничих фондів та виробничих потужностей

Ефективне використання основних виробничих фондів обумовлюється головним завданням сучасного періоду реформування національної економіки – підвищення конкурентноздатності продукції шляхом поліпшення якості та зниження затрат на виробництво, бо в умовах конкуренції більшим попитом користується високоякісна та дешевша продукція.

Результативність використання основних виробничих фондів і виробничої потужності можна досягнути внаслідок таких головних напрямів:

1) екстенсивне використання:

- ліквідація внутрішньозмінних простоїв;
- своєчасне забезпечення ресурсами та висококваліфікованими кадрами;
- своєчасний і якісний ремонт;
- своєчасне введення в експлуатацію нового обладнання;

2) інтенсивне використання:

- підвищення рівня завантаження обладнання за одиницю часу;
- дотримання оптимального режиму роботи;
- модернізація обладнання;
- технологічне вдосконалення знарядь праці та технології виробництва;
- удосконалення організації праці, виробництва й управління;
- підвищення кваліфікації персоналу.

Контрольні запитання

1. Сутність, завдання та джерела аналізу використання основних виробничих фондів і виробничої потужності.

2. Показники, що характеризують рух, стан і використання основних виробничих фондів і виробничих потужностей.

3. Прийоми, що використовуються під час аналізу основних виробничих фондів і виробничої потужності.

4. Показники забезпеченості підприємства обладнання, виробничими площами та іншими основними засобами.

5. Показники й чинники використання виробничих потужностей та обладнання.

6. Аналіз використання виробничої потужності й основних виробничих фондів згідно з заданою умовою.

7. Визначення результатів і розробка заходів поліпшення використання основних виробничих фондів і виробничої потужності.

ТЕМА 5 АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ Й РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Питання до теми 5

5.1 Сутність і мета аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.

5.2 Послідовність і головні етапи економічного аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.

5.3 Завдання і прийоми аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.

5.4 Оціночні показники організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.

5.1 Сутність і мета аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва

Сутність аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва полягає у його нерозривності з процесом розробки планів розвитку науки та техніки, із контролем ходу їхнього виконання, з оцінкою досягнутих результатів.

Аналіз організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва є головним етапом управління науково-технічним прогресом на підприємстві через обґрунтування рішень і регулювання науково-виробничого циклу.

Аналіз організаційно-технічного рівня та розвитку виробництва впливає на результативність підприємницької діяльності в напрямках поліпшення якості продукції, зниження витрат на виробництво, здійснення заходів з охорони навколишнього середовища та створення належних умов праці.

Мета аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва – підвищення ефективності підприємства шляхом освоєння та поширення науково-технічних досягнень у процесах виробництва й управління.

5.2 Послідовність і головні етапи економічного аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва

У процесі здійснення аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва потрібно дотримуватись такої послідовності й етапності:

1. Визначити експлуатаційні показники технічного рівня:

- технічні показники;
- тривалість робочого часу;
- продуктивність, ступінь автоматизації;
- коефіцієнт корисної дії;
- довговічність;
- ремонтопридатність;
- збережуваність;
- ергономічні, естетичні і екологічні;
- патентно-правові.

2. Визначити виробничо-технічні показники:

- трудомісткість;
- матеріаломісткість;
- енергомісткість;
- блоковість (збірність) й інші показники технологічності.

3. Визначити економічні показники:

- капіталовкладення експлуатаційників у машину;
- капіталовкладення у виробництво машин;
- собівартість одиниці продукції або послуг, що виконуються за допомогою машин;
- собівартість і ціна машини;
- економічна ефективність;
- інші економічні показники експлуатації машин.

5.3 Завдання і прийоми аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва

Завдання аналізу – визначити резерви, які має підприємство щодо підвищення організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва порівняно з передовими підприємствами такого профілю.

Для проведення цього виду аналізу застосовуються такі прийоми:

- групування статистичних та інших даних;
- порівняння;
- дослідження часових рядів динаміки через абсолютний приріст: темп збільшення й приріст організаційно-технічного рівня виробництва;
- елімінування – розрахунок впливу окремих факторів організаційно-технічного рівня виробництва на його узагальнювальні показники;
- деталізація – розчленування зведеного показника організаційно-технічного рівня виробництва за складниками та окремими показниками;
- експертна (бальна тощо) оцінка – вибір показників, розробка переліків прогресивного обладнання й процесів, еталонних значень тощо;
- економіко-математичні методи – визначення впливу організаційно-технічного рівня виробництва на показники ефективності виробництва (підприємства).

5.4 Оціночні показники організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва

Оціночні показники організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва характеризують:

1. Рівень техніки: коефіцієнт введення нової техніки, питома вага прогресивного обладнання, питома вага обладнання з різними строками експлуатації, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт використання обладнання, коефіцієнт інтенсивного використання, коефіцієнт екстенсивного

використання, фондівдача, фондорентабельність.

2. Рівень технології: питома вага прогресивних технологічних процесів, прогресивного обладнання, технологічних процесів, ступінь охоплення робітників механізованою працею, наявність автоматизованих ліній.

3. Рівень організації виробництва: рівень спеціалізації виробництва, коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт змінності роботи обладнання.

4. Рівень управління: питома вага працівників управління в загальній численності персоналу, технічне оснащення управлінської праці, коефіцієнт ефективності управління.

Показники, які характеризують рівень використання предметів праці: матеріаловіддача, коефіцієнт оборотності, ефективність капіталовкладень.

Під час здійснення економічного аналізу визначається рівень виконання, абсолютні й відносні відхилення, виявляються резерви й розробляються заходи із підвищення ефективності підприємницької діяльності шляхом удосконалення організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.

Контрольні запитання

1. Мета та завдання аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва.
2. Послідовність і етапність аналізу організаційно-технічного рівня й розвитку виробництва
3. Оціночні показники, що характеризують технічний рівень виробництва. Їхня сутність і формули.
4. Оціночні показники, що характеризують технологічний рівень виробництва. Їхня сутність і формули.
5. Оціночні показники, що характеризують рівень організації виробництва. Їхня сутність і формули.
6. Оціночні показники, що характеризують рівень організації праці та рівень управління. Їхня сутність і формули.

ТЕМА 6 АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ І ВИКОРИСТАННЯ МАТЕРІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Питання до теми 6

- 6.1 Загальна оцінка виконання плану матеріально-технічного постачання.
- 6.2 Аналіз складських запасів матеріальних ресурсів.
- 6.3 Аналіз використання матеріальних ресурсів і розрахунок впливу факторів на обсяг випуску продукції.

6.1 Загальна оцінка виконання плану матеріально-технічного постачання

Обов'язковою умовою стійкого виробничого процесу є своєчасне та повне забезпечення його необхідними матеріальними ресурсами. Цими питаннями на підприємстві займається спеціальний підрозділ – відділ матеріально-технічного постачання, складські й транспортні служби. Значну увагу приділяють цьому плановий і технічний відділи, головні адміністратори підприємства.

У процесі аналізу необхідно дати оцінку того, наскільки підприємство було загалом забезпечене необхідними основними й допоміжними матеріалами, комплектувальними виробами, паливом та електроенергією тощо. Потрібно з'ясувати причини й визначити винних осіб, якщо за будь-якими позиціями викривалися факти недопостачання, які шкодили процесу виробництва.

Однією з причин може бути недбале складання плану постачання, унаслідок чого можуть бути пропуски потрібних матеріалів, а отже, не робляться відповідні замовлення постачальникам. Водночас допускаються прорахунки в обсягах потреби та термінах постачання. Аналіз повинен з'ясувати, де провина постачальників матеріалів, а де – недогляд якогось працівника підприємства.

Далі необхідно проаналізувати якість придбаних матеріалів: комплектність постачання та дотримання передбачених угодами термінів і

ритму виробництва. Потрібно зважити на те, що повне та якісне постачання значною мірою залежить від своєчасності укладання договорів і старанного відпрацювання всіх умов і зобов'язань. Це згодом дає змогу уникнути багатьох непорозумінь і прикростей. Вибір постачальників і перехід на довгострокове співробітництво з найбільш відповідальними й надійними – теж важливий фактор нормального забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

Аналіз має показати, як на підприємстві налагоджено контроль за виконанням договірних умов постачальниками, які заходи вживались у разі затримок чи інших порушень у постачанні, наскільки оперативно реагує підприємство на ті чи інші відхилення.

Певним показником у цій справі можуть бути суми штрафних санкцій, які поставило підприємство своїм постачальникам для покриття збитків унаслідок порушень постачання. Доречно вивчити і «коефіцієнт корисної дії» цих санкцій, якість юридичного обґрунтування та супроводження. Узагалі, юридичний бік процесу постачання, юридична підтримка договірних стосунків – особливо важлива справа, яка потребує окремої оцінки під час аналізу.

6.2 Аналіз складських запасів матеріальних ресурсів

Певну неритмічність, а також недопостачання можна повністю або частково нейтралізувати за допомогою складських запасів матеріалів та інших ресурсів. Отже, ці запаси виконують функцію амортизатора в постачанні.

Під час аналізу дається оцінка загальної величини складських запасів, динаміці їхніх залишків, комплектності, наявності непотрібних і зіпсованих матеріалів та сировини. Як критерій під час аналізу використовують нормативи, що розраховуються за групами й окремими видами матеріалів або сировини. Нормативи мають не тільки грошове вираження, але й натуральне (днів запасу).

Не заповнення нормативів може спричинити неритмічність виробництва, навіть його тимчасові зупинки. Зайві запаси, або понаднормативні залишки, також небажані, бо потребують додаткових приміщень і фінансових ресурсів.

Головні причини відхилень від нормативів такі:

- зміна суми вступних складських запасів для виробництва;
- відхилення, спричинені з надходженням ресурсів на підприємство;
- зміна обсягів випуску продукції;
- зміна норм затрат ресурсів на виробництво окремих видів продукції;
- асортиментно-структурні зрушення у виробництві;
- недоліки в плануванні, обліку та зберіганні сировини й матеріалів;
- прорахунки під час обчислення самих нормативів тощо.

Аналіз завершують розробкою заходів щодо оптимізації рівня складських запасів, покращення стану їхнього зберігання та ліквідації понаднормативних запасів.

6.3 Аналіз використання матеріальних ресурсів і розрахунок впливу факторів на обсяг випуску продукції

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 й використання не за прямим призначенням спричиняють невиконання плану виробництва продукції у разі загалом задовільного матеріального постачання.

Аналіз використання матеріалів здійснюється за допомогою узагальнювальних показників матеріаломісткості або зворотного до неї показника матеріаловіддачі. Ці показники можна розрахувати загалом за всією товарною продукцією, а також за окремими виробами. Необхідно вивчити зміну цього показника в динаміці та порівняно з іншими підприємствами, урахувати галузеві особливості формування затрат. І, нарешті, концентрують увагу на пошуку причин зміни цих показників і можливих резервів економії. У процесі аналізу використовують як допоміжні показники рівня відходів і браку продукції, коефіцієнт корисного використання сировини, норми затрат матеріалів, палива, енергії на окремі вироби.

Аналіз виконання норм затрат матеріалів та інших ресурсів є, безперечно, головним питанням цієї теми. Досліджуючи зміну норм затрат матеріальних ресурсів, потрібно враховувати, що головні причини, які зумовлюють поступове їхнє зниження, такі:

- а) конструктивне покращання виробів, зокрема спрощення;
- б) удосконалення технології виробництва;
- в) повторне використання відходів виробництва;
- г) коригування рецептур;
- д) зменшення частки кінцевого браку продукції;
- е) зміна якості матеріалів (сировини), що споживають, а також вироблюваної продукції;
- ж) інші.

Під час аналізу потрібно оцінити обґрунтованість самих норм, своєчасність їхнього перегляду. Сучасне нормативне господарство – важлива умова для ощадливого використання ресурсів.

Тому прискіпливий аналіз якості норм і засад їхнього формування допомагає запобігти зайвим затратам ресурсів і у такий спосіб істотно поліпшує ефективність роботи підприємства.

Під час проведення аналізу дуже часто зустрічаються факти заміни матеріалів. Заміну здійснюють із метою здешевлення собівартості продукції, підвищення надійності виробів, поліпшення їхнього зовнішнього вигляду тощо. Але зазвичай спостерігаються так звані вимушені заміни, які, до речі, не завжди санкціонуються вищим керівництвом. Ці заміни або зумовлені відсутністю деяких матеріалів узагалі чи у певний період, або спричинені здешевленням виробництва за будь-яку ціну. Такі заміни імпульсивні й недостатньо обґрунтовані, унаслідок чого вони найчастіше шкодять виробництву. Наприклад, погіршують якість виробів, а отже, і репутацію фірми. Тому, у разі великої кількості замін матеріалів, потрібно негативно оцінювати такий стан використання ресурсів і зокрема організації й управління на підприємстві.

Аналіз може виявити випадки, коли деякі допоміжні матеріали зовсім не

використовують у процесі виробництва. Причинами такого явища можуть бути нестача цих матеріалів або істотний брак часу під час виробництва. Не варто казати, на яку оцінку заслуговує така «економія».

Якщо всі перелічені вище заходи не дають змогу виробити необхідну кількість продукції через нестачу основних матеріалів, то підприємство переключається на випуск тих виробів, для яких є достатньо матеріальних ресурсів на складі. Так виникають асортиментно-структурні порушення у випуску продукції та їх потрібно відносити до категорії вимушених.

Проте на підприємствах іноді трапляються і такі випадки, коли до цих порушень призвели зовсім інші причини, але маскуються під нестачу матеріалів і незадовільне постачання. Це вимагає від аналітиків особливої пильності та об'єктивності. Мабуть, необхідно додати, що останні порушення у випуску продукції штучно ускладнюють роботу відділу матеріально-технічного постачання. За вимогою адміністрації робітники відділу, залишивши на деякий час планову роботу, починають «вишукувати» додаткові незамовлені матеріали, а в цей час основний процес постачання здійснюється без належного контролю.

У таблиці 6.1 наводяться всі необхідні показники для обрахування впливу факторів із боку постачання та використання матеріалів. Спрощений розрахунок передбачає вирахування впливу тільки двох факторів:

1. Зміна кількості використаного металу на виробництво основної продукції

$$(-40) \times 2 \text{ шт/т} = -80 \text{ шт.}$$

2. Зміна матеріаловіддачі

$$+0,5 \text{ шт/т} \times 960 \text{ т} = +480 \text{ шт.}$$

Разом: +400 шт.

Перший фактор має комплексне значення й узагальнює дію таких чотирьох факторів:

а) вплив понаднормативного залишку металу на початок року

$$+60 \text{ т} \times 2 = 120 \text{ шт.};$$

Таблиця 6.1 – Дані для аналізу використання матеріальних ресурсів

Показники	За планом	Фактично	Відхилення
1. Обсяг виробництва продукції, шт.	2 000	2 400	+400
2. Залишок металу на початок року, т	100	160	+690
3. Надійшло металу за рік, т	940	980	+40
4. Використано металу – усього, т, зокрема:	1 000	1 080	+80
– на виробництво основної продукції;	1 000	960	-40
– на інші потреби	–	120	+120
5. Залишок металу на кінець року, т	40	60	+20
6. Норма затрат на одиницю продукції, т	0,5	0,4	-0,1
7. Вихід продукції з 1 т металу, шт.	2	2,5	+0,5

б) вплив зміни надходження металу за рік порівняно з планом

$$+40 \text{ т} \times 2 = +80 \text{ шт.};$$

в) вплив зміни залишку металу на кінець року (зворотний вплив)

$$-(20 \text{ т}) \times 2 = -40 \text{ шт.};$$

г) вплив непланового використання металу на інші потреби (зворотний вплив)

$$-(120 \text{ т}) \times 2 = -240 \text{ шт.}$$

Разом: -80 шт.

Ці розрахунки можна виконати з використанням показника норми затрат на одиницю продукції так:

$$1. (-40) : 0,5 \text{ т/шт.} = -80 \text{ шт.};$$

$$2. (-(-0,1) \times 2\,400) : 0,5 = +480 \text{ шт.},$$

зокрема у складі першого фактора:

$$а) 60 : 0,5 = +120 \text{ шт.};$$

$$б) 40 : 0,5 = +80 \text{ шт.};$$

$$в) -(20) : 0,5 = -40 \text{ шт.};$$

$$г) -(120) : 0,5 = -240 \text{ шт.}$$

Усього: -80 шт.

Разом: +400 шт.

Виходячи з виконаних розрахунків резерви виробництва становлять 280 шт. (240 + 40), або 14 % плану виробництва (280 : 2 000 × 100).

Виконаємо ще один розрахунок впливу факторів з використанням вартісних показників. Припустимо, що вартість одного виробу становить 900 грн, однієї тонни металу – 800 грн, а загальні затрати інших матеріальних ресурсів за планом – 160 тис. грн, а фактично – 232 тис. грн. Тоді згідно з даними таблиці 6.1 можна скласти таблицю 6.2 і виконати такі розрахунки факторів:

1. Зміна суми матеріальних затрат на виробництво продукції

$$40 \text{ тис. грн} \times 1,875 = +75 \text{ тис. грн.}$$

2. Зміна матеріаловіддачі порівняно з планом

$$0,285 \times 1\,000 \text{ тис. грн} = +285 \text{ тис. грн.}$$

Разом: +360 тис. грн.

Таблиця 6.2 – Розрахунки використання матеріалів

Показники	За планом	Фактично	Відхилення
1. Товарна продукція, тис. грн	1 800	2 160	+360
2. Затрати основних матеріалів металу, тис. грн	800	768	-32
3. Затрати інших матеріальних ресурсів, тис. грн.	160	232	+72
4. Усього матеріальні затрати, тис. грн	960	1 000	+40
5. Матеріаловіддача (1 : 4)	1,875	2,16	+0,285
6. Матеріаломісткість продукції (4 : 1)	0,533 3	0,462 9	-0,070 4

Другий варіант розрахунків з використанням показника матеріаломісткості продукції:

1. Зміна суми матеріальних затрат на виробництво продукції

$$40 \text{ тис. грн} : 0,533 3 = +75 \text{ тис. грн.}$$

2. Зміна матеріаломісткості продукції порівняно з планом (зворотний вплив)

$$- (-0,070 4) \times 2160 \text{ тис. грн} : 0,533 3 = +285 \text{ тис. грн.}$$

Разом: +360 тис. грн.

Дані таблиці 6.2 свідчать, що покращання використання матеріалів порівняно з планом дало змогу підприємству здійснити додатковий випуск.

Згідно з розрахунками впливу факторів цей випуск становив 285 тис. грн, або 79 % усього понадпланового обсягу продукції ($285 : 360 \times 100$).

Щодо резервів виробництва продукції, то вони обумовлені непропорційно високими витратами інших матеріальних ресурсів. У процесі виконання плану виробництва на 120 % витрати за цією статтею – 145 %, тому спостерігаються необґрунтовані витрати в сумі 40 тис. грн (резерви собівартості), а резерви виробництва дорівнюватимуть 85 тис. грн ($40 \times 1,875$).

Контрольні запитання

1. Сутність матеріально-сировинних ресурсів та їхня роль у виробництві продукції.
2. Мета та завдання аналізу використання матеріально-сировинних ресурсів.
3. Прийоми аналізу, що використовуються в аналізі матеріальних ресурсів.
4. Як визначити, чи забезпечене підприємство та повному обсязі матеріальними ресурсами?
5. Яку роль виконують складські запаси виробничих ресурсів і як їх аналізувати?
6. Показники використання сировини, матеріалів тощо.

ТЕМА 7 АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

Питання до теми 7

- 7.1 Значення, завдання та джерела інформації для аналізу витрат.
- 7.2 Оцінка виконання плану собівартості.
- 7.3 Аналіз затрат за елементами і статтями затрат.
- 7.4 Аналіз матеріальних затрат.
- 7.5 Аналіз затрат на оплату праці.
- 7.6 Затрати на обслуговування виробництва та управління.
- 7.7 Аналіз собівартості окремих видів продукції.

7.1 Значення, завдання та джерела інформації для аналізу витрат

Собівартість продукції – це виражена в грошовій формі сукупність затрат з виробництва й реалізації. Розрізняють собівартість виробничу й повну, собівартість усього товарного випуску й окремих видів продукції. Нарешті, залежно від впливу на собівартість обсягу виробництва, розрізняють змінну частину собівартості продукції та фіксовану.

Під час аналізу зазвичай використовують такі показники:

1. Валові затрати.
2. Собівартість товарної продукції.
3. Затрати на одну гривню товарної продукції.
4. Собівартість окремих видів продукції.

Аналізуючи собівартість продукції, виконують такі головні завдання:

- 1) оцінка виконання плану за собівартістю продукції загалом по підприємству, а також по окремих видах продукції;
- 2) вивчення причин відхилення фактичних затрат від планових у розрізі статей, а також за окремими видами та групами продукції;
- 3) пошук резервів зниження собівартості продукції та розробка відповідних заходів щодо їхнього використання.

Під час аналізу використовують дані звіту за собівартістю продукції, звіту про фінансово-майновий стан підприємства та звіту підприємства з праці. Залучаються також планові й звітні калькуляції за окремими видами продукції та відповідні дані бухгалтерського обліку.

7.2 Оцінка виконання плану собівартості

План за собівартістю продукції вважається виконаним, якщо фактичний показник дорівнює плановому або нижче від нього. В останньому випадку говорять про понадпланове зниження собівартості продукції. Для вивчення собівартості продукції у динаміці придатніший показник затрат на 1 грн товарної продукції (З), який обчислюється у такий спосіб:

$$З = С : Т,$$

де С – собівартість товарної продукції,

Т – вартість товарної продукції в цінах реалізації.

Цей показник одночасно може виконувати роль у певному відношенні показника рентабельності виробництва. Наприклад, якщо цей показник дорівнює 80 коп. на 1 грн товарної продукції, то це також свідчить, що рентабельність виробництва $20 \times (100 - 80)$ коп. відносно 1 грн товарної продукції. Зрозуміло що, цей показник залежить від зміни суми собівартості продукції. Проте він також залежить від такого:

- структури й асортименту продукції, що виробляється;
- рівня цін на продукцію певного підприємства на готову продукцію.

Особливих пояснень потребує фактор асортиментно-структурних зрушень, дія якого проявляється тоді, коли рівень затрат на окремі види продукції неоднаковий.

Для визначення впливу кожного з перелічених факторів на зміну рівня затрат на 1 грн товарної продукції порівняно з планом застосовують спосіб ланцюгових підстановок. Вихідні дані для розрахунків наведені в таблиці 7.1, з

якої видно, що порівняно з первісним планом фактичні затрати зменшились на 1 коп. (91–92).

Таблиця 7.1 – Вихідні дані для розрахунків

Показники	За первісним планом	Фактично		
		за планом, перерахованим на фактичний асортимент і структуру виробництва	у цінах плану, але фактичної собівартості продукції	у цінах, які були
1. Повна собівартість товарної продукції, тис. грн	874	930	960	960
2. Товарна продукція, тис. грн	950	1 000	1 000	1 055
3. Затрати на 1 грн товарної продукції, коп.	92	93	96	91

Визначимо кількісний вплив різних факторів на відхилення послідовним відніманням відповідних показників:

- 1) зрушення у структурі та асортименті випущеної продукції

$$93 - 92 = +1 \text{ коп.};$$

- 2) зміна собівартості окремих видів продукції

$$96 - 93 = +3 \text{ коп.};$$

- 3) зміна цін на випущену продукцію

$$91 - 96 = -5 \text{ коп.}$$

$$\text{Разом: } -1 \text{ коп.}$$

7.3 Аналіз затрат за елементами і статтями затрат

Найкориснішим для вивчення змін у структурі затрат на виробництво є аналіз собівартості за елементами затрат. Елементні затрати – це однорідні за складом затрати підприємства. До них належать матеріальні затрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, інші грошові затрати (табл. 7.2). Аналіз затрат за елементами затрат дозволяє не

лише вивчити зміни у структурі собівартості, але й охарактеризувати галузеві особливості (матеріаломісткість, фондомісткість, енергомісткість, трудомісткість виробництва).

У таблиці 7.2 наведені дані за статтями затрат. Аналіз зазвичай починають з оцінки загального виконання плану собівартості продукції. Потім переходять до вивчення відхилень у розрізі окремих видів затрат. При цьому потрібно урахувувати, що деякі відхилення по статтях собівартості можуть бути наслідком дії одного і того самого чинника. Наприклад, підвищення механізації праці може спричинити зниження затрат на заробітну плату, але підвищити певною мірою затрати на утримання й експлуатацію обладнання.

Таблиця 7.2 – Затрати на виробництво, відсоток

Показники	Уся промисловість 2010 р.	Звіт 2011 р.	Звіт 2012 р.	Відхилення
1. Матеріальні затрати	70,5	53,6	73,9	+20,3
2. Затрати на оплату праці	10,6	10,9	7,9	-3,0
3. Відрахування на соціальні потреби	5,0	1,7	4,8	+3,1
4. Амортизація	3,4	14,7	9,0	-5,7
5. Інші затрати	10,5	19,1	4,4	-14,7
Разом	100,0	100,0	100,0	–

Ще один комплексний чинник – зростання купованих виробів і напівфабрикатів. Він збільшує суму відповідних матеріальних затрат, проте це обов’язково призводить до зниження затрат на заробітну плату, відрахування на соціальне страхування, зменшує затрати на сировину й матеріали та, імовірно, і по інших статтях. Отже, негативні відхилення по одних статтях не можна розглядати завжди ізольовано від позитивних по інших статтях. Зрозуміло, що це ускладнює аналіз за статтями затрат. Але дія таких комплексних чинників спостерігається не дуже часто. Зазвичай відхилення по кожній статті собівартості спричиняють поодинокі фактори, які не виходять за межі певної статті.

У нашому прикладі є три відхилення, негативні за своєю суттю (+359, +5, +36). Щодо першого відхилення, то це зовсім не перевитрати, а збільшення питомої ваги кооперованих поставок, що зумовило скорочення затрат по більшості інших статей собівартості, особливо затрат на заробітну плату. Дві інші суми перевитрат скоріше за все мають особисті негативні чинники, які необхідно вивчити у подальшому аналізі.

Таблиця 7.3 – Собівартість промислової продукції за статтями затрат, тис. грн.

Показники	Фактично випущена товарна продукція		Відхилення	
	за плановою собівартістю	за фактичною собівартістю	абсолютне	відсоток
1. Сировина й матеріали	3 301	3 246	-55	-1,7
2. Зворотні відходи (віднімаються)	50	104	+54	+208
3. Куповані вироби, напівфабрикати й послуги кооперованих підприємств	15 507	15 866	+359	+2,3
4. Зарплата основна виробничих робітників	2 502	2 292	-210	-8,4
5. Зарплата додаткова виробничих робітників	223	193	-30	-13,4
6. Відрахування на соціальне страхування	210	191	-19	-9,1
7. Затрати на утримання й експлуатацію машин і обладнання	2 382	2 335	-47	-2,0
8. Загальновиробничі затрати	1 645	1 592	-53	-3,2
9. Адміністративні затрати	1 636	1 600	-36	-2,2
10. Втрати від браку	X	5	+5	–
Виробнича собівартість	27 356	27 216	-140	-0,5
11. Затрати на збут	215	251	+36	+16,7
Повна собівартість	27 571	27 467	-104	-0,37

На цьому етапі ці суми доцільно розглядати як очевидні резерви зниження собівартості. Після вивчення загальної картини відхилень за статтями собівартості необхідно перейти до більш ретельного аналізу затрат за окремими статтями собівартості продукції.

7.4 Аналіз матеріальних затрат

Під час аналізу матеріальних затрат необхідно враховувати, до якої галузі належить досліджуване підприємство. Це зумовлює різний вміст

матеріалів і сировини у собівартості продукції, тобто матеріаломісткість продукції. Узагалі в обробних галузях виробництва питома вага цих затрат дуже велика. Особливо це стосується легкої та харчової промисловості.

Далі необхідно також встановити, які технологічні процеси використовуються та наскільки вони досконалі й сучасні, тобто безвідходні. Сьогодні варто звертати особливу увагу на затрати палива та електроенергії у зв'язку з їхньою дефіцитністю та великою коштовністю. У деяких галузях промисловості аналіз використання енергетичних ресурсів є пріоритетним (енергомісткі виробництва).

Аналіз матеріальних затрат полягає в порівнянні фактичного обсягу їх із плановим чи базовим і в обчисленні дії окремих факторів на виявлені відхилення. Специфіка цих факторів і конкретна методика їхнього дослідження залежать від особливостей технології, а також від використовуваних видів сировини, матеріалів і енергоносіїв. Проте завжди потрібно виявляти вплив таких факторів:

- 1) зміни питомих затрат сировини та матеріалів на одиницю продукції – фактор «норм»;
- 2) зміни собівартості заготовлення одиниці сировини та матеріалів – фактор «цін».

Останній фактор складається з таких трьох підфакторів:

- а) зміни купівельних цін з урахуванням усіх доплат, приплат і знижок;
- б) транспортних затрат, до яких належать і вантажно-розвантажувальні;
- в) заготівельних затрат.

Зміна питомих затрат сировини й матеріалів може відбуватися під впливом причин:

- а) зумовлених виконанням плану технічного розвитку в заходах, спрямованих на зниження норм витрачання;
- б) зумовлених різними іншими відхиленнями від поточних норм витрачання.

Приклад розрахунку впливу цих двох основних факторів виконується на підставі таблиці 7.4.

I етап деталізації відхилення

За умови загальної економії матеріалів 2,5 грн на один виріб перевитрати по двох видах матеріалів становили $1,5 \text{ грн} \times (0,6 + 0,9)$. Це й буде резерв зниження матеріальних затрат у розрахунку на один виріб.

Таблиця 7.4 – Матеріальні затрати на редуктор «А» (20 000 шт.)

Матеріали	За планом			Фактично			Відхилення
	норма затрат, кг	ціна, грн	сума, грн	норма затрат, кг	ціна, грн	сума, грн	
1. Литво	2	1,5	3,0	1,8	2,0	3,6	+0,6
2. Прокат чорних металів	10	2,5	25,0	11	2	22	-3,0
3. Латунь листова	0,5	3	1,5	0,6	4	2,4	+0,9
4. Інші матеріали	X	X	15	X	X	14	-1
Усього	X	X	44,5	X	X	42	-2,5

II етап деталізації відхилення

Литво:

– фактор «норм»: $(1,8 - 1,5) \times 1,5 = -0,3 \text{ грн}$;

– фактор «цін»: $(2,0 - 1,5) \times 1,8 = +0,9 \text{ грн}$.

Усього: $+0,6 \text{ грн}$.

Прокат чорних металів:

– фактор «норм»: $(11 - 10) \times 2,5 = +2,5 \text{ грн}$;

– фактор «цін»: $(2 - 2,5) \times 11 = -5,5 \text{ грн}$.

Усього: $-3,0 \text{ грн}$.

Латунь листова:

– фактор «норм»: $(0,6 - 0,5) \times 3 = +0,3 \text{ грн}$;

– фактор «цін»: $(4 - 3) \times 0,6 = +0,6 \text{ грн}$.

Усього: $+0,9 \text{ грн}$.

Резерв економії становить $4,3 \times (0,9 + 2,5 + 0,3 + 0,6)$, тоді як на першому етапі деталізації показників ці резерви були лише 1,5 грн.

Аналіз матеріальних затрат завжди завершується підрахунком резервів зниження затрат і розробкою відповідних заходів щодо їхнього використання.

7.5 Аналіз затрат на оплату праці

У більшості галузей промисловості затрати на оплату праці мають меншу питому вагу в собівартості продукції, ніж матеріальні затрати. Проте загальновідомо, що одним із найважливіших джерел зниження собівартості продукції є швидше зростання продуктивності праці порівняно із середньою оплатою праці. Тому аналізу затрат на оплату праці варто завжди приділяти найбільшу увагу. Оплату праці аналізують у двох напрямках:

- 1) аналіз фонду оплати праці як елемента затрат на виробництво на підставі спеціальної статистичної форми (1-ПВ);
- 2) аналіз оплати праці за окремими статтями калькуляції, насамперед за самостійною статтею – зарплата виробничих робітників.

Перший напрям має явні переваги, оскільки ґрунтується на всебічній інформації звітності за трудовими показниками. Аналіз виконання фонду оплати праці починають із визначення абсолютного відхилення від планового фонду або фактичного за базовий період. Далі досліджують причини цього відхилення. Разом із тим виявляють вплив двох факторів: зміни середньооблікової чисельності (кількісний фактор) і зміни середньої заробітної плати (якісний фактор).

Для розрахунку можна використати спосіб абсолютних різниць, згідно з яким вплив першого з названих факторів визначають шляхом множення відхилення від плану за кількістю на планову середню заробітну плату, а вплив другого – шляхом множення відхилення від плану з середньої заробітної плати на фактичну чисельність.

Середньорічна заробітна плата, зі свого боку, залежить від дії таких факторів: кількості робочих днів у періоді, тривалості робочого дня (зміни), середньогодинної оплати. Методика розрахунку така сама, як для визначення

впливу факторів на середньорічний виробіток одного робітника.

Під час аналізу **складу** фонду заробітної плати робітників необхідно встановити співвідношення між різними видами оплати праці (почасова, відрядна і тощо), а також виявити **непродуктивні** виплати:

- 1) доплати у зв'язку зі змінами умов праці;
- 2) доплати за роботу в понаднормовий час;
- 3) оплата цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінних простоїв;
- 4) заробітна плата у складі браку продукції.

Крім того, у складі нарахованої заробітної плати можуть бути оплата невиконаних технологічних операцій, не виготовленої готової продукції (приписки обсягів виробництва) тощо. Ці всі суми ураховувати, як резерви економії фонду заробітної плати.

Зменшення непродуктивних виплат заробітної плати зовсім не суперечить підвищенню основних тарифних розцінок і погодинної плати, особливо коли спостерігається зростання продуктивності праці. Отже, зростання заробітної плати на сучасному етапі – надзвичайно важливий економічний і соціальний фактор, але його ефективність тісно обумовлюються зміцненням фінансової стабільності підприємства.

7.6 Затрати на обслуговування виробництва та управління

Питома вага затрат на обслуговування виробництва та управління в собівартості продукції залежить від галузі промисловості. Цей показник може досягати 50 і більше відсотків у машинобудуванні. До цих затрат належать статті, наведені в таблиці 7.5.

Як свідчать дані таблиці 7.5, під час аналізу можна встановити абсолютне й відносне відхилення від кошторису як у цілому, так і за окремими видами статей. Проте аналіз у динаміці цих затрат доцільно проводити лише з використанням відносних показників у розрахунку на 1 грн товарної продукції. Під час аналізу цих затрат потрібно пам'ятати, що вони здебільшого

відрізняються сталістю. Тому зазвичай обмежуються визначенням абсолютних відхилень від кошторису. Винятком є затрати на утримання й експлуатацію машин і обладнання (крім їхньої амортизації), які за своєю сутністю змінні, бо залежать від обсягу виробництва. За цими затратами розраховують також відносне відхилення, порівнюючи фактичні затрати з даними кошторису, перерахованими на відсоток виконання плану випуску товарної продукції. У подальшому аналізі потрібно виявити причини відхилень фактичних затрат від планових.

Таблиця 7.5 – Затрати на обслуговування виробництва та управління в собівартості продукції (тис. грн)

Показники	Минулий рік	Звітний рік		Відхилення звітного періоду від	
		за планом	фактично	минулого року	план
1	2	3	4	5	6
1. Товарна продукція.	2 700	2 750	2 800	+100	+50
2. Витрати на утримання й експлуатацію машин та обладнання.	179	180	178	+1	-2
3. Загальновиробничі затрати.	140	135	136	-5	+1
4. Адміністративні затрати	120	120	130	–	+10
Всього затрат	439	435	444	-4	+9
5. Затрати на 1 грн товарної продукції.	6,63	6,55	6,36	-0,08	-0,19
6. На утримання й експлуатацію машин і обладнання.	5,19	4,91	4,85	-0,28	-0,06
7. Загальновиробничі.	4,44	4,36	4,64	-0,08	+0,28
8. Адміністративні					
Всього	16,26	15,82	15,85	-0,44	+0,03



Рисунок 7.1 – Зв'язок рівняння якості та собівартості продукції

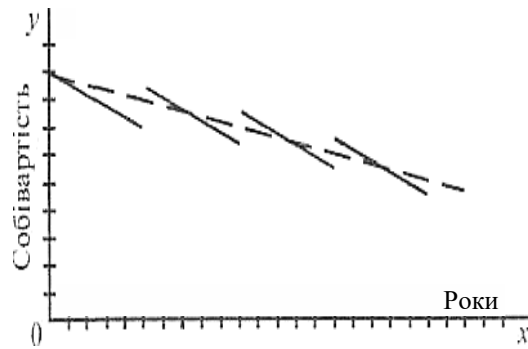


Рисунок 7.2 – Зв'язок собівартості з оновленим асортиментом продукції (І тип)

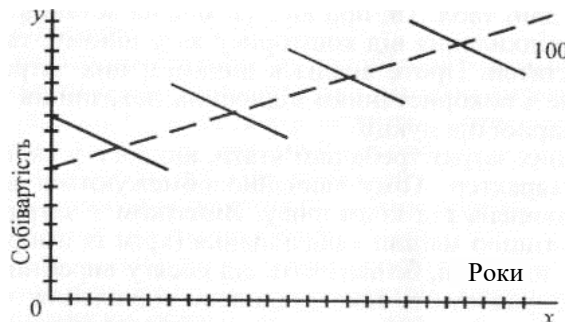


Рисунок 7.3 – Поєднання фактора якості продукції і зміни асортименту із собівартістю продукції (ІІ тип)

Причинами відхилень по окремих статтях затрат можуть бути:

- **амортизація обладнання** – зміна вартості обладнання внаслідок переоцінки, дострокового надходження й вибуття основних засобів, зміна порядку і норм амортизаційних відрахувань;

- **поточний і капітальний ремонт** – зміна норм витрачання та цін на ремонтні матеріали, зміна погодинної оплати робіт і трудомісткості їхнього виконання, зміна кількості обладнання та обсягів виконаних робіт тощо.

Причинами відхилень по статті затрат можуть бути також необґрунтованість плану і неправильне віднесення затрат.

7.7 Аналіз собівартості окремих видів продукції

Як уже зазначалося, важливим показником загальної собівартості є собівартість окремих видів продукції. Для аналізу використовують планові й фактичні калькуляції собівартості продукції. Об'єктом калькулювання можуть бути продукція чи роботи (послуги). Але головний об'єкт калькулювання – це

готові вироби, які поставляються за межі підприємства. Ураховуючи значну трудомісткість процесу калькулювання, підприємства обмежуються калькулюванням собівартості лише найважливіших видів продукції.

Під час аналізу встановлюють ступінь виконання плану за собівартістю окремих видів продукції, вивчають відхилення по статтях калькуляції від плану або базових показників, визначають причини, що зумовили значні відхилення по найвагомійших статтях калькуляції. Далі ведуть пошук **поточних і перспективних** резервів зниження собівартості продукції. Щодо перших із них, то вони включають усі види непродуктивних затрат (як явні, так і приховані), а також виявлені під час аналізу **перевитрати ресурсів і надмірні** затрати грошових коштів.

Перспективні резерви зниження собівартості продукції зазвичай передбачають проведення значних організаційних, технологічних, конструкторських та інших видів робіт, що, до речі, вимагає певних додаткових інвестицій. Насамперед це стосується можливого **збільшення обсягів виробництва**. Добре відомо, що за інших рівних обставин збільшення обсягів виробництва знижує собівартість продукції через порівняно сталі затрати на управління виробництвом (так звані умовно-постійні затрати). Цей шлях зниження собівартості хоч і дуже простий, але має певні згасаючі можливості одержання позитивного ефекту. До того ж зростання обсягів виробництва може обмежувати наявні виробничі потужності підприємства та попит на цю продукцію.

$$C_i = \Pi : q_i + V,$$

де Π – умовно-незмінні затрати ($\Pi = 900$ тис. грн);

V – змінні затрати ($V = 50$ грн/шт.);

q_i – обсяг виробництва;

P – ціна (80 грн).

$$q_1 = 30 \text{ тис. шт.}$$

$$C_1 = 900 : 30 + 50 = 80 \text{ грн.}$$

$$q_2 = 60 \text{ тис. шт.}$$

$$C_2 = 900 : 60 + 50 = 65 \text{ грн.}$$

$$q_3 = 90 \text{ тис. шт.}$$

$$C_3 = 900 : 90 + 50 = 60 \text{ грн.}$$

$$q_4 = 120 \text{ тис. шт.}$$

$$C_4 = 900 : 120 + 50 = 57,5 \text{ грн.}$$

$$q_5 = 150 \text{ тис. шт.}$$

$$C_5 = 900 : 150 + 50 = 56 \text{ грн.}$$

Одним із варіантів розглянутого вище впливу обсягу виробництва на собівартість є природне збільшення кількості виробів нової продукції у процесі засвоєння технології її виробництва й відповідного її вдосконалення. Але тут починає діяти ще й новий чинник – **час**. Між тим, коли підкреслюють позитивний вплив концентрації виробництва на собівартість продукції, то мають на увазі передусім вплив на неї фактора обсягу випуску продукції.

Важливим чинником здешевлення виробництва основної продукції може стати виготовлення **побічної** з відходів основного виробництва (комбінування виробництва). Цей шлях особливо ефективний у харчовій галузі, сировинних, підприємствах будівельних матеріалів тощо.

У галузях обробної промисловості добрі результати дають чинники, обумовлені стандартизацією (нормалізацією, уніфікацією) продукції, а також **спеціалізацією та кооперуванням** підприємств. Усе це разом дає змогу збільшувати обсяги та економити ресурси виробництва, а отже – зменшувати собівартість продукції.

Попередні фактори будуть діяти ще результативніше, коли вони спираються на **чинник упровадження досягнень науково-технічного прогресу**. Але цей фактор, хоча один із наймогутніших і найвпливовіших, завжди потребує значних інвестицій і часу. Він всеосяжний і довготерміновий, має різні напрями й терміни. Одним із наслідків його дії є поява нових видів продукції та підвищення якості інших. Усе це сприяє оновленню асортименту й підвищенню якості продукції. Зазначений чинник здебільшого зумовлює потребу в одночасних значних додаткових затратах, що підвищує собівартість нової продукції.

Фактором подорожчання виробництва є також **погіршення умов видобутку палива та сировини** й поступове **погіршення якості продукції** видобувних галузей промисловості.

Контрольні запитання

1. Сутність і роль собівартості продукції у системі підприємницької діяльності.
2. Які завдання виконують під час аналізу собівартості продукції?
3. Показники собівартості та джерела інформації.
4. Прийоми та методи, які використовуються під час аналізу собівартості продукції.
5. Порядок вивчення собівартості за статтями затрат та елементами.
6. Як проаналізувати матеріальні затрати у складі собівартості окремих видів продукції?
7. Як проаналізувати затрати на оплату праці та інші затрати?
8. Які чинники впливають на собівартість окремих видів продукції?
9. Порядок визначення резервів зниження собівартості продукції.
10. Показники, що характеризують зниження собівартості продукції та підвищення ефективності виробництва.

ТЕМА 8 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Питання до теми 8

- 8.1 Значення, завдання аналізу та джерела інформації.
- 8.2 Формування доходів і прибутків підприємства.
- 8.3 Аналіз прибутку від реалізації продукції.
- 8.4 Аналіз доходів від цінних паперів.
- 8.5 Аналіз резервів збільшення прибутку.
- 8.6 Аналіз рентабельності продукції.

8.1 Значення, завдання аналізу та джерела інформації

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Прибуток – це грошовий дохід, утворений унаслідок виробничо-господарської діяльності. Прибуток виконує такі головні функції:

- оцінки підсумків діяльності підприємства;
- розподілу (розподілу доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва та невиробничою сферою);
- джерела утворення фондів економічного стимулювання та соціальних фондів.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів підприємства є такі:

- систематичний контроль за виконанням планів одержання прибутку;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- вивчення напрямів і тенденцій розподілу прибутку;
- виявлення резервів збільшення прибутку;
- розробка заходів для використання виявлених резервів.

Джерелами аналітичної інформації є плани економічного та соціального розвитку, фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат), бізнес-

план форми бухгалтерської звітності № 1 «Баланс підприємства», № 2 «Звіт про фінансові результати», декларація про прибуток підприємства, матеріали маркетингових досліджень.

8.2 Формування доходів і прибутків підприємства

На підприємстві використовуються такі показники фінансових результатів:

- доходи від реалізації продукції;
- доходи від інших операцій;
- доходи від надзвичайних операцій;
- прибуток на одиницю продукції;
- прибуток від реалізації продукції;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності;
- прибуток від надзвичайних подій;
- оподаткований прибуток;
- чистий прибуток.

Існують ще інші види прибутків:

- прибуток від реалізації цінних паперів;
- неоподаткований прибуток (пільговий);
- нерозподілений прибуток.

Перші два види прибутку відображаються в журналі обліку № 15, останній – в балансі.

У зв'язку з реформуванням бухгалтерського обліку й застосуванням міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (далі – МСБО) дещо змінилося традиційне розуміння таких понять, як доходи, витрати, відшкодування. Наприклад, стаття «Доходи (виручка) від реалізації» формується від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг, доходів від страхової діяльності. Тут також відображаються суми знижок, наданих покупцям.

Аналіз названих доходів можна проводити як за видами (групами) продукції, товарів, робіт, послуг, так і за видами організацій збуту.

Крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємство може мати також інший дохід від операційної діяльності.

До інших операційних доходів належать: доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій); від операційної оренди активів; від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті, суми штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, які одержано від боржників, або коли є рішення суду, арбітражного суду про їхнє стягнення; доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); суми одержаних грантів і субсидій, інші доходи від операційної діяльності.

Статтю «Доходи від участі в капіталі» призначено для узагальнення інформації про доходи від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

До статті «Інші фінансові доходи» входять доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки тощо.

Інші доходи від звичайної діяльності формуються з доходів від реалізації фінансових інвестицій, реалізації необоротних активів, майнових комплексів, не операційної курсової різниці, безоплатно одержаних активів.

Стаття «Надзвичайні доходи» використовується для відображення доходів, які виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії).

На витратних статтях звітності відображаються:

- на статті «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» – виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), або собівартість реалізованої продукції;
- на статті «Адміністративні витрати» – загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства;
- на статті «Витрати на збут» – витрати підприємства, обумовлені реалізацією продукції (товарів), витратами на утримання підрозділів, які

займаються збутом продукції (товарів), на рекламу, доставку продукції споживачам;

- на статті «Інші операційні витрати» – собівартість реалізованих виробничих запасів, безнадійні борги та збитки від знецінення запасів; збитки від операційних курсових різниць;

- на статті «Фінансові витрати» – виплата відсотків та інші витрати підприємства, обумовлені залученням позичкового капіталу;

- на статті «Втрати від участі в капіталі» – збитки від інвестицій;

- на статті «Інші витрати в операційній діяльності» – собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, збитки від не операційних курсових різниць, збитки від уцінки фінансових інвестицій;

- на статті «Надзвичайні витрати» – збитки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій).

У формуванні прибутків значну роль відіграють відрахування від доходів, прибутків.

Відрахування від доходів існують такі:

- податок на додану вартість;

- акцизний збір;

- інші відрахування з доходу – знижки, повернення товарів

тощо.

Відрахування від прибутку – це податок на прибуток від звичайної діяльності і податки з надзвичайного прибутку.

Чистий прибуток (далі – ЧП) сформувався в такий спосіб.

ЧП – це фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності, плюс дохід від надзвичайної діяльності, мінус податок на прибуток від надзвичайної діяльності, мінус втрати від надзвичайних подій, плюс зменшення податку на прибуток через збитки від надзвичайних подій.

Загальну структурно-логічну схему формування прибутку підприємства відповідно до сучасних положень і стандартів бухобліку показано на рисунку 8.1.

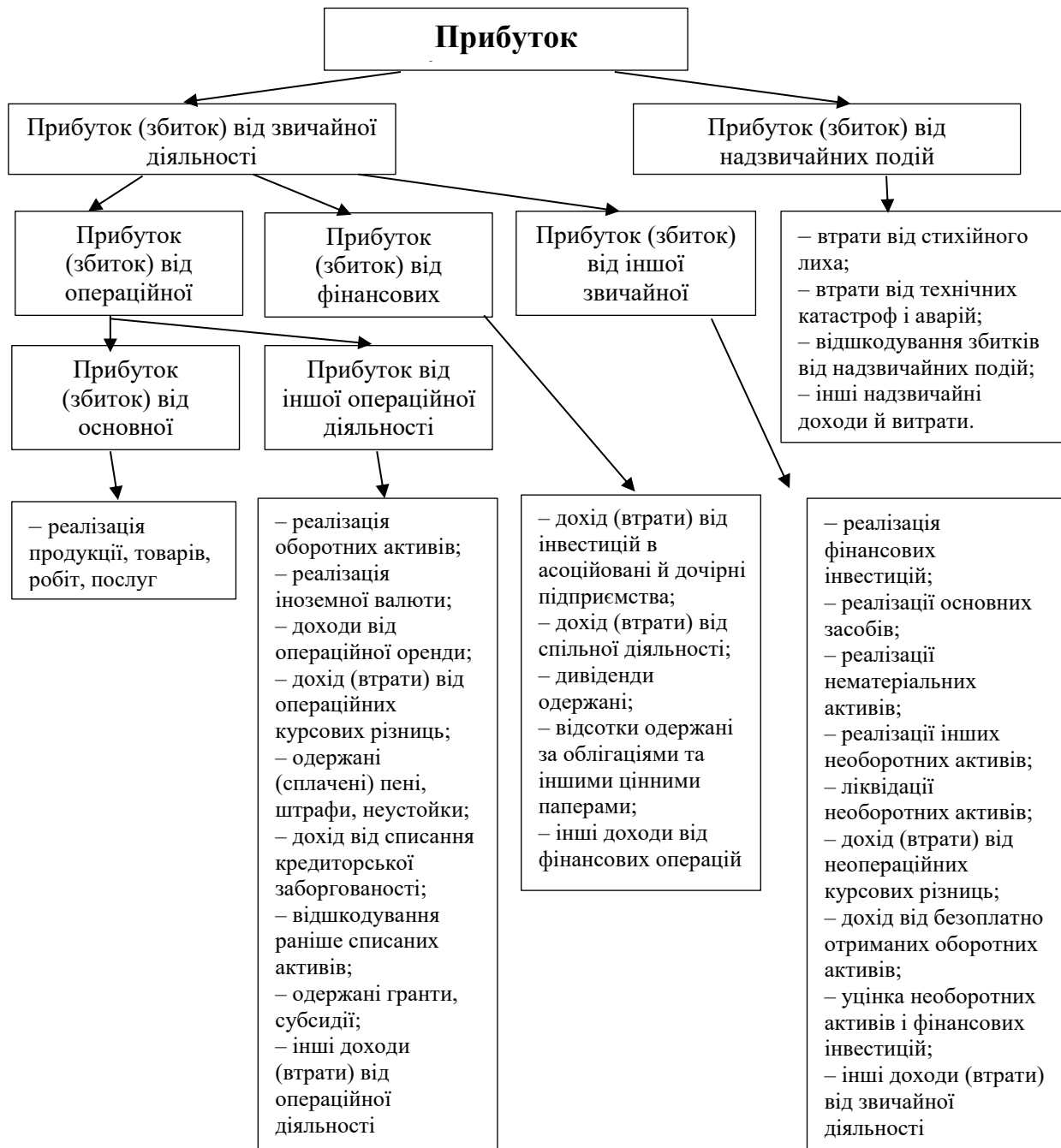


Рисунок 8.1 – Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства відповідно до положень і стандартів бухобліку

8.3 Аналіз прибутку від реалізації продукції

Прибуток від реалізації товарної продукції визначається як різниця між чистим доходом ($D_{ч}$) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої (C_p) продукції (товарів, робіт, послуг).

$$P_p = D_{ч} - C_p.$$

Чистий дохід розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) D_p і податком на додану вартість (ПДВ), акцизним збором (A_k) та іншими відрахуваннями з доходу (D_i):

$$D_{ч} = D_p - \text{ПДВ} - A_k - D_i.$$

Аналіз виконання плану прибутку від реалізації продукції проводиться за даними форми № 2 і за обліковими даними підприємств.

Вихідні дані для аналізу подано в таблиці 8.1.

Таблиця 8.1 – Аналіз прибутку від реалізації продукції, тис. грн

Показник	За планом	За планом на фактично реалізовану продукцію	Звіт
Виручка від реалізації продукції	600	660	840
Собівартість реалізованої продукції	400	430	450
Прибуток	200	230	390

За даними таблиці 8.1 план по прибутку виконано на 190 тис. грн (390–200), або на 195 %. Відхилення фактичного прибутку від планового сталося в результаті змін обсягу реалізації, собівартості, структури й асортименту продукції та оптових цін на продукцію.

Порівнюючи суму прибутку планову та суму прибутку, розраховану за плановими цінами і плановою собівартістю, але за фактичним обсягом і асортиментом продукції, обчислимо, наскільки вона змінилась унаслідок зміни обсягу й структури реалізованої продукції:

$$230 - 200 = +30 \text{ тис. грн.}$$

Але щоб визначити вплив тільки обсягу реалізації, потрібно плановий прибуток помножити на відсоток пере- або недовиконання плану обсягу реалізації. Цей відсоток становить $110 \% \times (660 : 600 \times 100)$.

Вплив зміни обсягу реалізації обчислюється: $200 \times 10 : 100 = +20,0$ тис. грн.

Отже, унаслідок збільшення обсягу реалізації ми одержали 20 тис. грн прибутку. Потім визначаємо вплив структурного фактора: від першого результату віднімаємо другий:

$$30 - 20 = +10 \text{ тис. грн.}$$

Вплив зміни собівартості на суму прибутку розраховується порівнянням фактичної суми витрат (перерахованої на фактичний обсяг реалізації продукції) з плановою:

$$450 - 430 = +20 \text{ тис. грн.}$$

Але в нашому прикладі фактична собівартість зросла, отже, прибуток зменшився на (-20) тис. грн.

Вплив зміни оптових цін на прибуток визначається шляхом порівняння фактично отриманої виручки (зменшеної на суму податків на додану вартість, акцизів та інших обов'язкових платежів) з виручкою, перерахованою на фактичний обсяг реалізації:

$$840 - 660 = +180 \text{ тис. грн.}$$

Велике зростання прибутку внаслідок підвищення цін на продукцію не є результатом ефективної діяльності підприємства, оскільки досягається воно за рахунок споживачів.

Загальна сума результатів впливу різних факторів на доходи показує, що розрахунки зроблено правильно:

$$20 + 10 + 180 + (-20) = +190 \text{ тис. грн.}$$

Щоб поглибити аналіз прибутку від реалізації продукції, потрібно докладно вивчити зміни обсягу реалізації, ціни, структури та собівартості для кожного виду продукції.

8.4 Аналіз доходів від цінних паперів

З розвитком ринкових відносин у практиці господарської діяльності підприємств усіх форм власності постійно збільшується обсяг використання цінних паперів. Отже, аналізуючи фінансові результати, особливу увагу необхідно звернути на доходи від цінних паперів.

Головними видами цінних паперів, що використовуються підприємствами, є акції, облігації, ощадні сертифікати, векселі.

Головним фактором поживлення ринку цінних паперів, особливо протягом останнього часу, є масова приватизація державних підприємств і переведення їх в акціонерні товариства з випуском акцій. За ринкових умов цінні папери є головним інструментом залучення коштів, без чого розширення виробництва, зростання прибутковості є практично неможливим.

Підприємства – власники цінних паперів одержують певні доходи. У звіті про фінансові результати їх відображують у складі доходів від фінансових операцій. Доходи від фінансових операцій (за мінусом фінансових виплат) формують прибуток від фінансових операцій, коли однією з частин прибутку є прибуток від цінних паперів.

Головним завданням аналізу є вивчення складу, структури й динаміки цінних паперів та доходів від них.

Для аналізу спочатку складають аналітичну таблицю 8.2 за такою формою:

Таблиця 8.2 – Аналіз доходів від цінних паперів

Види цінних паперів	Минулий рік			Звітний рік			Зміни	
	кількість	вартість, тис. грн	питома вага, %	кількість	вартість, тис. грн	питома вага, %	у питомій вазі	у вартості
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Аналіз за цією формою може дати багато відомостей не тільки про зміну структури цінних паперів. Якщо є високою питома вага векселів, це свідчатиме про збільшення реалізації в кредит, що безпосередньо впливає на сповільнення оборотності оборотних засобів. У грошовому виразі це можна підрахувати множенням фактичного сповільнення тривалості обороту (кількість днів) на суму одноденного обороту за реалізацією.

Дохідність акції визначається двома факторами:

- отриманням частини розподіленого прибутку підприємства (дивіденди);
- можливістю продати цінні папери на фондовій біржі за ціною, вищою ніж ціна придбання.

У процесі аналізу визначаються показники: сума та ставка дивідендів (норма).

Рівень дивідендів і курс акції (курсова вартість акції) формуються під впливом багатьох факторів – внутрішніх і зовнішніх.

До внутрішніх факторів належать – зміна чистого прибутку, зміни строків виплати і величини кредитів; до зовнішніх – зміна відсоткової ставки за кредит, зміну співвідношення попиту та пропозиції, стан податкової та амортизаційної політики держави.

Курс акцій (K_A) розраховується як відношення суми дивідендів (ΣD) до відсоткової ставки (CT), помноженої на 100:

$$K_A = \Sigma D : CT (\%) \times 100.$$

Розрахунки курсу акцій за цією формулою мають практичне значення за умов стабільної економіки, за рівноваги попиту та пропозиції акцій.

Але дивіденди не можуть бути достатньо точним критерієм розрахунку курсу акцій. У таких випадках використовують показник чистого прибутку, розрахований на одну акцію. Існує пряма залежність між цими показниками і дивідендами. У процесі аналізу змін (за кілька років) дивідендів, курсу акцій, чистого прибутку на одну визначаються темпи зростання або зниження цих показників.

8.5 Аналіз резервів збільшення прибутку

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, потрібно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції та її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів з їхньої мобілізації.

У процесі виявлення резервів виокремлюють три етапи:

- 1) аналітичний – на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;
- 2) організаційний – тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- 3) функціональний – коли практично реалізують заходи та контролюють їхнє виконання.

Резерви збільшення прибутку є можливими:

- шляхом збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- шляхом зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- шляхом економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- шляхом запровадження досягнень науково-технічного прогресу, унаслідок чого зростає продуктивність праці.

Розгляньмо деякі з цих напрямків докладніше.

Резерв зростання прибутку (PZ_0) шляхом збільшення обсягу продукції розраховується за формулою:

$$PZ_0 = \sum_{i=1}^n \Pi_i^H \times \Delta P ,$$

де Π_i^H – планова сума прибутку на одиницю i -ї продукції;

ΔP – додатково реалізована продукція (тис. грн).

Якщо прибуток розраховано на 1 грн продукції, то сума резерву його

зростання внаслідок збільшення обсягу реалізації визначатиметься за формулою:

$$PЗ_0 = П_p^\Phi : P^\Phi \times \Delta P(pз),$$

де $П_p^\Phi$ – фактичний прибуток від реалізації продукції;

P^Φ – фактичний обсяг реалізації;

$\Delta P(pз)$ – резерв збільшення реалізації продукції.

Іншим важливим напрямом пошуку резервів збільшення прибутку є зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку шляхом зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами та нормативами за видами витрат (сировини та матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

Кількісна величина резервів визначається порівнянням досягнутого рівня з нормативною величиною:

$$\sum C(pз) = C_{i1} - C_{ni},$$

де $\sum C(pз)$ – резерв зниження собівартості продукції за рахунок i -го виду ресурсів;

C_{i1} – фактична величина використаного i -го виду ресурсу;

C_{ni} – нормативна величина використаного i -го виду ресурсу.

Тоді загальна величина виявлених резервів зниження собівартості продукції визначатиметься за такою формулою:

$$\sum C(pз)^{заг} = \sum PЗc_i.$$

Резерви зниження собівартості продукції будуть водночас і резервами збільшення прибутку, а отже, розрахунки резерву зростання прибутку проводять за формулою:

$$\sum PЗ_{пс} = C_M \times (P_i + P_n),$$

де $\sum PЗ_{пс}$ – резерв зростання прибутку;

C_m – можливе зниження витрат на 1 грн продукції;

P_i – реалізована продукція за звітом;

P_p – можливе зростання обсягу реалізації.

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку шляхом зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається шляхом здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простой тощо.

Підрахунок зростання прибутку завдяки виявленим резервам зниження собівартості можна проводити за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. Унаслідок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів:

$$\sum P_{Зс} = (C_1 - C_2) \times ВП,$$

де $\sum P_{Зс}$ – економія від здійснення організаційно-технічних заходів, грн;

C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції відповідно до й після здійснення певного організаційно-технічного заходу, грн;

$ВП$ – річний обсяг випуску продукції після здійснення організаційно-технічного заходу, грн.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:

– збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;

– зміну трудомісткості продукції;

– повніше використання фонду робочого часу.

Для всіх цих напрямків можна користуватися формулою:

$$P_{Зч} = Ч \times З_0 + Фс ,$$

де $P_{3ч}$ – резерв, одержаний шляхом зменшення чисельності робітників, грн;

$Ч$ – середньорічна чисельність скорочених робітників, осіб;

$З_0$ – середня заробітна плата звільненого робітника, грн;

Φ_c – сума відрахувань у соціальні та інші фонди.

3. Економія коштів на оплату праці внаслідок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості) розраховується за такою формулою:

$$\sum P_{3нтп} = \sum (P_0 - P_1) \times ВП_{нат},$$

де $\sum P_{3нтп}$ – резерв шляхом запровадження заходів науково-технічного прогресу, грн;

$З_0, З_1$ – витрати на оплату праці стосовно одиниці продукції до й після впровадження науково-технічних досягнень, грн;

$ВП_{нат}$ – обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень до кінця року в натуральних одиницях виміру.

4. Зменшення прямих матеріальних витрат. Для розрахунку суми можливого прибутку користуються формулою:

$$\sum P_{3пм} = (H_m^п \times Ц_m - H_m^д \times Ц_m) \times ВП,$$

де $\sum P_{3пм}$ – сума прибутку, одержана шляхом зниження матеріальних витрат, грн;

$H_m^п, H_m^д$ – норма витрат прямих матеріальних ресурсів до й після впровадження науково-технічних досягнень у натуральних одиницях виміру;

$Ц_m$ – ціна прямих матеріальних витрат, грн;

$ВП$ – обсяг виробництва продукції після впровадження досягнень НТП, грн.

5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції. Цю залежність можна виразити такою формулою:

$$\sum P_{3уп} = (С_{кс} \times П_{Вуп} - А_б) \times К_{уп},$$

де $\sum P_{3уп}$ – сума збільшення прибутку шляхом зниження умовно-постійних витрат, грн;

$С_{кс}$ – сума витрат за однією з комплексних статей, грн;

$PV_{уп}$ – питома вага умовно-постійних витрат у статтях витрат;

$Аб$ – сума амортизаційних відрахувань у собівартості базового періоду, грн;

$K_{уп}$ – темп приросту обсягу випуску продукції, коефіцієнт.

6. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку(табл. 8.3).

Таблиця 8.3 – Резерви збільшення прибутку шляхом підвищення якості продукції виробу А

Сорт	Відпускна ціна за одиницю продукції, тис. грн	Вироблено продукції фактично, тис. грн	Питома вага, %		Відхилення у питомій вазі, (±)	Зміна середньої ціни реалізації, тис. грн
			фактична	можлива за підвищення якості		
1	10	300	49,2	60	+10,8	+108,0
2	9	210	34,4	40	+5,6	+50,4
3	8	100	16,4	–	-16,4	-131,2
Усього		610	100	100		+27,2

Дані таблиці показують, що у зв'язку зі зростанням питомої ваги продукції першого сорту до 60 %, другого – до 40 %, зниженням випуску виробів третього сорту, середня ціна реалізації виробу зростає на 27,2 тис. грн.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітнього року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе з допомогою розробки системи оперативних заходів.

8.6 Аналіз рентабельності продукції

До показників рентабельності продукції належать:

1. Рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу.

2. Рентабельність реалізованої продукції – розраховується як

відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

3. Рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в собівартості продукції.

Показники рентабельності можна розраховувати і за окремими структурними підрозділами, і за видами діяльності.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Джерелами інформації для проведення аналізу рентабельності є такі: форма № 1 «Баланс підприємства», форма № 2 «Звіт про фінансові результати», форма № 5 «Звіт про затрати на виробництво», інформація про ціни тощо.

Завданнями аналізу рентабельності є такі:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників;
- визначення факторів зміни їхнього рівня;
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розробка заходів для використання виявлених резервів.

Вибір і послідовність аналізу визначається його завданням. Наприклад, для оцінки результатів діяльності підприємства аналізують рентабельність реалізованої продукції для вивчення виробництва окремих видів продукції з погляду попиту на них, доцільності їхнього випуску – рентабельність окремих виробів і фактори її зміни.

Варто вивчати рівень рентабельності не тільки загалом по підприємству, а й у його структурних підрозділах, а також за видами діяльності підприємства (основна, інвестиційна, фінансова тощо).

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під дією різних факторів, головними серед яких є: ціна реалізації (залежить від якості продукції, попиту ринку, показника інфляції), собівартість виробу (прямі матеріальні витрати, прямі трудові витрати, непрямі витрати).

Фактори зміни ціни реалізації та собівартості виробу вважаються факторами першого, а всі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць.

Вплив факторів другого порядку на зміну рівня рентабельності розраховується за допомогою способу часткової участі.

Важливе значення для підприємства має вивчення рентабельності реалізованої продукції через відношення валового прибутку до виручки від реалізації.

Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, ураховуючи вплив таких факторів:

- зміна структури та асортименту продукції;
- зміна собівартості продукції;
- зміна відпускних цін на продукцію.

Кожному підприємству необхідна інформація про рентабельність його діяльності. Головним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до всього авансованого капіталу (суми всіх активів). В економічній літературі її часто називають загальною рентабельністю:

$$P_k = \Pi(v) : \sum Ka \times 100,$$

де P_k – рентабельність виробництва;

$\Pi(v)$ – прибуток від реалізації продукції;

$\sum Ka$ – сума всіх активів (сума основного й оборотного капіталу).

Прибуток від реалізації залежить від обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), її структури, собівартості, рівня цін, а також від фінансових результатів інших видів діяльності.

Сума всіх активів (сума основного й оборотного капіталу) залежить від обсягу реалізації та швидкості обороту капіталу, який визначається відношенням суми обороту до середньорічної суми основного й оборотного капіталу. Що швидше обертається капітал на підприємстві, то менше його потрібно для забезпечення випуску планового обсягу продукції. І навпаки, уповільнення оборотності капіталу потребує додаткового залучення засобів для забезпечення того самого обсягу виробництва, реалізації та збуту.

На рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 грн реалізованої продукції;
- зміна фондомісткості продукції;
- зміна оборотності оборотних коштів.

Контрольні запитання

1. Які завдання ставляться перед аналізом прибутку підприємства?
2. Назвіть джерела інформації для аналізу прибутку й охарактеризуйте їх.
3. Поясніть, як формується прибуток підприємства.
4. Що таке прибуток, одержаний від звичайної діяльності?
5. Що таке чистий прибуток?
6. Назвіть фактори, які впливають на прибуток від реалізації.
7. Поясніть, як створюються доходи від цінних паперів.
8. Охарактеризуйте резерви збільшення прибутку.
9. Назвіть види рентабельності та охарактеризуйте їх.

ТЕМА 9 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Питання до теми 9

9.1 Зміст, завдання та джерела інформації для аналізу фінансового стану підприємства.

9.2 Головні напрямки аналізу балансу підприємства.

9.3 Аналіз фінансової стійкості підприємства.

9.4 Аналіз платоспроможності підприємства.

9.5 Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості.

9.6 Аналіз обіговості оборотних засобів підприємства.

9.1 Зміст, завдання та джерела інформації для аналізу фінансового стану підприємства

У ринкових умовах фінансова діяльність підприємства набуває нових форм і напрямів. Унаслідок цього і фінансовий стан підприємства аналізується з урахуванням цих змін. Окрім того, фінансовий стан підприємства перебуває у постійній зміні, викликаній нестабільністю економіки, її кризовим станом. В умовах інфляції багато фінансово-економічних показників втрачають свою цінність і не можуть бути використані під час їхнього вивчення в динаміці. Певним чином перешкоджають аналізу фінансового стану підприємства й різні форми власності. Наприклад, чимало показників, які характеризують фінансовий стан акціонерних підприємств, не можна розрахувати через відсутність (або ще слабкий розвиток) у державі ринку цінних паперів, де оберталися б акції цих підприємств, і за курсом яких можна було б судити про стан підприємства. Істотно ускладнює також аналіз фінансового стану нестабільність законодавчої бази (фінансового та податкового права).

Предметом вивчення є фінансовий стан підприємства, який відображений у звітності й характеризує сукупність показників стану, розміщення та ефективності використання фінансових ресурсів підприємства. Фінансовий стан визначається в платоспроможності підприємства внаслідок кругообігу

засобів. Стійкість фінансового стану – необхідна вимога діяльності підприємства в ринкових умовах. Від цього залежать своєчасність і повнота погашення його зобов'язань (оплата праці робітників, розрахунки з бюджетом, банками, підприємствами-партнерами тощо).

У понятті «фінансовий стан» відображається взаємозв'язок виробничої та фінансової діяльності підприємства. Фінансовий стан безпосередньо впливає на виробничу діяльність. Нестача або неефективне використання фінансових ресурсів можуть стати головною причиною несвоєчасного погашення зобов'язань під час розрахунків з постачальниками, а також різних порушень у процесі виробництва.

Зі свого боку, фінансовий стан підприємства безпосередньо залежить від результатів його виробничої діяльності. За умови стабільного зростання обсягів виробництва та реалізації продукції, зниженні її собівартості підприємство одержує додатковий прибуток, створюються додаткові джерела засобів, що врешті-решт сприяє зміцненню фінансового стану. Фінансовий стан підприємства залежить також від достатності оборотних активів, своєчасності оплати боргів дебіторами, повноти використання права на кредит, зміни обіговості оборотних засобів та інших чинників.

Під час аналізу фінансового потрібного стану виконати такі завдання:

- перевірка забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами;
- перевірка відповідності джерел фінансових ресурсів направленню їхнього використання;
- виявлення резервів і можливостей найбільш раціонального використання фінансових ресурсів;
- розробка заходів з оптимізації структури фінансових ресурсів і подальшого їхнього ефективного використання.

Завдання можуть бути різними залежно від напрямів виконуваного аналізу та специфіки підприємства. Але серед головних, узагальнювальних завдань необхідно розв'язати насамперед ті, що вказані вище.

Головним джерелом інформації для проведення аналізу фінансового

стану підприємства є Баланс підприємства (форма № 1). Аналіз потрібно проводити за даними річного, квартального, місячного балансів. Баланс містить повну інформацію, необхідну для проведення аналізу, і тому на практиці йому необхідно приділити особливу увагу. Для глибшого з'ясування причин тих чи інших відхилень фінансових показників від розрахункових використовують також дані форми № 2 «Звіт про фінансові результати», Форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», Форма № 4 «Звіт про власний капітал».

Для деталізації окремих питань, які виникають у процесі аналізу, використовують ще такі джерела інформації: реєстри бухгалтерського обліку, первинну документацію обліку, листування з банками, фінансовими органами, претензійні й арбітражні матеріали. Для полегшення розрахунку показників потрібно скласти аналітичні таблиці, куди вносяться дані звітності, необхідні для розрахунків того чи іншого конкретного показника. Варто також зауважити: під час аналізу потрібно виділяти фінансові і загальноекономічні показники. Усі ці показники – як абсолютні (прибуток, сума балансу, обсяг реалізації тощо) – необхідно розділити на три групи:

- показники ефективності діяльності;
- показники конкурентоспроможності;
- показники фінансового стану.

Головну увагу потрібно приділити першій і третій групі показників, адже фінансовий стан перебуває в прямій залежності від господарсько-виробничої діяльності підприємства. Порівнюючи показники фінансового стану з показниками рентабельності, можемо простежити логічний зв'язок між різними сферами діяльності підприємства, виявити, наскільки на фінансовий стан впливають ті чи інші виробничі процеси і, навпаки, як ефективність виробничої діяльності впливає на фінансовий стан. Потрібно також урахувати, що фінансовий стан залежить не тільки від виробництва, але й від продукції.

Вибір напрямів аналізу фінансового стану залежить від того, які конкретні задачі аналізуються. Важливо також і те, хто є суб'єктом аналізу: чи підприємство, чи аудиторська компанія, чи податкова інспекція, чи банк.

Найповніший аналіз проводиться на підприємстві й повинен охоплювати всі сфери його фінансової діяльності та фінансового стану.

9.2 Головні напрямки аналізу балансу підприємства

Починати аналіз фінансового стану потрібно з характеристики бухгалтерського балансу. Сучасний баланс значною мірою відповідає вимогам міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Перед початком лекції потрібно отримати у викладача 3–4 примірники балансу з цифровими даними на кожную академічну групу. Вивчається загальна структура балансу за головними розділами активу й пасиву. Активи підприємства відображені у балансі як вартість майна та боргових зобов'язань, якими розпоряджається та які регулює підприємство на дату.

Пасиви – зобов'язання підприємства за позиками й кредиторською заборгованістю, погашення яких призведе до зменшення вартості майна.

Загальну структуру балансу потрібно відобразити у таблиці, де мають бути показані всі загальні розділи активу та пасиву на початок і кінець звітного періоду.

Найповнішу та найглибшу інформацію про фінансовий стан і його динаміку можна одержати, побудувавши на основі балансу підприємства порівняльний аналітичний баланс. Він будується на основі бухгалтерського балансу шляхом доповнення його показниками структури, динаміки та структурної динаміки вкладень і джерел засобів підприємства за звітний період. Обов'язкові показники порівняного аналітичного балансу: абсолютні величини по статтях звітного балансу на початок і кінець періоду; питома вага статей балансу у валюті балансу на початок і кінець періоду; зміна в абсолютних величинах; зміна у питомій вазі; зміна їх у відсотках до величин на початок періоду (темп приросту статті балансу); зміна у відсотках до зміни валют і балансу (темп приросту структурних змін); ціна одного відсотка; збільшення валюти балансу та кожної статті – відношення величини абсолютної зміни до

відсотка абсолютної зміни на початок періоду). Порівняльний аналітичний баланс дає можливість звести одночасно і систематизувати ті розрахунки, які виконуються під час початкового ознайомлення з балансом. Схемою порівняльного балансу охоплено багато важливих показників, які характеризують статику й динаміку фінансового стану. Порівняльний аналітичний баланс включає показники горизонтального та вертикального аналізу, активно використовуваного в практиці капіталістичних фірм. Під час горизонтального аналізу визначаються абсолютні й відносні зміни величин різних статей балансу за звітний період, а під час вертикального – вираховують питому вагу нетто кожної статті. Усі показники порівняльного аналітичного балансу необхідно розподіляти на три групи:

- показники структури балансу;
- показники динаміки балансу;
- показники структурної динаміки балансу.

Для осмислення загальної картини фінансового стану дуже важливі показники структурної динаміки балансу. Зіставляючи структурні змінення в активі й пасиві, необхідно зробити висновки, через які джерела переважно були надходження нових засобів і в які активи й нові засоби переважно вкладені. Порівняльний аналітичний баланс необхідно будувати за такою формою (табл. 9.1).

Таблиця 9.1 – Порівняльний аналітичний баланс

Актив	Абсолютні величини		Питома вага		Зміна			
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	в абсолютних величинах	у питомій вазі	відсоток до величин на початок року	відсоток до зміни підсумків балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Таку таблицю можна будувати і для аналізу всього активу й пасиву балансу, а також для кожного розділу активу й пасиву. Для поглибленого вивчення показників і правильної їхньої оцінки обхідно провести аналітичне групування статей, тобто всі показники активу розмістити за їхньою

ліквідністю, а всі показники пасиву розмістити за терміновістю розрахунків.

Тоді показники активу потрібно відобразити у такий спосіб:

- швидколіквідні;
- середньоліквідні;
- малоліквідні;
- неліквідні.

До швидколіквідних належать грошові кошти в касі, на розрахунковому рахунку, валютному рахунку, інші оборотні активи.

До середньоліквідних належать статті:

- товари відвантажені, строк оплати яких не настав;
- розрахунки з дебіторами: зокрема за товари, роботи й послуги,

строкоплати по яких ще не настав;

- розрахунки з бюджетом;
- по авансах виданих;
- з іншими дебіторами.

До малоліквідних належать статті:

- виробничі запаси;
- малоцінні швидкозношувані предмети;
- незавершене виробництво;
- готова продукція.

До неліквідних відносяться статті:

- основні засоби;
- довгострокові фінансові вкладення;
- інші позаоборотні активи.

Показники пасиву відображуються так:

Термінові:

- розрахунки з кредиторами;
- з бюджетом;
- по позабюджетних платежах;

- зі страхування;
- з оплати праці;
- з іншими кредиторами.

Короткострокові:

- короткострокові кредити банків;
- розрахунки з кредиторами;
- за товари, роботи й послуги, строк оплати по яких не настав по авансах.

Довгострокові:

- довгострокові кредити банків.

Постійні:

- статутний фонд;
- спеціальні фонди і цільове.

За допомогою такого групування можливо загалом оцінити майно, яке знаходиться у розпорядженні підприємства та контролюється ним, а також виділити у складі майна оборотні (мобільні) й позаоборотні (імобілізовані) засоби. Дані аналітичного розрахунку потрібно узагальнити в таблиці, де відображається майно – його складники та їхня структура. Майно складається з основних засобів і позаоборотних активів, а також оборотних засобів, зокрема з них матеріальні оборотні засоби та нематеріальні оборотні засоби. Одержані дані необхідно проаналізувати та зробити висновки.

Для оцінки джерел формування засобів підприємства потрібно також скласти аналітичну таблицю, де навести такі показники: все майно зокрема сума власних засобів підприємства та власних оборотних засобів і їхня питома вага у власних засобах. У цю таблицю необхідно обов'язково включити позикові засоби та їхню питому вагу в усьому майні. Потрібно також визначити суму довгострокових, короткострокових і кредиторську заборгованість і розрахувати їхню питому вагу в усіх позикових засобах.

Одержані дані необхідно проаналізувати та зробити висновки.

9.3 Аналіз фінансової стійкості підприємства

Надалі під час розгляду фінансового стану підприємства потрібно проаналізувати фінансову стійкість підприємства та його платоспроможність.

Показники фінансової стійкості та платоспроможності доповнюють один одного, дають можливість докладно оцінити фінансовий стан підприємства.

Одним із важливих показників, що характеризують фінансову стійкість підприємства, є коефіцієнт незалежності K_n , який розраховується на початок і кінець року:

$$K_n = \text{1-й розділ пасиву балансу} : \text{підсумки балансу}$$

Оптимальним для цього показника є його значення 0,5.

Фінансова стійкість визначається коефіцієнтом фінансової стійкості $K_{ф.с.}$ на початок і кінець року:

$$K_{ф.с.} = (\text{джерела власних засобів} + \text{довгострокові позики}) : \text{підсумки балансу.}$$

Цей коефіцієнт показує, яка питома вага у загальній вартості майна всіх джерел засобів, які підприємство може використовувати у своїй поточній діяльності без збитку для кредиторів. Варто пам'ятати, що цей коефіцієнт обмежує вклади короткострокових позикових засобів. Чим вище цей коефіцієнт, тим краще для підприємства.

Наступним показником фінансової стійкості є коефіцієнт маневреності $K_{ман}$, який також розраховується на початок і кінець року:

$$K_{ман} = \text{власні оборотні засоби} : \text{власні засоби.}$$

Коефіцієнт маневреності показує, яка частина власних засобів не закріплена у коштовностях мобільного характеру і дозволяє вільно маневрувати цими засобами. Оптимальне для цього показника значення – у межах від 0,4 до 0,6.

Важливим показником є коефіцієнт заборгованості $K_{заб}$, який потрібно розрахувати на початок і кінець року:

$$K_{заб} = \text{позикові засоби} : \text{власні засоби.}$$

Наступний коефіцієнт показує співвідношення позикових засобів

підприємства з їхніми власними, які визначають джерела для компенсації цих позикових засобів.

Оптимальним значенням цього показника є коливання його в межах 0,5–1,0:

Ккор.зоб. = *короткострокові зобов'язання* : *загальні зобов'язання*.

Це пояснюється тим, що власних засобів повинно вистачити підприємству для погашення всієї заборгованості, а також відсотків по банківських позиках.

Коефіцієнт інвестування *Кінвест* розраховується теж на початок і кінець року:

Кінвест = *джерела власних засобів* : *основні засоби й позаоборотні активи*
(1-й розділ активу)

Цей коефіцієнт показує, наскільки основні засоби та інші немобільні засоби покриваються джерелами власних коштів. Оптимальним значенням цього коефіцієнта є значення більше 1.

9.4 Аналіз платоспроможності підприємства

Далі потрібно розглянути питання платоспроможності (ліквідності) підприємства. Платоспроможність визначається як здібність підприємства погасити свою заборгованість. Під час аналізу особливу увагу варто приділити поточній платоспроможності, здібності до швидкого погашення своїх короткострокових обов'язків. Платоспроможність прийнято вимірювати у відносних показниках, і називається цей показник «коефіцієнт покриття». Він характеризує відношення мобільних засобів до короткострокової заборгованості й дає можливість встановити, у якій кратності сума мобільних засобів покриває суму короткострокових зобов'язань, і такий спосіб підтверджує ступінь стійкості структури балансу та здібність підприємства швидко розраховуватись за свої короткострокові зобов'язання, тобто значною мірою визначити платоспроможність підприємства. Цей коефіцієнт

розраховується на початок і кінець року.

$K_n = (\text{підсумок балансу } -1\text{-й розділ активу}) : (\text{2-й і 3-й розділи пасиву балансу} - \text{сума позик для робітників і службовців}).$

Оптимальною величиною для цього коефіцієнта прийнято значення в 1,0–3,0.

Важливим показником платоспроможності є коефіцієнт абсолютної ліквідності $K_{абс.лікв.}$, який розраховується на початок і кінець року:

$K_{абс.лікв.} = (\text{грошові кошти} + \text{короткострокові цінні папери}) : (\text{2-й і 3-й розділи пасиву балансу} - \text{сума позик для робітників і службовців}).$

Оптимальне значення для $K_{абс.лікв.}$ повинно коливатись в межах від 0,2 до 1,0. Наприклад, якщо цей коефіцієнт на кінець року був десь 0,05, то підприємство може негайно погасити тільки 5 % короткострокової заборгованості за рахунок наявних грошових засобів і засобів по рахунках у банку. Це повинно насторожити потенційних і дійсних кредиторів, оскільки підприємство є боржником.

Загальний коефіцієнт платоспроможності (коефіцієнт загальної ліквідності $K_{заг.лікв.}$) дає загальну уяву про платоспроможність підприємства, ліквідність його балансу. Цей коефіцієнт розраховується також на початок і кінець року:

$K_{заг.лікв.} = \text{оборотні активи (2-й і 3-й розділи активу)} : (\text{всі позикові капітали (2-й і 3-й розділи пасиву)})$

Рівень платоспроможності підприємства вважається високим, якщо вся заборгованість покривається ліквідними активами, тобто оборотними засобами. Ще одним показником, який характеризує платоспроможність підприємства, є коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості $K_{спів.кр.}$ і $деб.заборг.$ Він розраховується на початок і кінець року:

$K_{спів.кр.} \text{ і } деб.заборг. = \text{розрахунки з дебіторами} : \text{розрахунки з кредиторами}.$

Для цього показника оптимальним є значення, наближене до 1.

9.5 Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості

Далі під час аналізу фінансового стану підприємства вивчається кредиторська та дебіторська заборгованість, яка виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганам, підрядниками, робітниками та службовцями, органами соціального страхування, депонентами тощо. Значні розміри дебіторської та кредиторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних засобів між підприємствами.

Дебіторська заборгованість – це відволікання з діяльності підприємства оборотних засобів, що є причиною фінансових ускладнень. Кредиторська заборгованість є результатом напруженого фінансового стану, через нестачу необхідних засобів затримується виконання платежів різним організаціям і особам. Затримка платежів може спричинити ускладнення фінансового стану підприємств-кредиторів і негативно позначитися на виробничо-господарській діяльності.

Дебіторська заборгованість показана в активі балансу по групі товарів відвантажених, виконаних робіт і послуг по статтях, об'єднаних під назвою «Розрахунки з дебіторами».

Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості починається з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь збільшення або зменшення їх протягом звітного періоду. Необхідно відрізнити допустиму заборгованість від невинуватеної. Допустима заборгованість – це така, що виникла згідно з діючими законами, невинуватена виникає внаслідок порушення фінансової дисципліни.

Кредиторська заборгованість показана в розділі другому пасиву балансу. Існує також допустима кредиторська заборгованість – непрострочена заборгованість фінорганам за платежі в бюджет та інші, в також невинуватена кредиторська заборгованість – прострочена заборгованість постачальникам, бюджету та інші платежі.

Під час аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості необхідно

скласти розрахунковий баланс, тобто порівнювати кредиторів (джерела засобів) з дебіторами (розміщення засобів). Разом із тим передбачається, що дебіторська може бути перекрита кредиторською. Під час аналізу фінансового стану необхідно також визначити та проаналізувати ефективність використання майна. Існує та використовується система показників ефективної діяльності, серед них такі:

Крент. актив майна = *прибуток у розпорядженні підприємства* : *сума активів*
 $\times 100$.

Крент. капіталу = *балансовий прибуток* : *вартість майна* $\times 100$.

Крент. продаж = *балансовий прибуток* : *виручка від реалізації* $\times 100$.

Крент. засобів та ін. позабор. активів = *балансовий прибуток* : *підсумки*
1-го розділу активу $\times 100$.

Крент. вир. фондів = *балансовий прибуток* : (*основні засоби* + *матеріальні*
оборотні активи) $\times 100$.

9.6 Аналіз обіговості оборотних засобів підприємства

Далі під час аналізу фінансового стану вивчається обіговість оборотних засобів. Варто зауважити, що стійкість фінансового стану підприємства залежить також від ефективності використання оборотних засобів, яка характеризується їхньою обіговістю. Для розв'язання такої задачі необхідно розрахувати обіговість оборотних засобів. Це робиться за формулою:

$$O = OЗ \times 360 : Oреал.,$$

де *O* – обіговість оборотних засобів, днів;

OЗ – вартість оборотних засобів, тис. грн;

Oреал. – обсяг реалізації, тис. грн.

Крім цього показника, визначається швидкість обіговості як відношення обсягу реалізації до вартості оборотних засобів; одноденний оборот як відношення обсягу реалізації до 360 днів. У результаті цих розрахунків визначається прискорення або уповільнення обіговості оборотних засобів.

Також потрібно визначити, скільки оборотних засобів унаслідок прискорення або уповільнення було звільнено або додатково залучено у виробництво. Закінчується аналіз розрахунком показника ефективності використання оборотних засобів за допомогою коефіцієнта використання оборотних засобів

$$\text{Кв.к.об.засобів} = \text{прибуток по балансу} : \text{оборотні засоби.}$$

Розрахунок цього коефіцієнта повинен показати, скільки на кожну гривню своїх оборотних засобів підприємство одержало прибутку.

Аналіз закінчується аналітичними висновками, а також розробкою заходів щодо поліпшення фінансового стану підприємства. Потім визначаються невикористані фінансові резерви та напрями їхнього використання

Контрольні запитання

1. Який взаємозв'язок між фінансовою та виробничою діяльністю підприємства?
2. Як оцінюється фінансовий стан підприємства?
3. Які головні показники використовуються під час вивчення платоспроможності?
4. Які причини виникнення фінансових ускладнень у роботі?
5. Як вивчаються активи підприємства на підставі балансу?
6. Які головні джерела майна?
7. Порядок розрахунку суми власних обігових коштів та оцінки їх достатності.
8. Як вивчається стан дебіторсько-кредиторської заборгованості?
9. Що розуміють під ліквідністю балансу?
10. Як розраховувати показники майбутньої платоспроможності?
11. Для чого складають порівняльний аналітичний баланс?
12. Визначте головні показники оборотності обігових коштів.
13. Які головні чинники зміни тривалості одного обертання обігових коштів?

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мних В. В. Економічний аналіз : підручник для студ. ВНЗ / В. В. Мних. – Київ : ЦНЛ, 2003. – 412 с.
2. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : навч. посіб. для студ. економічних спеціальностей ВНЗ / Н. В. Тарасенко. – Київ : Алеута, 2003. – 485 с.
3. Економічний аналіз : навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – Київ : КНЕУ, 2001. – 540 с.
4. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз: практикум : посібник для студ. спец. 7.050106 «Облік і аудит», 7.050201 «Менеджмент організацій» / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Мних, О. В. Олійник. – Житомир : ЖІТІ, ПП «Рута», 2000. – 416 с.
5. Болюх М. А. Збірник задач з курсу «Економічний аналіз» : навч. посіб. / М. А. Болюх, М. І. Горбатов. – Київ : КНЕУ, 2002. – 232 с.
6. Калина А. В. Современный экономический анализ и прогнозирование / А. В. Калина, М. И. Конева, В. А. Ященко. – Київ : МАУП, 1998. – 416 с.
7. Житна І. П. Економічний аналіз господарської діяльності підприємств / І. П. Житна, А. М. Нескреба. – Київ : Вища школа, 1992. – 191 с.
8. Цигилик І. І. Економічний аналіз господарської діяльності підприємства : опорний конспект лекцій / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька, О. І. Мозіль. – Київ : ЦНЛ, 2004. – 99 с.
9. Івахненко В. М. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / В. М. Івахненко, М. І. Горбатов, В. С. Львовчкін. – Київ : КНЕУ, 1999. – 176 с.
10. Мец В. О. Економічний аналіз : Збірник практичних завдань і тестів за даними П(С)БО : навч. посіб. / В. О. Мец. – Київ, 2001. – 236 с.

Електронне навчальне видання

ЗАПОРОЖЕЦЬ Ганна Володимирівна

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

*(для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
всіх форм навчання зі спеціальності 281 – Публічне управління
та адміністрування)*

Відповідальний за випуск *М. А. Браташ*

Редактор *О. В. Михаленко*

Комп'ютерне верстання *Н. С. Федоронько*

План 2023, поз. 132Л

Підп. до друку 11.03.2024. Формат 60 × 84/16.

Ум. друк. арк. 7,3.

Видавець і виготовлювач:

Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.

Електронна адреса: office@kname.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:

ДК № 5328 від 11.04.2017.