

**Міністерство освіти і науки України
Львівський національний аграрний університет**

І. Б. Яців, В. В. Липчук, Н. І. Райтер

Аналіз господарської діяльності

Навчальний посібник

**Львів
Ліга-Прес
2015**

ББК 65.9(4Укр)321-24я73

Я-93

УДК 65.012.12

Автори:

І.Б. Яців, В.В. Липчук, Н.І. Райтер

Рецензенти:

Баланюк І.Ф. – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки, завідувач кафедри обліку і аудиту ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”;

Вишневська О.М. – доктор економічних наук, професор, декан обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету;

Микитюк В.М. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аналізу і статистики Житомирського національного агроекологічного університету.

Рекомендовано до друку

*вченою радою Львівського національного аграрного університету,
(протокол № 1 від 27 серпня 2015 року)*

Яців І.Б. Аналіз господарської діяльності: навч. посіб. / І. Б. Яців, В. В. Липчук, Н. І. Райтер. – Львів : Ліга-прес, 2015. – 240 с.

ISBN 978-966-397-296-3

Висвітлено теоретичні основи аналізу господарської діяльності, зокрема технічні прийоми і методи аналітичних досліджень. Розглянуто питання аналізу фінансового стану, ресурсного потенціалу, результатів виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Для студентів, аспірантів та викладачів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів аграрного профілю.

ISBN 978-966-397-296-3

© І.Б. Яців, В.В. Липчук,
Н.І. Райтер, 2015

ЗМІСТ

Передмова	6
Розділ 1. Теоретичні основи аналізу господарської діяльності	8
ТЕМА 1. Теоретичні засади та організація аналізу господарської діяльності	8
1.1. Зміст і завдання аналізу господарської діяльності	8
1.2. Принципи аналізу господарської діяльності	10
1.3. Предмет та об'єкт аналізу господарської діяльності	11
1.4. Типологія видів економічного аналізу	13
1.5. Поняття і класифікація факторів	16
1.6. Поняття і види резервів	20
1.7. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності	22
1.8. Організація аналітичної діяльності підприємства	23
Контрольні запитання	26
Тема 2. Методика аналізу господарської діяльності	27
2.1. Суть та зміст методики аналізу господарської діяльності	27
2.2. Методичні прийоми (способи) аналізу господарської діяльності	30
2.3. Факторний аналіз та його застосування	32
2.4. Методика обрахунку та обґрунтування резервів	46
2.5. Евристичні методи економічного аналізу	49
Контрольні запитання	51
Розділ 2. Аналіз фінансового стану підприємства	52
Тема 3. Аналіз майнового стану підприємства	52
3.1. Завдання аналізу та джерела даних	52
3.2. Аналіз складу, структури й динаміки активів підприємства	53
3.3. Аналіз складу, структури й динаміки капіталу підприємства	57
3.4. Матричний баланс та його застосування для аналізу складу і джерел формування майна підприємства	60
Контрольні запитання	65
Тема 4. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства	65
4.1. Завдання аналізу та джерела даних	65
4.2. Аналіз ліквідності балансу	67
4.3. Аналіз відносних показників ліквідності	70
4.4. Шляхи підвищення ліквідності та платоспроможності підприємств ..	76
Контрольні запитання	76
Тема 5. Аналіз фінансової стійкості підприємства	77
5.1. Завдання аналізу та джерела даних	77
5.2. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості	78
5.3. Аналіз відносних показників фінансової стійкості	82
5.4. Чинники, які впливають на зміну показників фінансової стійкості ..	85
Контрольні запитання	86

Тема 6. Аналіз ділової активності підприємства	87
6.1. Суть ділової активності підприємства, джерела інформації та завдання аналізу	87
6.2. “Золоте правило економіки підприємства” – напрямок оцінки його ділової активності	88
6.3. Аналіз основних фінансових показників ділової активності підприємства	90
6.4. Резерви підвищення ділової активності підприємства	95
Контрольні запитання	96
Тема 7. Аналіз рентабельності підприємства	97
7.1. Сутність рентабельності підприємства та її значення для оцінки результатів його діяльності	97
7.2. Фінансові результати підприємства та їх аналіз	98
7.3. Основні показники рентабельності підприємства та їх аналіз	102
7.4. Факторний аналіз рентабельності підприємства	106
Контрольні запитання	111
Розділ 3. Аналіз ресурсного потенціалу підприємства	112
Тема 8. Аналіз використання земельних ресурсів	112
8.1. Завдання аналізу та джерела даних	112
8.2. Аналіз розмірів, складу, структури земельних угідь та їх якісних параметрів	113
8.3. Аналіз використання орних земель	116
8.4. Аналіз умов та ефективності використання сільськогосподарських угідь	119
8.5. Резерви збільшення доходів від використання земельних ресурсів ...	123
Контрольні запитання	126
Тема 9. Аналіз трудових ресурсів, продуктивності й оплати праці	126
9.1. Завдання аналізу та джерела даних	126
9.2. Аналіз трудового потенціалу підприємства, його якісних характеристик	127
9.3. Аналіз використання трудових ресурсів та умов праці	129
9.4. Аналіз продуктивності праці	132
9.5. Аналіз оплати праці	136
Контрольні запитання	140
Тема 10. Аналіз використання основних засобів і матеріальних оборотних ресурсів	141
10.1. Завдання та джерела даних для аналізу	141
10.2. Аналіз кількісних та якісних характеристик основних засобів, їх відтворення та умов використання	142
10.3. Аналіз ефективності використання основних засобів підприємства та резерви її підвищення	146
10.4. Аналіз капітальних вкладень	148
10.5. Аналіз кількісних і якісних параметрів матеріальних оборотних ресурсів та їх формування	150

10.6. Аналіз ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів та резерви її підвищення	154
Контрольні запитання	159
Розділ 4. Аналіз виробництва та реалізації продукції, конкурентоспроможності підприємства	160
Тема 11. Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції, результатів діяльності промислових та обслуговуючих виробництв аграрного підприємства	160
11.1. Завдання та джерела даних аналізу	160
11.2. Аналіз виробничого потенціалу галузей рослинництва і тваринництва	161
11.3. Аналіз обсягів виробництва сільськогосподарської продукції	169
11.4. Аналіз ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та обґрунтування резервів її підвищення	175
11.5. Аналіз складу промислових виробництв, їх розміру, потужностей та ефективності	178
11.6. Аналіз чинників, що впливають на розвиток промислових виробництв аграрного підприємства	180
11.7. Аналіз роботи обслуговуючих підрозділів	181
Контрольні запитання	189
Тема 12. Аналіз собівартості продукції та витрат підприємства	190
12.1. Завдання аналізу та джерела даних	190
12.2. Аналіз формування собівартості сільськогосподарської продукції	191
12.3. Резерви зниження собівартості сільськогосподарської продукції	198
12.4. Аналіз накладних витрат	200
12.5. Витрати на операції збуту та методика їх аналізу	201
12.6. Аналіз результативності заходів зі стимулювання збуту	206
Контрольні запитання	208
Тема 13. Аналіз результатів реалізації продукції підприємства	208
13.1. Завдання аналізу та джерела інформації	208
13.2. Аналіз реалізації продукції за обсягами, якістю та строками	209
13.3. Маржинальний аналіз як інструмент визначення безбиткового обсягу реалізації продукції	213
13.4. Аналіз реалізації продукції різними напрямками	217
13.5. Аналіз фінансових результатів реалізації продукції	219
Контрольні запитання	223
Тема 14. Аналіз конкурентоспроможності підприємства та його продукції	224
14.1. Завдання аналізу	224
14.2. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства	224
14.3. Аналіз конкурентоспроможності підприємства	232
Контрольні запитання	237
Бібліографічний список	238

ПЕРЕДМОВА

Аграрний сектор економіки України відзначається потужним потенціалом, рівень задіяння якого залишається недостатнім. Підвищення ефективності використання цього потенціалу неможливе без належного економічного обґрунтування рішень, що приймаються на рівні первинних суб'єктів виробництва – підприємств.

Усі підприємства функціонують у певному економічному середовищі, сформованому державою та діяльністю інших суб'єктів господарювання. Вони мають у своєму розпорядженні виробничі ресурси, раціональне використання яких є необхідною умовою зміцнення їхнього фінансово-економічного стану, повинні приділяти увагу вирішенню питань соціального розвитку. Слід зазначити, що підприємства отримали практично повну господарську самостійність і водночас здійснюють свою діяльність в умовах невизначеності, загострення економічної конкуренції в усіх формах її прояву.

З огляду на це особливу роль у забезпеченні прийняття оптимальних рішень відіграє економічний аналіз господарської діяльності підприємств. Його мета полягає в обґрунтуванні заходів, спрямованих на вирішення проблем у функціонуванні досліджуваних підприємств, спроможних підвищити їхню конкурентоспроможність, забезпечити отримання максимального прибутку.

До здійснення аналізу господарської діяльності залучається широке коло керівників і спеціалістів підприємств. Та основне завдання у цьому процесі покладається на працівників фінансово-економічних служб. Кваліфікований бухгалтер, аудитор, менеджер, фінансист, економіст повинні добре володіти методикою системного, комплексного економічного аналізу, майстерністю точного, своєчасного, всебічного аналізу результатів господарської діяльності.

Вивчення теоретичних основ і практичного застосування аналізу господарської діяльності передбачено навчальним планом підготовки бакалаврів економічних спеціальностей. Мета відповідної дисципліни – навчити студентів методиці й організації аналізу економічних явищ і процесів, теоретично і практично оцінювати потенційні можливості підприємства, аналізувати повноту їх реалізації в процесі діяльності, виявляти і впроваджувати у виробництво на основі аналізу ресурсно-

го потенціалу резерви для підвищення ефективності функціонування кожного підприємства зокрема й галузі загалом.

Вивчення аналізу господарської діяльності допоможе майбутнім спеціалістам глибоко осмислити методологію та способи його здійснення. Воно дасть змогу набути навичок оцінки зовнішніх і внутрішніх умов діяльності підприємства, використання наявного ресурсного потенціалу, розробки заходів, спрямованих на обґрунтування перспективних шляхів розвитку, підвищення ефективності та конкурентоспроможності.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ТЕМА 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Зміст і завдання аналізу господарської діяльності

У сучасних умовах значно зростає роль економічної інформації, достовірність, оперативність та об'єктивність якої дає змогу всім учасникам господарської діяльності уявити та зрозуміти стан і результати функціонування конкретних підприємств, фірм, компаній тощо. Базуючись на цій інформації, підприємці та інші зацікавлені особи можуть доходити необхідних висновків, оцінювати економічні перспективи та ризики, приймати управлінські рішення. Систематизація та узагальнення відповідної інформації, формулювання висновків за результатами її опрацювання здійснюються у формі аналізу господарської діяльності (економічного аналізу діяльності підприємства).

Термін «аналіз» походить від грецького *analysis* та в дослівному перекладі означає розчленовування, розподіл. Стосовно економічного аналізу це поняття означає розчленування, розкладання економічного явища чи процесу на сегменти, елементи для поглибленого їх вивчення як частини цілого. Отже, *економічний аналіз – це спосіб пізнання економічних явищ і процесів, який передбачає розділення їх на складові частини та вивчення цих частин у взаємозв'язку.*

Аналіз господарської діяльності повинен забезпечити об'єктивну оцінку економічних результатів діяльності підприємства, з'ясувати вплив різних чинників на ці результати, визначити місце підприємства на ринку, у галузі, регіоні. Аналіз виступає одним із найважливіших інструментів у процесі управління господарською діяльністю. Він надає керівній системі (керівництву, менеджерам різних рівнів, які уповноважені приймати управлінські рішення) інформацію про стан підприємств, наявність та якість виробничих ресурсів, господарські операції в рамках виробництва та реалізації продукції. На основі інформації про керовану систему приймаються необхідні управ-

лінські рішення, правильність яких також перевіряється за допомогою прийомів і методів аналізу господарської діяльності.

Отже, у функціональному сенсі аналіз господарської діяльності є сукупністю дій з діагностування суб'єктів господарювання, які дають змогу виробити правильні управлінські рішення з метою досягнення максимального прибутку. У методичному сенсі він виступає сукупністю методів аналізу, за допомогою яких можна вивчити, оцінити стан певного підприємства з точки зору пошуку резервів для його подальшого розвитку.

Аналіз господарської діяльності (економічний аналіз) слід розглядати не тільки в прикладному та утилітарному аспектах, а й у науковому. Аналіз – це одна з галузей системи економічних знань, самостійна наука зі своєю методологією, принципами, предметом, системою прийомів і способів реалізації різних методик.

Метою здійснення аналізу господарської діяльності є пізнання економічних явищ і процесів на різних рівнях цієї діяльності з урахуванням загальних законів, а також галузевих, регіональних і місцевих особливостей.

Змістом аналізу є комплексне дослідження процесів виробничо-господарської діяльності підприємств та їх структурних підрозділів, визначення причинно-наслідкових зв'язків і тенденцій розвитку з метою обґрунтування управлінських рішень та оцінки їх ефективності.

Аналіз господарської діяльності як наука – це сукупність спеціальних знань, пов'язаних із:

- вивченням економічних процесів та явищ на різних рівнях господарської діяльності;
- особливостями дії економічних законів;
- обґрунтуванням економічних завдань та їх реалізацією;
- розглядом причин, чинників економічної діяльності;
- виявленням резервів поліпшення економічних явищ і процесів.

Теоретичною і методичною основою аналізу господарської діяльності є економічна теорія, що дає знання стосовно основ суспільного виробництва та законів його функціонування і розвитку, проблем виробництва, розподілу, обміну, споживання матеріальних благ на макрорівні. Аналіз, ґрунтуючись на економічній теорії, досліджує дію економічних законів, що визначають основний напрям розвитку

певної господарської одиниці та проявляються в тенденціях її діяльності. Аналітики, озброївшись системою економічних показників і понять, знаючи їх економічну сутність, можуть кількісно їх виражати, встановлювати відхилення, вивчати тенденції змін і відповідність вимогам ринку. Водночас аналіз господарської діяльності є синтезованою наукою, яка сформувалася на основі диференціації та інтеграції багатьох наук – математики, статистики, бухгалтерського обліку, фінансів, менеджменту та ін.

Завдання аналізу господарської діяльності:

- об'єктивна оцінка роботи підприємства і його підрозділів через порівняння результатів із витратами;
- розкриття тенденцій, темпів, пропорцій розвитку підприємств, галузей та інших економічних систем;
- виявлення впливу відповідних чинників на показники, які аналізують, і вивчення причинно-наслідкових зв'язків;
- підвищення науково-економічної обґрунтованості планових документів і нормативів;
- узагальнення передового досвіду, досягнень науки, сприяння поширенню новачій;
- виявлення та вимірювання внутрішніх резервів на всіх стадіях виробництва і реалізації продукції, обґрунтування відповідних управлінських рішень для їх реалізації.

Особливою рисою аналізу є визначення причинно-наслідкових зв'язків, які виникають у результаті господарської діяльності підприємства, а також їх кількісна оцінка, тобто визначення ступеня впливу чинників на результативні показники. Іншою особливістю аналізу господарської діяльності є системне вивчення кожного економічного явища чи процесу як сукупності багатьох взаємопов'язаних елементів з необхідною деталізацією.

1.2. Принципи аналізу господарської діяльності

Для реалізації мети і завдань аналізу господарської діяльності належить дотримуватися певних принципів його здійснення. До основних із-поміж них слід віднести:

- об'єктивність і конкретність досліджень – передбачає отримання результатів аналізу, висновків і рекомендацій, які реально ві-

дображають об'єктивну дійсність, спираються на достовірну та прозору інформацію, представлену в бухгалтерській, статистичній та оперативній звітності;

- науковість досліджень – полягає в тому, що вони повинні базуватися на основних законах діалектики, економічних законах, на результатах сучасних досліджень у теорії, методології, методиці здійснення аналізу;

- системність досліджень – проявляється у комплексному вивченні господарських процесів із позиції виявлення внутрішніх взаємозалежностей з іншими об'єктами аналізу та їх складовими;

- дієвість аналізу – проявляється в тому, що його результати активно впливають на господарську діяльність економічного суб'єкта, оскільки використовуються у плануванні, управлінні;

- систематичність (регулярність) – припускає необхідність постійного моніторингу за станом і розвитком господарських процесів;

- оперативність проведення економічного аналізу – визначається своєчасністю інформації та необхідністю її аналізу для ухвалення відповідних управлінських рішень;

- ефективність аналізу – передбачає, що вартість проведення аналізу господарської діяльності не повинна перевищувати економічний ефект від рекомендацій, зроблених за його результатами. Наявність такого ефекту – обов'язкова вимога до рекомендацій, що формуються для суб'єктів господарювання за результатами аналізу їх діяльності.

1.3. Предмет та об'єкт аналізу господарської діяльності

Об'єктом аналізу є виробничо-господарська діяльність (виробнича, фінансова, інвестиційна діяльність) економічних суб'єктів різних розмірів, форм власності й галузевого спрямування, яка відбувається відповідно до внутрішніх чинників їх функціонування, що складаються під впливом зовнішніх умов, і виражена сукупністю економічної інформації. Остання насамперед і підлягає вивченню.

Об'єктом аналізу господарської діяльності є:

- виробництво і реалізація продукції;
- собівартість продукції;

- забезпеченість суб'єкта господарювання ресурсами (трудовими, матеріальними, фінансовими), характер їх використання;
- фінансовий стан підприємства;
- інвестиційна діяльність підприємства.

Діяльність підприємств є динамічною, тобто показники, які її характеризують, постійно змінюються в часі. Тому в процесі аналізу вивчають фактичні результати діяльності суб'єктів господарювання в минулому та в теперішній час, що є основою прогнозування на майбутнє.

Предметом аналізу господарської діяльності є відхилення фактичних показників, що характеризують виробничо-господарську діяльність підприємства, від базових, запланованих, нормативних, середніх за певною сукупністю суб'єктів господарювання, а також причини цих відхилень. Процедура аналізу передбачає встановлення причинно-наслідкових зв'язків, що спричинюють відхилення показників.

Відхилення фактичних показників від базових визначають у результаті порівняння, тобто виконання певних алгебраїчних і логічних операцій. Відхилення за знаком можуть бути позитивними, негативними і нульовими. Під час дослідження позитивних і негативних за знаком відхилень слід враховувати, що знаки відхилень не завжди збігаються з економічним змістом їхньої дії. Наприклад, зменшення собівартості продукції позитивно впливає на економічні показники роботи підприємства.

Нульові відхилення також є предметом дослідження. Часто буває, що в цьому захована дія негативних чинників. Наприклад, фактична продуктивність тварин дорівнює базовій, але під час аналізу з'ясовано, що підприємство помітно збільшило витрати кормів у розрахунку на одиницю поголів'я. Отже, виявлено вплив негативного фактора, що потребує розробки заходів з ефективнішого використання кормів.

Під фактичними даними мають на увазі результати функціонування підприємства в минулому і тепер (після закінчення певного періоду часу), а також розрахункові (прогнозні) дані на кожний наперед заданий проміжок часу.

Як базові дані використовують планові показники роботи аналізованого підприємства, норми і нормативи, фактичні показники ін-

шого підприємства, яке працює ефективніше, або бажані (очікувані) економічні показники господарської діяльності.

Наприклад, для виконання виробничої програми агропідприємства необхідно, щоб надій молока на одну корову складав 5 т за рік (бажане), однак з'ясовано, що за досягнутого рівня організації на молочнотоварній фермі буде забезпечено продуктивність корів на рівні лише 4,5 т за рік (фактичне). Обидва показники є прогнозними. Однак один із них використовують як базовий, а інший – як фактичний. Аналіз відхилень фактичного значення від базового дає підстави стверджувати, що виробнича програма не буде виконана і потрібно вживати превентивні заходи.

1.4. Типологія видів економічного аналізу

Аналіз господарської діяльності (економічний аналіз) передбачає дослідження розмаїтих процесів і явищ у тих чи інших ситуаціях, виконує різні функції, відзначається різними характеристиками. Тому виділяють окремі види економічного аналізу. Класифікація цих видів має важливе значення для правильного розуміння змісту і задач аналізу, розробки методики його проведення й організації аналітичного процесу.

За періодом дослідження виділяють попередній і ретроспективний аналіз.

Попередній (перспективний, прогнозний) аналіз вивчає перспективи розвитку процесів і явищ. Він передуює прийняттю управлінських рішень. Попередній аналіз проводять для опрацювання проєктів, обґрунтування бізнес-планів, раціонального використання наявних ресурсів, визначення оптимальних розмірів виробництва.

Особливість попереднього аналізу – використовуються дані про діяльність підприємства за минулий період, але під кутом зору майбутньої його діяльності. Приділяється увага вивченню причинно-наслідкових зв'язків, які в майбутньому впливатимуть на формування результативних показників. Основне завдання попереднього аналізу – виявлення тенденцій, оцінка варіантів і пошуки якнайкращих серед них, дослідження недоліків з погляду їх ліквідації в майбутньому.

Ретроспективний аналіз здійснюється після завершення певного господарського циклу робіт. Він передбачає вивчення тенденцій

розвитку, контролю за виконанням планів, об'єктивної оцінки і діагностики результатів діяльності підприємства, виявлення недоліків, факторів впливу тощо.

Ретроспективний аналіз поділяють на оперативний і підсумковий.

Оперативний (ситуаційний) аналіз проводять безпосередньо в ході господарської діяльності або одразу після підбиття її підсумків. Він повинен забезпечити оперативний (швидкий) вплив на показники діяльності підприємства, його виробничих підрозділів. Такий аналіз дає змогу безпосередньо в процесі діяльності виявити негативні чинники, оцінити можливі наслідки їх впливу, розробити заходи для усунення негативних наслідків чи запобігання їм. Резерви, використані оперативним аналізом, можуть бути одразу ним реалізовані.

Оперативний аналіз характеризується такими особливостями:

- терміновістю, тобто наближенням строків проведення аналізу до часу здійснення виробничо-фінансових операцій. Це полегшує й прискорює виявлення та усунення недоліків, викриття винних;

- дієвістю, оскільки негайне виправлення недоліків матиме більший ефект, ніж ліквідація можливих негативних наслідків у віддаленому майбутньому;

- достовірністю, оскільки за «гарячими слідами» можна зібрати достовірну інформацію про особливості всіх елементів господарського процесу;

- цілеспрямованістю, оскільки такий аналіз, як правило, має конкретну мету, спрямований на дослідження конкретної проблеми.

Підсумковий аналіз вивчає результати роботи за звітний період часу – місяць, квартал, рік. Цінність його полягає в тому, що діяльність підприємства вивчають комплексно й усебічно з урахуванням кінцевих даних за відповідний період, чим забезпечують повнішу й об'єктивнішу оцінку. На її основі розробляють заходи, спрямовані на подальший ефективний розвиток бізнесу загалом.

За просторовою ознакою аналіз поділяють на внутрігосподарський, регіональний, галузевий, народногосподарський.

Внутрігосподарський аналіз вивчає діяльність тільки досліджуваного підприємства та його підрозділів. *Регіональний, галузевий, народногосподарський* вивчає ситуацію за сукупністю підприємств – регіону, галузі, значного сектору економіки країни. Зокрема за галузевого аналізу порівнюють діяльність кількох підприємств певної га-

лузі, що дає змогу виявити передовий досвід, встановити недоліки окремого підприємства на тлі інших, резерви його розвитку.

За ступенем охоплення діяльності підприємства аналіз поділяють на комплексний (підсумковий) і тематичний.

Комплексний аналіз охоплює всю діяльність підприємства для об'єктивної оцінки досягнутих економічних результатів, організаційно-технічного розвитку і рівня використання виробничих ресурсів. **Тематичний (цільовий)** аналіз передбачає вивчення окремих найбільш актуальних для дослідника сторін діяльності підприємства – використання окремого виду ресурсів, виробництва певного виду продукції, собівартості продукції, результатів просування на певний ринок тощо.

За аспектами дослідження виділяють фінансовий, техніко-економічний, соціально-економічний, економіко-екологічний, маркетинговий, інвестиційний, функціонально-вартісний та інші види аналізу.

Фінансовий аналіз діяльності підприємства – це дослідження наявності й ефективності використання його фінансових ресурсів. Основне призначення – вивчення, діагностика й прогнозування фінансового стану підприємства. Здійснюється переважно на основі фінансової звітності об'єкта дослідження.

Техніко-економічний аналіз пов'язаний з оцінкою й прогнозуванням результатів поточної виробничої діяльності підприємства. Виконується за даними оперативної і періодичної звітності. Його завданням є виявлення причинних взаємозв'язків і взаємодії різних факторів техніки та економіки, резервів виробництва, опрацювання заходів для раціоналізації використання ресурсів. Досліджується діяльність структурних підрозділів, служб підприємства.

Соціально-економічний аналіз проводять економічні служби підприємства, соціологічні лабораторії, статистичні органи. Він вивчає взаємозв'язок соціальних та економічних процесів, їх впливу на результати господарської діяльності підприємства.

Економіко-екологічний аналіз проводять органи охорони навколишнього середовища, екологічні служби підприємства з метою дослідження економічних та екологічних процесів, витрат на збереження й поліпшення стану навколишнього середовища.

Маркетинговий аналіз здійснюється маркетинговою службою підприємства для вивчення кон'юнктури ринків збуту, конкуренто-

спроможності підприємства та його продукції, комерційних ризиків, результатів маркетингової діяльності підприємства.

Інвестиційний аналіз використовують для розробки інвестиційного проекту й оцінки ймовірних результатів його реалізації підприємством.

Функціонально-вартісний аналіз проводять з метою виявлення резервів зниження витрат за рахунок ефективніших варіантів виробництва. Базується на пошуку способів зниження матеріало-, енерго- і трудомісткості виробництва.

За суб'єктами (користувачами) результатів аналізу розрізняють внутрішній і зовнішній аналіз.

Внутрішній (управлінський) аналіз здійснюють безпосередньо на підприємстві для потреб управління його діяльністю. Його результати вважаються комерційною таємницею. **Зовнішній** аналіз на основі фінансової і статистичної звітності підприємства проводять органи господарського управління, банки, інші фінансові органи, акціонери та інвестори. Він призначений для оцінки стану підприємства, його надійності як потенційного партнера, об'єкта інвестування чи позичальника.

Часто автори виділяють велику кількість видів аналізу залежно від методики, яку застосовують для його здійснення: порівняльний, факторний, маржинальний, економіко-математичний тощо. Особливості окремих із таких видів аналізу будуть показані в описах методів аналізу.

1.5. Поняття і класифікація факторів

Предметом досліджень аналізу господарської діяльності є відхилення фактичних економічних показників, а також причини, що викликають ці відхилення. Тому під час проведення аналізу з'ясовують, які фактори і в який спосіб можуть впливати на зміну показників. Уміння виявляти ці фактори, визначати ступінь їхнього впливу на показники ефективності використання всіх елементів виробництва дають змогу створити механізм пошуку резервів.

Під **факторами** в економічному аналізі розуміють рушійні сили або першопричини виникнення і розвитку економічних явищ і процесів. Для точнішої оцінки впливу факторів на зміну результативних по-

казників прийнято поділяти їх на однорідні групи, тобто класифікувати.

За економічним змістом виділяють виробничо-економічні та соціально-економічні фактори.

Виробничо-економічні фактори – це умови, які необхідні для здійснення господарської діяльності, а також технічні, організаційні і господарські заходи, що безпосередньо впливають на результати останньої. До них належать:

- забезпечення ресурсами (земельними, трудовими, фінансовими, основними та оборотними засобами);
- природно-кліматичні умови;
- технологічні (рівень механізації виробничих процесів, використання досягнень науки, тих чи інших елементів технології);
- організації виробництва й управління.

Соціально-економічні фактори впливають на людей – учасників виробництва і визначають умови їх життя, побуту і відпочинку. Це, зокрема: соціальний розвиток територій; умови життя і персоналу підприємства; рівень і система матеріального стимулювання працівників підприємства; психологічний мікроклімат у колективі тощо.

За ступенем впливу на результати господарської діяльності фактори поділяють на **основні** та **другорядні**. Основні мають вирішальний вплив на результати діяльності в конкретних умовах і їх вивчають насамперед. Інші – другорядні.

За характером залучення ресурсів до розширення процесу виробництва виділяють інтенсивні та екстенсивні фактори. **Екстенсивні** – передбачають розширення виробництва за рахунок додаткового залучення базових ресурсів – землі, поголів'я тварин, трудових ресурсів. **Інтенсивні** – пов'язані з ефективнішим використанням наявних ресурсів за рахунок додаткових вкладень для поліпшення їх якісних характеристик. Передбачають збільшення виробничих витрат на одиницю базових ресурсів (збільшення внесення добрив, витрат засобів захисту рослин на одиницю посівної площі, покращання годівлі тварин, удосконалення технологій тощо).

За внутрішнім змістом фактори поділяють на кількісні й якісні. **Кількісні** характеризують абсолютний розмір, обсяг ресурсів, екстенсивну значущість явища. **Якісні** фактори розкривають якусь внутрішню характеристику, інтенсивну значущість явища. Наприклад, до кількісних факторів належить поголів'я корів, а до якісних – їх продук-

тивність. Кількісним фактором є кількість працівників, а якісним – рівень їхньої заробітної плати.

За часом дії виділяють фактори *постійні* й *тимчасові*. Вплив перших проявляється увесь час, вплив других – в окремі періоди, упродовж деякого часу.

За ступенем деталізації фактори поділяють на прості й складні. *Прості* складаються з однієї причини і не можуть бути в подальшому розчленовані на складові частини. *Складні* ж об'єднують кілька причин, кожна з яких у процесі аналізу може бути виділена і досліджена окремо. Наприклад, площа угідь, поголів'я тварин – прості фактори, а урожайність, продуктивність тварин – складні, оскільки у свою чергу формуються під впливом багатьох причин. Зокрема урожайність культури залежить від якості ґрунту, кількості внесених добрив, сортності насіння та ін.

За рівнем охоплення суб'єктів господарської діяльності фактори є загальними і специфічними. *Загальні* властиві всім підприємствам національного господарства чи певної галузі (ціни на ресурси, ринкова кон'юнктура, податкова політика держави тощо). *Специфічні* – фактори, що діють лише на конкретних підприємствах, є проявом місцевих особливостей (організаційна структура підприємства, спеціалізація підприємства, якість земельних ресурсів).

За характером дії виділяють об'єктивні й суб'єктивні фактори. *Об'єктивні* не залежать від підприємства, волі чи бажання його працівників, керівництва (природно-кліматичні умови, система ринкових цін). *Суб'єктивні* фактори, навпаки, залежать від підприємства, діяльності людей (трудова дисципліна, система організації виробництва, маркетингова діяльність підприємства).

За характером кількісного впливу на результативну ознаку фактори поділяються на такі, що *піддаються і не піддаються кількісній оцінці*. Так, поголів'я тварин, потужність техніки, ціну на продукцію визначають певним числовим показником. Кваліфікацію працівника, смакові якості продовольчого товару, породу тварин, сорт культури важко оцінити конкретним числовим показником.

За об'єктами середовища виділяють фактори *демографічні, економічні, науково-технічні, політичні, культурного порядку*. На них звертають увагу під час аналізу зовнішнього середовища, в якому функціонує підприємство.

Із-поміж демографічних факторів виділимо динаміку зміни кількості населення, густоту населення, вікові пропорції, співвідношення статей за віковими групами, структуру сімей тощо. Від них залежить, з одного боку, рівень забезпечення регіону трудовими ресурсами, з іншого – кількість потенційних споживачів продукції підприємства.

Серед економічних факторів виділимо рівень і систему оподаткування, рівень інфляції, кон'юнктуру ринків, функціонування банківської системи тощо. Вони визначають рамки здійснення бізнесу загалом у національному господарстві та в окремих галузях.

До факторів культурного порядку віднесемо рівень освіченості, традиції, релігійність, мораль, поширені серед населення країни, окремого регіону. Вони можуть впливати на особливості ведення підприємницької діяльності.

За порядком впливу на кінцевий результат виділяють **фактори першого, другого, ... n-го порядку**. Фактори першого порядку безпосередньо впливають на результат, з них починають аналіз. Через них на кінцевий результат впливають фактори другого порядку, а фактори третього порядку – через фактори другого і т. д.

Наприклад, факторами першого порядку, що впливають на виручку від реалізації зерна, є обсяг його продажу і ціна. Обсяг продажу у свою чергу залежить від обсягу виробництва зерна, який відповідно залежить від посівної площі та урожайності зернових, і рівня товарності. Ціна на зерно залежить від його якості, каналу й терміну реалізації продукції. Таке виділення факторів визначає порядок аналітичної роботи.

Класифікація спрощує пошук факторів, що справляють вплив на зміну аналізованого показника. Одна й та сама обставина, виходячи з особливостей і мети її дослідження, за різними ознаками може бути віднесена до різних факторів.

Систематизації факторів досягають за допомогою побудови структурно-логічних моделей (факторних систем), в яких їх розміщують у певному порядку з урахуванням сили впливу та взаємозв'язку.

Виділяють два типи зв'язків між досліджуваними ознаками – функціональний і стохастичний (кореляційний).

Функціональний зв'язок характерний, коли заданому певному значенню факторної ознаки (комбінації факторних ознак) відповідає певне значення результативної. Передбачає наявність формули, за

допомогою якої можна описати зв'язок між досліджуваними ознаками.

Наприклад, виручка від реалізації продукції залежить від ціни й кількості проданої продукції й визначається як добуток зазначених ознак. Одному й тому самому значенню ціни і кількості проданої продукції відповідає лише одне значення отриманої при цьому виручки. Інший приклад – собівартість одиниці продукції визначається як частка від ділення загального обсягу витрат на кількість виробленої продукції, тобто залежить від цих факторів.

Стохастичний зв'язок проявляється тоді, коли одному й тому самому значенню факторних ознак відповідають різні значення результативної.

Наприклад:

- річна кількість опадів впливає на урожайність, але певному рівневі кількості опадів можуть відповідати різні значення урожайності;
- витрати кормів на одиницю поголів'я корів впливають на їх продуктивність;
- фондоозброєність впливає на продуктивність праці та ін.

1.6. Поняття і види резервів

Одним із ключових завдань аналізу господарської діяльності є пошук резервів підвищення ефективності функціонування підприємства, опрацювання заходів із використання цих резервів на практиці.

Резерви – це незадіяні потенційні можливості підвищення ефективності господарської діяльності підприємства за рахунок поліпшення (оптимізації) використання ресурсів унаслідок вживання певних заходів.

Пошук резервів потребує впровадження досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, вживання організаційно-технічних заходів. Для логічного впорядкування і систематизації всієї роботи з пошуку резервів їх прийнято класифікувати за певними ознаками.

За місцем виникнення резерви поділяють на внутрішні та зовнішні. До **внутрішніх (внутрішньовиробничих)** належать резерви,

що виявлені й можуть бути використані лише на конкретному підприємстві. Вони пов'язані із задіянням його виробничого потенціалу.

Зовнішні – ті резерви, що формуються поза межами підприємства і можуть бути реалізовані на сукупності підприємств галузі, регіону, країни. Наприклад, у сільському господарстві до зазначеної категорії резервів належать виведення високоврожайних сортів культур, пільги в оподаткуванні сільськогосподарських підприємств, дотування виробництва окремих видів продукції, можливість нарощування експорту продукції.

За строками використання резерви поділяють на поточні і перспективні. **Поточні** резерви – ті, що можуть бути реалізовані протягом конкретного року і не потребують значних додаткових фінансових вкладень. До них належать, наприклад, ліквідація втрат продукції, удосконалення організації праці, покращання якості робіт за рахунок ремонту техніки. Натомість **перспективні** резерви – ті, що розраховані на тривалий період. Вони здебільшого потребують додаткових капітальних вкладень, для окупності яких необхідно кілька років, але при цьому забезпечують тривалий позитивний ефект. Прикладами таких у сільськогосподарському підприємстві можуть бути меліорація земель, придбання нової техніки та ін.

За характером впливу на результати виробництва виділяють інтенсивні та екстенсивні резерви. **Екстенсивні** реалізують через розширення базових ресурсів (збільшення земельної площі, поголів'я тварин, техніки, кількості працівників). **Інтенсивні** – передбачають ефективніше задіяння наявних базових ресурсів. Їх реалізують через підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, окупності витрат окремих видів ресурсів тощо.

За видами ресурсів виділяють резерви у використанні: трудових ресурсів, засобів праці (основних засобів), предметів праці (оборотних засобів).

За способом виявлення виділяють явні і приховані резерви. **Явні** резерви розглядають як негативні відхилення і втрати, відображені у звітності конкретного підприємства. Їх визначають за відхиленнями фактичних показників від заданих (нормативів, стандартів) чи втратами товарно-матеріальних цінностей у процесі виробництва. **Приховані** резерви виявляються через порівняння з іншими об'єктами (підприємствами). Їх виникнення пов'язане з використанням на підприєм-

стві недосконалої технології, низькою кваліфікацією його персоналу, низьким рівнем організації виробництва та ін.

За результатами господарської діяльності, на які вони впливають, виділимо резерви збільшення обсягу виробництва продукції, поліпшення якості продукції, зниження її собівартості, зміцнення фінансового становища підприємства тощо.

1.7. Інформаційне забезпечення аналізу господарської діяльності

Інформацію для аналізу господарської діяльності поділяють на кілька типів: факти, оцінки, прогнози, конфіденційна інформація, чутки. Цей поділ суттєвий для розробки технологій збору інформації.

Факти – інформація про подію або умову, що її безпосередньо можна аналізувати. Фактична інформація є дуже різноманітною, формується з різних джерел, потребує подальшого опрацювання і є основою для аналізу господарської діяльності. Інші типи інформації здебільшого відзначаються меншим рівнем достовірності, ніж факти.

Аналітичну інформацію можна подати у табличній та графічній формах, у вигляді текстів, динамічних рядів.

Виділяють внутрішні та зовнішні джерела інформації для проведення аналізу господарської діяльності. Як правило, найбільша частина інформації про діяльність підприємств надходить із **внутрішніх** джерел. До них належать:

- дані бухгалтерського обліку, статистичної звітності підприємств;
- дані планування, договорів, угод;
- матеріали ревізії, фінансового контролю, експертні оцінки керівників і спеціалістів підприємства, внутрішні нормативні документи й регламенти, матеріали, які одержують у результаті особистих бесід із виконавцями тощо.

Збирання внутрішньої інформації відбувається регулярно (у строки бухгалтерської та статистичної звітності) або епізодично (у разі потреби).

Зовнішня інформація містить відомості про зовнішнє середовище на різних рівнях (у державі, галузі, регіоні, про партнерів і конку-

рентів підприємства). Джерелами зовнішньої інформації можуть бути:

- нормативно-законодавчі акти: закони й постанови Верховної Ради України, укази Президента України, нормативні та методичні документи міністерств і відомств;

- спеціально організовані дослідження. Можуть бути виконані силами самого підприємства чи фірмами, які надають інформаційні послуги (консультування), досліджують відповідні проблеми. Вони пропонують стандартизовані інформаційні продукти або виконують конкретне замовлення замовника. До цього джерела належать, зокрема, дані Державної служби статистики України;

- спеціалізовані бази даних інших підприємств. Інформація може надходити з офіційної відкритої звітності цих підприємств (такою вважається бухгалтерський баланс підприємства, звіти про фінансові результати (річний, квартальний), звіт про фінансово-майновий стан підприємства, документи податкової звітності. Корисну інформацію можна отримати й від персональних розмов – з клієнтами, постачальниками, працівниками інших підприємств, які мають стосунок до сфери діяльності нашого підприємства;

- аналітичні дослідження та економічні прогнози державних структур, науково-дослідних і комерційних організацій. Як правило, вони з'являються у формі опублікованих звітів, аналітичних статей у спеціалізованих виданнях, довідниках (у тому числі статистичних), на спеціалізованих сайтах Інтернету.

Вимоги до інформації, яку використовують для економічного аналізу: достовірність, своєчасність, повнота, детальність, багатоглибина.

Процес забезпечення аналізу господарської діяльності належною інформацією передбачає: збирання даних (формування доступу до потрібних джерел інформації); опрацювання даних; організацію зберігання даних, яке забезпечує швидкий їх пошук і передавання аналітику. На підприємстві доцільно створити комп'ютеризовану систему інформаційного забезпечення.

1.8. Організація аналітичної діяльності підприємства

Результативність аналізу господарської діяльності багато в чому залежить від правильної його організації, яка повинна відповідати низці вимог. Вона мусить мати науковий характер, будуватися на плановій основі, ґрунтуватися на сучасних методиках, забезпечувати дієвість та ефективність аналітичної роботи.

Важливим принципом організації аналітичної роботи є чіткий розподіл обов'язків з проведення аналізу між окремими виконавцями. Аналітична робота входить до службових обов'язків кожного керівника, менеджера, що приймає управлінські рішення. На великих підприємствах діяльністю економічних служб управляє головний економіст, який і здійснює організацію аналітичної роботи. Може бути прийнято рішення про створення окремого аналітичного відділу (групи економічного аналізу). На середніх і дрібних підприємствах аналітичну роботу очолює менеджер, головний бухгалтер.

Аналіз господарської діяльності входить в обов'язки не тільки працівників економічних, а й технологічних служб, керівників підрозділів. Для проведення разових аналітичних досліджень, пов'язаних із вирішенням стратегічних проблем, підприємства можуть користуватися послугами фахівців аудиторських і консультаційних служб.

Важливою умовою є планомірний характер проведення аналітичної роботи. Для її планування складають комплексний план аналітичної роботи і тематичні плани.

Комплексний план аналітичної роботи, як правило, складається на рік. Його розробляє фахівець, відповідальний за проведення аналітичної роботи. У плані вказують перелік об'єктів аналізу, що підлягають дослідженню, визначають цілі аналізу. Передбачається періодичність проведення аналізу за окремими об'єктами (раз на рік, щоквартально, щомісячно та ін.). Вказують терміни виконання аналітичної роботи, склад виконавців аналізу за кожним питанням, розподіл обов'язків між ними. За потреби визначають джерела інформаційного забезпечення.

Крім комплексного плану, на підприємствах можуть складати й тематичні плани проведення аналізу з особливо важливих проблем, що потребують поглибленого дослідження. У них вказують об'єкти, етапи, терміни проведення аналізу, його виконавців та ін.

Важливе значення в організації аналізу має його методичне забезпечення. Йдеться про: вивчення досягнень науки у сфері аналізу; навчання персоналу, залученого до аналітичної роботи; організацію використання комп'ютерних програм аналізу, що дає змогу оперативно й комплексно вивчати економічні процеси з використанням економіко-математичних методів.

Безпосередньо аналітичну роботу можна поділити на кілька етапів.

1 – *підготовчий етап*:

- визначення мети аналізу, формулювання конкретних завдань, уточнення об'єкта і меж дослідження;
- розробка системи показників, за допомогою яких характеризується об'єкт;
- розробка макетів аналітичних таблиць, графіків, схем;
- визначення джерел інформації та перевірка їх достовірності, вивчення матеріалів попередніх досліджень;
- за потреби – визначення відповідальних за виконання окремих організаційних питань;

2 – *основний етап*:

- збирання й опрацювання необхідної інформації;
- перевірка повноти й вірогідності зібраної інформації, проведення арифметичного, логічного і балансового зведення показників;
- визначення обсягу відхилень фактичних показників від базових (планових, нормативних, рекомендованих, попередніх періодів);
- виявлення основних факторів та обчислення їхнього впливу на зміну результативних показників;
- виявлення зайвих витрат і невикористаних можливостей (резервів) підвищення ефективності виробництва);

3 – *завершальний етап*:

- проведення підсумкової оцінки діяльності й узагальнення результатів аналізу;
- розробка висновків і пропозицій щодо прийняття за результатами аналізу управлінських рішень відповідно до поставлених завдань. Оформлення їх у вигляді пояснювальної записки до звіту, довідки, доповідної записки на ім'я керівника чи особи, за дорученням якої проводили аналіз;
- розробка організаційно-технічних заходів з усунення недоліків, підвищення ефективності використання виявлених резервів;

- підготовка розпорядчих актів, призначення осіб, відповідальних за виконання прийнятих рішень;
- контроль за впровадженням висунутих у результаті аналізу пропозицій.

Будь-які результати аналізу повинні бути належним чином оформлені. Це може бути аналітичний звіт (пояснювальна записка), довідка, висновок. Аналітичний звіт (пояснювальну записку) здебільшого складають для зовнішніх користувачів. Результати аналізу для внутрішнього користування оформляють у вигляді довідки чи висновку.

Аналітичний звіт характеризує економічний стан і проблеми розвитку підприємства загалом. Тому основними питаннями, що висвітлені в ньому, є: умови господарської діяльності, ресурсне забезпечення, загальні економічні показники, характеристика асортименту і цінової політики, місце підприємства на ринку, його імідж. Потрібно охарактеризувати реальних і потенційних конкурентів, вказати на сильні й слабкі сторони їх бізнесу.

Необхідно відобразити як мінімум за три роки динаміку показників, що характеризують виробничі та фінансові результати, майновий і фінансовий стан підприємства, ефективність його роботи. Повинна бути наведена розшифровка окремих агрегатних показників (структура дебіторської і кредиторської заборгованості, реалізація продукції різними каналами тощо).

У **пояснювальній записці** подають характеристику як позитивних, так і негативних сторін діяльності підприємства за звітний період, розкритий вплив об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх факторів на результати діяльності. Слід навести перелік заходів, спрямованих на усунення наявних недоліків, підвищення ефективності діяльності підприємства в майбутньому.

Особливу увагу належить приділити висновкам і пропозиціям за результатами аналізу. Вони повинні бути обґрунтованими, спрямованими на поліпшення результатів господарської діяльності.

Зміст **довідки** чи **висновку**, на відміну від пояснювальної записки, може бути конкретнішим, акцентованим на відображення недоліків чи досягнень, виявлених резервів, способів їх освоєння. Тут можуть бути відсутні загальна характеристика підприємства й умови його діяльності.

Контрольні запитання

1. Які основні завдання стоять перед аналізом господарської діяльності підприємства?
2. У чому проявляється принцип об'єктивності та конкретності досліджень у процесі аналізу господарської діяльності?
3. Що таке фактичні дані (показники), які використовують в аналізі господарської діяльності?
4. Які види аналізу господарської діяльності виділяють за періодом дослідження?
5. Які завдання виконують у ході оперативного аналізу?
6. Що таке фактори? Наведіть приклади екстенсивних та інтенсивних факторів.
7. Наведіть приклади поточних і перспективних резервів.
8. Назвіть основні внутрішні та зовнішні джерела інформації.
9. Які вимоги ставлять до інформації, котру використовують в економічному аналізі?
10. Яким чином можна планувати аналітичну роботу на підприємстві?
11. На які етапи можна поділити аналітичну роботу на підприємстві? Які завдання виконують на завершальному етапі?
12. Що становить собою аналітичний звіт?

ТЕМА 2. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Суть і зміст методики аналізу господарської діяльності

Термін «метод» походить від грецького *methodos*, що дослівно означає «шлях дослідження», а за своєю суттю становить спосіб пізнання реальної дійсності, спосіб дослідження певних явищ, процесів.

Метод аналізу господарської діяльності – це інструмент, за допомогою якого вивчають та пізнають явища і процеси, які стосуються діяльності суб'єктів господарювання. Метод базується на діалектичному підході, тобто економічні явища та процеси досліджують в їх взаємозв'язку та взаємообумовленості, у русі та розвитку.

Отже, *метод аналізу господарської діяльності* – це системне, комплексне та безперервне вивчення економічних явищ і процесів, оцінка та узагальнення впливу факторів на результати діяльності будь-якого економічного об'єкта з метою обґрунтування і прийняття оптимальних управлінських рішень для підвищення ефективності його функціонування.

Характерними ознаками методу аналізу господарської діяльності є:

- системний підхід до вивчення економічних явищ і процесів;
- розроблення та використання в аналізі системи показників;
- оцінка показників у взаємозв'язку та взаємозалежності;
- вимірювання впливу факторів на зміну загального результату;
- узагальнення матеріалів аналізу.

Аналіз господарської діяльності використовує сукупність аналітичних способів і правил дослідження економіки підприємства, яку називають методикою аналізу. Виділяють загальну та часткову методикою аналізу господарської діяльності (економічного аналізу).

Під загальною методикою економічного аналізу розуміють систему досліджень, яку однаково використовують для вивчення різних об'єктів із різних галузей економіки. Часткова (індивідуальна) методика конкретизує загальні методичні підходи до дослідження окремих галузевих особливостей або окремих об'єктів вивчення.

Методика аналізу господарської діяльності охоплює сукупність загальних (загальнонаукових) методів, які використовують у всіх наукових дослідженнях, та конкретно-наукових методів, які задіюють лише в економічному аналізі.

Загальні методи зазвичай безпосередньо не дають числової характеристики, а вказують на те, як досліджувати процеси та явища, які підходи застосовувати при цьому. Серед загальних методів, котрі використовують в аналізі господарської діяльності, виділимо такі:

абстрагування (від лат. *abstrahere* – відволікати). Сутність цього методу полягає в уявному відволіканні від несуттєвих властивостей і зв'язків досліджуваного об'єкта за одночасного виділення тих сторін, що становлять особливий інтерес для аналітика;

аналіз – це абстрактне розчленування (деталізація) об'єктів аналізу на складові елементи. Тоді кожному з виділених частин досліджують окремо;

синтез – об'єднання однорідних явищ у групи, узагальнення впливу різних причин, підведення підсумків. Зворотний до аналізу процес, який доповнює його;

індукція – це логічний спосіб дослідження, який полягає в отриманні загальних висновків і положень на основі вивчення окремих фактів, явищ і процесів;

дедукція як метод дослідження полягає в отриманні окремих конкретних висновків, положень на основі знання загальних положень, закономірностей розвитку цілісної економічної системи;

логічний метод досліджує економічний процес у його логічній послідовності, прямуючи від простого до складного, уникаючи випадковостей, надмірних подробиць, не властивих цьому процесу;

моделювання – спосіб пізнання, що ґрунтується на заміні досліджуваного явища, процесу на його аналог, модель, яка зберігає істотні риси оригіналу;

аксіоматичний спосіб ґрунтується на використанні аксіом, які вже є доведеними науковими знаннями і застосовуються як вихідні положення для формулювання висновків за результатами аналізу.

До конкретнонаукових методів, які використовують лише для аналізу економічних явищ і процесів, слід віднести: метод порівняння в економічному аналізі; метод розробки системи показників; метод експертних оцінок; групування; балансовий; індексний; табличний; графічні методи; математичні методи; статистичні методи. Їх суть та особливості застосування розглянемо далі.

Ключовим елементом методики аналізу господарської діяльності є вибір системи показників для дослідження, а також розробка моделей їх взаємозв'язку (факторних моделей).

Характеристики, що відображають аналізоване економічне явище, рідко можуть бути одиничними, не пов'язаними між собою. Для здійснення аналізу необхідна система показників. Аналітик відповідно до певних критеріїв, поставлених завдань відбирає показники, формує систему та аналізує їх.

Виділяють та аналізують:

- показники виробництва;
- показники збуту;
- показники, які характеризують використання трудових ресурсів підприємства;

- показники використання предметів праці;
- показники витрат і собівартості продукції;
- показники фінансових результатів діяльності;
- показники фінансового стану підприємства.

2.2. Методичні прийоми (способи) аналізу господарської діяльності

Існує велика кількість методів та їх конкретних втілень – способів і прийомів, які використовують в аналізі господарської діяльності (економічному аналізі). Усю їх сукупність можна поділити на групи:

- логічні способи опрацювання інформації;
- економіко-математичні методи;
- евристичні методи.

До логічних способів опрацювання інформації, які використовують і в інших дисциплінах, належать прийоми порівняння, середніх і відносних величин, графічного й табличного подання даних, групування, балансовий. До них віднесені й прийоми елімінування, котрі використовують у факторному аналізі.

Порівняння – один з основних способів аналізу господарської діяльності. Він передбачає порівняння показників, що характеризують досліджуваний об'єкт, з іншими – даними попередніх років, плановими, нормативними, показниками передових підприємств, середніми в галузі чи регіоні. Дає змогу визначити рівень виконання завдань, тенденції в розвитку об'єкта дослідження, встановити особливості розвитку конкретного підприємства порівняно з іншими, подібними йому, його недоліки і переваги тощо.

Принципове значення має дотримання умов порівнянності. Для цього, зокрема, потрібно забезпечити: однакову тривалість періодів, які порівнюють між собою; урахування впливу інфляційних чинників на зміну вартісних показників для дослідження в часі; однакову методику розрахунку порівнюваних показників; урахування відмінностей у спеціалізації підприємств чи природно-економічних умовах, в яких вони функціонують тощо.

Середні та відносні величини, ряди динаміки, структурні та типологічні групування дають змогу визначити розміри, масштаби,

тенденції, динаміку розвитку економічних явищ, певну числову характеристику окремих напрямів діяльності підприємства. Методика розрахунку середніх і відносних величин, розрахунок показників динаміки, застосування групувань є предметом вивчення в дисципліні «Статистика».

Балансовий спосіб полягає у порівнянні взаємопов'язаних показників господарської діяльності. У його основі – принцип тотожності підсумків двох груп взаємозв'язаних економічних явищ. Він доцільний тоді, коли зв'язок між досліджуваними показниками можна відобразити у формі балансу.

Як приклад можна навести такі системи показників: ресурси (трудові, фінансові, кормові тощо) та їх використання, виробництво і споживання, грошові доходи і витрати.

В аналізі господарської діяльності цей метод задіюють:

1) як допоміжний засіб для перевірки вихідної інформації, на основі якої проводитиметься аналіз;

2) для аналізу використання ресурсів через порівняння їх наявності з потребою;

3) для перевірки застосування інших методів аналізу, адже, якщо загальний результат не тотожний сумі його складових, то виникає сумнів у правильності розрахунків;

4) для розробки факторних моделей, оцінки впливу факторів на результативний показник (методику факторного аналізу розглядатимемо далі).

Результати аналізу зазвичай відображаються у вигляді **таблиць**. Це найбільш раціональна й зручна для сприйняття форма надання аналітичної інформації про досліджувані явища за допомогою впорядкованої цифрової інформації. Показники в аналітичній таблиці розміщуються в логічній послідовності, займають набагато менше місця, ніж у разі текстового відображення даних. Табличний матеріал дає змогу охопити аналітичні дані загалом як єдину систему. За допомогою таблиць відносно легко простежуються зв'язки між досліджуваними показниками.

Використання табличного методу в аналізі господарської діяльності не відмінняє надання текстового аналітичного висновку за матеріалами таблиці.

Широке застосування в аналізі знаходить *графічне відображення інформації* за допомогою геометричних знаків чи умовно художніх фігур. Основні форми графіків, які використовують в аналізі господарської діяльності (економічному аналізі), – це діаграми, котрі за своєю формою поділяють на стрічкові, кругові, квадратні, лінійні, фігурні і стовпчикові. За змістом діаграми бувають такі:

- діаграми порівняння – показують співвідношення різних об'єктів, розмірність яких передається одним певним показником;
- структурні, або секторні, діаграми – виражають склад явища, питому вагу та співвідношення окремих його частин;
- графіки динаміки – використовують для зображення зміни показника у часі;
- лінійні графіки – використовують для вивчення зв'язку між показниками;
- графіки контролю – використовують для порівняння фактичних значень показника з плановими чи нормативними.

Графіки мають велике ілюстративне значення й використовуються для презентації результатів аналізу. На графіках доволі виразно проявляється тенденція і зв'язок досліджуваних показників, загальний стан явища, яке вивчають.

Економіко-математичні методи і моделі застосовують для оцінки рівня використання ресурсного потенціалу підприємства та визначення резервів його підвищення, встановлення взаємозалежностей між досліджуваними ознаками. Серед них виділимо: методи кореляційно-регресійного аналізу, методи математичного програмування, матричні методи і моделі та ін.

2.3. Факторний аналіз та його застосування

Аналіз господарської діяльності як один із найважливіших інструментів вивчення економічних явищ і процесів ставить перед собою завдання не лише оцінки стану та динаміки показників діяльності суб'єктів господарювання, а й дослідження причин, які впливають на них. Тобто економічні показники – результативні індикатори гос-

подарської діяльності вивчають як результат дії інших показників – факторних ознак.

Факторний аналіз (аналіз чинників) – це процедура вивчення причинно-наслідкових зв'язків, яка передбачає вимірювання впливу (дії) чинників на результат економічного явища.

Залежно від алгоритму дослідження впливу чинників, від зв'язку між чинниками та результативними показниками, а також за рівнем значущості факторних показників виділяють декілька видів факторного аналізу, класифікація та характеристика яких наведена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Класифікація видів факторного аналізу та їх характеристика

Класифікаційна ознака	Вид факторного аналізу	Характеристика видів факторного аналізу
Побудова алгоритму дослідження	Прямий	Алгоритм дослідження припускає вивчення економічного явища від загальної зміни явища до проявів часткових характеристик.
	Зворотний	Алгоритм дослідження припускає вивчення економічного явища від проявів часткових характеристик до загального.
Вид зв'язку між результатом і факторами	Детермінований (функціональний)	Дослідження впливу факторів, зв'язок яких із результатом має функціональну залежність (результат можна надати у вигляді математичної формули).
	Стохастичний (кореляційний)	Дослідження впливу факторів, зв'язок яких із результатом є імовірнісним (кореляційним) і явища визначають вибіркою характеристик, потрібен підбір виду регресії.
Рівень значущості факторів	Одновимірний	Виявлення впливу факторів одного рівня значення на результат.
	Багатовимірний	Виявлення впливу факторів на різних рівнях підлеглості.

Процес здійснення факторного аналізу передбачає такі етапи.

I етап. Відбір основних факторів, які впливають на досліджуване економічне явище або процес. Цей відбір здійснюють на основі тео-

ретичних і практичних знань з урахуванням кількості чинників, які впливають на результат.

II етап. Класифікація та систематизація факторів.

Завдяки класифікації визначають вид фактора (див. п. 5 теми 1), що дає змогу встановити природу його впливу на результативну ознаку. Систематизація факторів – це розміщення їх у певному порядку, пов'язаному з їх місцем (значущістю) в рамках методів вивчення. При цьому слід враховувати, що фактори повинні давати змогу оцінити причинно-наслідкові зв'язки. На початковому етапі виявляють фактори першого рівня, потім йде поглиблення їх системи через деталізацію (виділення факторів другого, третього ... n -го порядку). Фактори систематизують як у рамках детермінованого, так і стохастичного факторного аналізу.

III етап. Визначення форми залежності між факторами та результативними показниками (зв'язок може бути функціональним, стохастичним, прямим, зворотним, прямолінійним, криволінійним).

IV етап. Моделювання системи зв'язків між факторами.

V етап. Розрахунок впливу факторів на результат. При цьому детермінований аналіз використовує прямі розрахунки, а стохастичний – ймовірнісні.

VI етап. Узагальнення результатів аналізу, визначення резервів, формулювання рекомендацій за результатами дослідження.

Важливим моментом факторного аналізу є вибір моделі, яка повною мірою та адекватно відображає залежність між результативним показником і факторами, які на нього впливають.

Математична формула, яка виражає зв'язок між результативною (y) та факторними ознаками (x_1, x_2, \dots, x_n), називається **факторною моделлю** і має такий вигляд:

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (2.1)$$

Відповідно до виду зв'язку між факторними та результативним показником розрізняють детерміновані й стохастичні факторні моделі.

Детерміновані факторні моделі використовують у разі функціонального зв'язку між досліджуваними ознаками. Створити детерміновану факторну модель – це представити досліджуване явище у вигляді алгебраїчної суми, частки чи добутку декількох факторів, які визначають його величину.

Наприклад, обсяг виробництва валової продукції підприємства може бути представлений у вигляді добутку двох факторів першого порядку: середньої кількості працівників і середньорічного виробітку продукції одним працівником. Середньорічний виробіток у свою чергу залежить від кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік і середньоденного виробітку продукції.

Серед детермінованих факторних моделей залежно від їх математичної форми розрізняють три основні типи:

- **адитивна модель** – відображає залежність результату від суми показників факторів:

$$y = \sum x_i = x_1 + x_2 \dots x_n, \quad (2.2)$$

де y – результативний показник; x – фактори.

Наприклад. Витрати виробництва (Вв) формуються під впливом двох факторів: постійних (Пв) та змінних (Зв) витрат. Такий зв'язок можна описати як $Вв=Пв+Зв$;

- **мультиплікативна модель** – відображає залежність результату від добутку показників факторів:

$$y = \prod x_i = x_1 \cdot x_2 \dots x_n. \quad (2.3)$$

У такому вигляді можна відобразити залежність розміру виручки (ВР) від обсягу проданої продукції (О) та ціни за одиницю товару (Ц): $ВР = О \cdot Ц$;

- **кратна модель** – якщо результат визначають як частку від ділення показників двох факторів:

$$y = \frac{x_1}{x_2}. \quad (2.4)$$

Прикладом цієї моделі зв'язку між явищами може слугувати залежність рівня рентабельності капіталу (Рк) від одержаного підприємством чистого прибутку (П) та суми використовуваного в процесі господарювання капіталу (К):

$$P_k = \frac{P}{K}. \quad (2.5)$$

Окрім перелічених трьох основних форм факторних моделей, зв'язок між факторами та результатом може бути описаний змішаною факторною моделлю, яка за своєю суттю є різноманітною комбінацією адитивної, мультиплікативної та кратної моделей, наприклад:

$$y = (x_1 + x_2) \cdot x_3, \quad \text{або} \quad y = \frac{\sum x}{x_{i+1}}; \quad y = \frac{x}{\sum x_{i+1}}. \quad (2.6-2.8)$$

Так, прибуток від реалізації продукції (П) є результатом цін (Ц), що склалися на ринку, витрат на виробництво та реалізацію одиниці товару (С) та кількості товарів (К), проданих споживачу за аналізований період:

$$П = К \cdot (Ц - С). \quad (2.9)$$

Стохастичні факторні моделі описують різними кореляційними залежностями та економіко-математичними моделями.

Процес побудови аналітичного виразу залежностей називають процесом моделювання економічного явища. При цьому можлива заміна показників одних факторів на сукупність інших, що є їх сумою, добутком чи часткою. Це дає змогу перевести процес дослідження на аналіз інших показників, інформація про які є в розпорядженні аналітика та які допомагають повніше відобразити суть досліджуваного явища.

Наведемо приклад заміни показників факторів. Сумарні витрати (В) залежать від суми змінних (Зм) та постійних (Пост) витрат. Проте змінні витрати залежать від обсягу виробленої продукції (К) та змінних витрат із розрахунку на одиницю продукції (Зм'), а постійні – відображають витрати на операційну діяльність та безпосередньо від обсягу виробництва продукції не залежать. Можна ввести у модель фактори, які визначають сумарні змінні витрати:

$$В = Зм + Пост = К \cdot Зм' + Пост. \quad (2.10)$$

Інший приклад заміни факторів. Собівартість одиниці (1 ц) продукції рослинництва залежить від загального обсягу виробничих витрат та обсягу виробництва (валового збору) цієї продукції. Водночас загальний обсяг виробничих витрат залежить від витрат на 1 га посівів та посівної площі культури, а валовий збір – від посівної площі та урожайності культури. Тому собівартість 1 ц певного виду продукції рослинництва можна розглядати не лише як частку від ділення загального обсягу витрат на обсяг виробництва продукції, а й як частку від ділення витрат на 1 га посівів на урожайність культури.

Факторний аналіз економічних явищ і процесів побудований на принципі елімінування, тобто на усуненні чи ігноруванні впливу всіх факторів, крім того, дію якого вивчають.

Для реалізації завдань факторного аналізу використовують такі прийоми, як ланцюгові підстановки, обчислення абсолютних різниць, обчислення відносних різниць, інтегральний, балансовий, пайової участі, логарифмічний та диференціювання.

Спосіб ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні базового чи планового значення одного з часткових показників фактичним значенням, інші показники моделі залишаються незмінними. Цей спосіб факторного аналізу є універсальним, його використовують для всіх типів детермінованих факторних моделей. Окрім того, його застосування не вимагає обмеження в кількості показників, введених у факторну модель.

Послідовність розрахунків за використання прийому ланцюгових підстановок така.

1. Розраховують результативний показник на основі планових чи базисних значень усіх факторів, введених у модель:

$$Y_0 = f(a_0 \cdot v_0 \cdot c_0). \quad (2.11)$$

2. У кожному наступному розрахунку базисні або планові значення одного з факторів замінюють на фактичні значення.

У результаті такого розрахунку результативний показник набуває скоригованого вигляду, при цьому в кожній наступній формулі, за якою здійснюють розрахунок, кількість звітних чи фактичних значень порівняно з попередньою формулою збільшується на одиницю. Такі скориговані результативні показники називають умовними, а їх кількість має бути на одиницю меншою, ніж кількість факторів у моделі. Зокрема:

$$Y_{ум1} = f(a_1 \cdot v_0 \cdot c_0) - \text{умовне значення за зміни фактора } a, \quad (2.12)$$

$$Y_{ум2} = f(a_1 \cdot v_1 \cdot c_0) - \text{умовне значення за зміни фактора } b. \quad (2.13)$$

3. У результаті останньої підстановки отримують результативний показник, розрахований на основі всіх звітних чи фактичних значень факторів:

$$Y_1 = f(a_1 \cdot v_1 \cdot c_1). \quad (2.14)$$

Для виявлення послідовності заміни значень факторів із базисних на звітні виходять з того, що насамперед замінюють кількісні (екстенсивні) фактори, потім – структурні, а в кінці – якісні (інтенсивні) фактори. Тому для розрахунку впливу факторів на зміну результативного показника особливе значення має порядок їх розміщення у факторній моделі.

4. Від кожного результативного показника віднімають результат попередньої підстановки, визначаючи вплив на зміну результативного показника фактора, значення якого було замінено із базисного на звітне:

$$\Delta Y_{(a)} = Y_{ym1} - Y_0; \quad (2.15)$$

$$\Delta Y_{(e)} = Y_{ym2} - Y_{ym1}; \quad (2.16)$$

$$\Delta Y_{(c)} = Y_1 - Y_{ym2}. \quad (2.17)$$

5. Загальну зміну результативного показника визначають як різницю між його базисним і звітним значенням:

$$\Delta Y = Y_1 - Y_0. \quad (2.18)$$

Зауважимо, що алгебраїчна сума впливу окремих факторів на зміну результативного показника повинна відповідати абсолютному відхиленню звітнього результативного показника від його базисного значення.

Приклад 1. Проаналізуємо вплив ціни (Ц) та обсягу реалізації зерна (К) на зміну виручки (В) від його продажу (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Реалізація зерна сільськогосподарським підприємством

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Обсяг продажу, ц	820	800	- 20
Ціна 1 ц, грн	202,50	227,75	25,25
Виручка, грн	166050	182200	16150

$$V_0 = K_0 \cdot C_0 = 820 \cdot 202,50 = 166050 \text{ (грн);}$$

$$V_{ym} = K_1 \cdot C_0 = 800 \cdot 202,50 = 162000 \text{ (грн);}$$

$$V_1 = K_1 \cdot C_1 = 800 \cdot 227,75 = 182200 \text{ (грн).}$$

Зміна виручки за рахунок зміни обсягу продажу:

$$\Delta V_K = V_{ym} - V_0 = 162000 - 166050 = - 4050 \text{ (грн).}$$

Зміна виручки за рахунок зміни ціни:

$$\Delta V_C = V_1 - V_{ym} = 182200 - 162000 = 20200 \text{ (грн).}$$

Висновок. Загальне збільшення виручки від реалізації зерна склало 16150 грн, при цьому за рахунок зменшення обсягу реалізації на 20 ц виручка зменшилася на 4050 грн, а за рахунок підвищення ціни реалізації на 25,25 грн вона зросла на 20200 грн.

Спосіб обчислення різниць є різновидом прийому ланцюгових підстановок. Цей прийом засновано на обчисленні різниць між фактичними (звітними) і плановими (базисними) факторними показни-

ками і множенні їх за кожним показником на абсолютне значення іншого взаємозалежного з ними факторного показника.

Спосіб абсолютних різниць використовують для мультиплікативних і змішаних моделей типу $Y=a \cdot (b \cdot c)$.

При цьому виявлення та оцінка впливу фактора на результат оцінюється після множення абсолютного приросту досліджуваного фактора на фактичне значення факторів зліва від нього в моделі та на базисне значення факторів праворуч від нього у моделі.

Для мультиплікативної моделі:

$$Y = a \cdot b \cdot c \cdot d \quad (2.19)$$

абсолютні зміни кожного фактора визначають як:

$$\Delta a = a_1 - a_0; \quad (2.20)$$

$$\Delta b = b_1 - b_0; \quad (2.21)$$

$$\Delta c = c_1 - c_0; \quad (2.22)$$

$$\Delta d = d_1 - d_0; \quad (2.23)$$

де a_0, b_0, c_0, d_0 – базисні значення часткових факторних показників; a_1, b_1, c_1, d_1 – звітні (фактичні) значення факторних показників.

Вплив окремих факторів, уведених у модель, на зміну результативного показника визначають за формулами:

$$\Delta Y_a = \Delta a \cdot b_0 \cdot c_0 \cdot d_0; \quad (2.24)$$

$$\Delta Y_b = a_1 \cdot \Delta b \cdot c_0 \cdot d_0; \quad (2.25)$$

$$\Delta Y_c = a_1 \cdot b_1 \cdot \Delta c \cdot d_0; \quad (2.26)$$

$$\Delta Y_d = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot \Delta d. \quad (2.27)$$

Приклад 2. Проаналізувати вплив факторів на зміну фонду оплати праці методом абсолютних різниць за даними табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Формування фонду оплати праці на підприємстві

Показник	Умовне позначення	За планом	Фактично	Відхилення
Кількість працівників, осіб	К	75	60	-15
Відпрацьовано днів одним працівником, дні	Д	180	220	+40
Одноденна заробітна плата, грн	Оп	135	142	7
Фонд оплати праці, тис. грн	ФОП	1822,5	1874,4	51,9

Спочатку сформуємо факторну модель фонду оплати праці:

$$\text{ФОП} = K \cdot D \cdot \text{Оп.}$$

Вплив факторів на зміну фонду оплати праці:

- скорочення кількості працівників

$$\Delta\text{ФОП}(K) = \Delta K \cdot D_0 \cdot \text{Оп}_0 = (-15) \cdot 180 \cdot 135 = -364,5 \text{ (тис. грн);}$$

- збільшення кількості відпрацьованих днів одним працівником:

$$\Delta\text{ФОП}(D) = \Delta D \cdot \text{Оп}_0 = 60 \cdot (+40) \cdot 135 = +324,0 \text{ (тис. грн);}$$

- збільшення одноденного заробітку

$$\Delta\text{ФОП}(\text{оп}) = \Delta \text{оп} \cdot D_1 = 60 \cdot 220 \cdot (+7) = 92,4 \text{ (тис. грн).}$$

$$\text{Загальна зміна } \Delta\text{ФОП} = \Delta\text{ФОП}(K) + \Delta\text{ФОП}(D) + \Delta\text{ФОП}(\text{оп}) = (-364,5) + 324,0 + 92,4 = 51,9 \text{ (тис. грн).}$$

Висновок. Фактичний фонд оплати праці збільшився порівняно зі запланованим на 51,9 тис. грн. Це відхилення було спричинено насамперед помітним збільшення кількості відпрацьованих одним працівником днів, у зв'язку з чим фонд оплати праці зріс на 324 тис. грн. Завдяки певному підвищенню рівня заробітної плати він збільшився на 92,4 тис. грн. Водночас зменшення кількості робітників на 15 осіб призвело до скорочення фонду оплати праці на 364,5 тис. грн.

Для змішаної моделі $Y = a \cdot (b - c)$.

Вплив окремих факторів, введених у модель, на зміну результативного показника визначають за формулами:

$$\Delta Y_a = \Delta a \cdot (b_0 - c_0); \quad (2.28)$$

$$\Delta Y_b = a_1 \cdot \Delta b; \quad (2.29)$$

$$\Delta Y_c = a_1 \cdot (-\Delta c). \quad (2.30)$$

Прикладом змішаної факторної моделі є відображення впливу факторів на обсяг прибутку від реалізації продукції, який залежить від обсягу реалізації продукції, ціни та собівартості одиниці продукції. Методику аналізу факторів за цією факторною моделлю буде показано в темі 13.

Спосіб відносних різниць аналогічно до способу абсолютних різниць використовують у мультиплікативних і змішаних моделях типу $Y = a \cdot (b - c)$ у тому разі, якщо в початкових вихідних даних є відносні показники зміни факторів у відсотках або коефіцієнтах.

Для функції $Y = a \cdot b \cdot c$ відхилення результативного показника під впливом окремих чинників визначають за формулами:

$$\Delta Y_a = y_0 \cdot \frac{\Delta a\%}{100}; \quad (2.31)$$

$$\Delta Y_b = (y_0 + \Delta Y_a) \cdot \frac{\Delta b\%}{100}; \quad (2.32)$$

$$\Delta Y_c = (y_0 + \Delta Y_a + \Delta Y_b) \cdot \frac{\Delta c\%}{100}. \quad (2.33)$$

Приклад 3. Проаналізувати зміну фонду оплати праці під впливом зміни факторів методом відносних різниць за прикладом 2.

Розрахунок впливу факторів на зміну фонду оплати праці розпочинаємо з виявлення відносних змін факторів (табл. 2.4):

$$\Delta K\% = \frac{K_1 - K_0}{K_0} \cdot 100\% = \frac{60 - 75}{75} \cdot 100\% = -20,00\%;$$

$$\Delta D\% = \frac{D_1 - D_0}{D_0} \cdot 100\% = \frac{220 - 180}{180} \cdot 100\% = +22,22\%;$$

$$\Delta On\% = \frac{On_1 - On_0}{On_0} \cdot 100\% = \frac{142 - 135}{135} \cdot 100\% = 5,19\%.$$

Таблиця 2.4

Формування фонду оплати праці на підприємстві

Показник	Умовне позначення	За планом	Фактично	Δ , %
Кількість працівників, осіб	К	75	60	- 20,0
Відпрацьовано днів одним працівником, дні	Д	180	220	+22,22
Ододенна заробітна плата, грн	Оп	135	142	5,19
Фонд оплати праці, тис. грн	ФОП	1822,5	1874,4	2,85

Вплив факторів на зміну фонду оплати праці:

- зменшення кількості працівників:

$$\Delta \text{ФОП}(к) = \text{ФОП}_0 \cdot \frac{\Delta K\%}{100} = 1822,5 \cdot (-20,0)/100 = -364,5 \text{ тис. грн};$$

- збільшення кількості відпрацьованих днів одним працівником:

$$\Delta \text{ФОП}(д) = (\text{ФОП}_0 + \Delta \text{ФОП}(к)) \cdot \frac{\Delta D\%}{100} = (1822,5 - 364,5) \cdot 22,2/100,0 = 324,0 \text{ (тис. грн)};$$

- зростання ододенної заробітної плати:

$$\Delta \text{ФОП}(о_п) = (\text{ФОП}_0 + \Delta \text{ФОП}(к) + \Delta \text{ФОП}(д)) \cdot \frac{\Delta On\%}{100} = (1822,5 - 364,5 + 324,0) \cdot 5,19/100,0 = 92,4 \text{ (тис. грн)}.$$

Отже, результати факторного аналізу способом абсолютних і відносних різниць є однаковими.

Для виконання завдань факторного аналізу широко використовують *індексний метод* визначення впливу факторів. Він дає змогу за допомогою вивчення агрегатних індексів розподілити між факторами як абсолютне, так і відносне відхилення результативного показника. Особливістю цього методу є те, що, на відміну від розглянутих раніше, його можна застосовувати для багатьох одиниць сукупності. Однак зауважимо, що використання індексного методу має певні обмеження, а саме: у факторну модель може бути введено лише два фактори, а результативний показник може бути представлений лише як їх добуток: $Y = a \cdot b$.

Розрахунок впливу факторів проводять, виходячи з того, що загальний індекс результативного показника дорівнює добутку індексів фіксованого складу факторів a і b :

$$I_{ab} = I_a \times I_b, \text{ або } \frac{\sum a_1 b_1}{\sum a_0 b_0} = \frac{\sum a_1 b_0}{\sum a_0 b_0} \times \frac{\sum a_1 b_1}{\sum a_1 b_0}. \quad (2.34)$$

Загальне відхилення результативного показника визначають як різницю між чисельником і знаменником його загального індексу, тобто:

$$\Delta Y = \sum a_1 b_1 - \sum a_0 b_0. \quad (2.35)$$

Вплив факторів на зміну результативного показника визначають як різницю між чисельником і знаменником індексів фіксованого складу відповідних факторів:

$$\text{- вплив фактора } a: \Delta Y_a = \sum a_1 b_0 - \sum a_0 b_0; \quad (2.36)$$

$$\text{- вплив фактора } b: \Delta Y_b = \sum a_1 b_1 - \sum a_1 b_0. \quad (2.37)$$

Приклад 4. Проаналізувати вплив факторів на зміну виручки від реалізації молокопереробного підприємства за місяць (табл. 2.5).

Визначаємо загальний обсяг товарообороту: $B = \sum pq$.

$$B_0 = \sum p_0 q_0 = 25 \cdot 160 + 95 \cdot 220 + 77 \cdot 450 + 70 \cdot 1700 = 178550 \text{ (грн);}$$

$$B_1 = \sum p_1 q_1 = 28 \cdot 162 + 103 \cdot 198 + 80 \cdot 487 + 78 \cdot 1650 = 192590 \text{ (грн).}$$

Загальна зміна виручки від реалізації продукції становить:

$$\Delta B = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_0 = 192590 - 178550 = 14040 \text{ (грн).}$$

$$I_{pq} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0} = \frac{192590}{178550} = 1,079.$$

Таблиця 2.5

Товарообіг молокопереробного підприємства

Вид продукції	Ціна реалізації 1кг (p), грн		Обсяг реалізації Продукції (q), кг	
	березень	квітень	березень	квітень
Вершки розливні	25	28	160	162
Сир твердий (преміум класу)	95	103	220	198
Сир твердий	77	80	450	487
Масло вершкове	70	78	1700	1650

Для визначення впливу факторів встановлюємо індекси фіксованого складу ціни та обсягу реалізації.

Індекс фіксованого складу обсягу реалізації:

$$I_q = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0} = \frac{25 \cdot 162 + 95 \cdot 198 + 77 \cdot 487 + 70 \cdot 1650}{178550} = \frac{175859}{178550} = 0,984.$$

Індекс фіксованого складу ціни реалізації:

$$I_p = \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1} = \frac{192590}{175859} = 1,095.$$

Абсолютне відхилення виручки від реалізації продукції:

- за рахунок зміни обсягу реалізації:

$$\Delta B_q = \sum p_0 q_1 - \sum p_0 q_0 = 175859 - 178550 = -2691 \text{ (грн)};$$

- за рахунок зміни ціни реалізації:

$$\Delta B_p = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1 = 192590 - 175859 = 16731 \text{ (грн)}.$$

Звідси, у квітні порівняно із березнем виручка від реалізації продукції молокопереробного підприємства зросла на 7,9%, у тому числі за рахунок збільшення цін реалізації виручка зросла на 9,5%, а у зв'язку зі зменшенням фізичного обсягу реалізованої продукції – зменшилася на 1,6%.

В абсолютному виразі обсяг товарообороту підприємства збільшився на 14040 грн, у тому числі за рахунок підвищення реалізаційних цін – зріс на 16731 грн, а за рахунок зменшення обсягу реалізації – скоротився на 2691 грн.

Метод пайової участі полягає в тому, що за пропорційним поділом впливу факторів визначають їх частку у зміні загального результату. Його застосовують зазвичай у змішаних адитивно-кратних або адитивно-мультиплікативних моделях. Якщо у процесі моделю-

вання факторної системи $Y = f(a, b)$ якийсь фактор був замінений на суму факторів нижчого порядку $a = c + d$, то спочатку визначають вплив факторів першого рівня (a і b) за одним із перелічених методів, а потім, використовуючи метод пайової участі, встановлюють вплив чинників другого рівня за формулами:

$$\Delta Y_c = \frac{\Delta Y_a}{\Delta a} \times \Delta c; \quad (2.38)$$

$$\Delta Y_d = \frac{\Delta Y_a}{\Delta a} \times \Delta d. \quad (2.39)$$

Приклад 5. Проаналізувати вплив факторів на зміну собівартості 1 ц зерна (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Собівартість і виробництво зерна
сільськогосподарським підприємством**

Показник	Умовне позначення	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Затрати виробництва, тис. грн	ЗВ	4869,0	5460,2	+591,2
у т.ч. матеріальні витрати	Мв	3519,5	3660,1	+140,6
витрати на оплату праці	Оп	273,7	324,1	+50,4
амортизація	А	393,6	699,9	+306,3
відрахування на соціальні заходи	Вс	100,2	121,9	+21,7
інші витрати	Ів	582,0	654,2	+72,2
Обсяг виробленої продукції, ц	О	35206	38789	+3583

Спочатку визначаємо базисне (C_0) та звітне (C_1) значення результативного показника, тобто собівартості 1 ц зерна за формулами:

$$C_0 = \frac{3B_0}{O_0}; \quad C_1 = \frac{3B_1}{O_1},$$

Де $3B_0$ та $3B_1$ – сума затрат виробництва відповідно у базисному та звітному році; O_0 та O_1 – обсяг виробленої продукції у базисному та звітному році.

$$\text{Отже, } C_0 = \frac{4869,0}{35206} = 138,30 \text{ (грн);} \quad C_1 = \frac{5460,2}{38789} = 140,77 \text{ (грн).}$$

Загальне відхилення собівартості 1 ц зерна становить:

$$\Delta C = C_1 - C_0 = 140,77 - 138,30 = 2,47 \text{ (грн).}$$

За допомогою методу ланцюгових підстановок визначаємо вплив чинників першого порядку на зміну результативного показника:

$$C_{ум} = \frac{3B_0}{O_1} = \frac{4869,0}{38789} = 125,53 \text{ (грн)};$$

відхилення собівартості 1 ц зерна за рахунок зміни затрат виробництва:

$$\Delta C(ЗВ) = C_1 - C_{ум} = 140,77 - 125,53 - 15,24 \text{ (грн)};$$

відхилення собівартості 1 ц зерна за рахунок зміни обсягу виробленої продукції:

$$\Delta C(o) = C_{ум} - C_0 = 125,53 - 138,30 = -12,77 \text{ (грн)}.$$

Визначаємо вплив зміни різних видів витрат на відхилення собівартості 1 ц зерна, а саме матеріальних витрат:

$$\Delta C(Mв) = \frac{\Delta C(ЗВ)}{\Delta ЗВ} \times \Delta Mв = \frac{+15,24}{+591,2} \times (+140,6) = 3,62 \text{ (грн)};$$

витрат на оплату праці:

$$\Delta C(On) = \frac{\Delta C(ЗВ)}{\Delta ЗВ} \times \Delta On = \frac{+15,24}{+591,2} \times (+50,4) = 1,30 \text{ (грн)};$$

витрат на амортизацію:

$$\Delta C(A) = \frac{\Delta C(ЗВ)}{\Delta ЗВ} \times \Delta A = \frac{+15,24}{+591,2} \times (+306,7) = 7,91 \text{ (грн)};$$

відрахувань на соціальні заходи:

$$\Delta C(Bc) = \frac{\Delta C(ЗВ)}{\Delta ЗВ} \times \Delta Bc = \frac{+15,24}{+591,2} \times (+21,7) = 0,55 \text{ (грн)};$$

інших витрат:

$$\Delta C(Iв) = \frac{\Delta C(ЗВ)}{\Delta ЗВ} \times \Delta Iв = \frac{+15,24}{+591,2} \times (+72,2) = 1,86 \text{ (грн)}.$$

Отож, собівартість 1 ц зерна протягом аналізованого періоду зростає на 2,47 грн. Це відбулося передусім через збільшення затрат виробництва на 591,2 тис. грн, яке зумовило зростання собівартості 1 ц на 15,24 грн, у той час як нарощування обсягів виробництва, навпаки, призвело до зменшення досліджуваного результативного показника на 12,77 грн. Що стосується впливу зміни окремих видів витрат на відхилення собівартості 1 ц зерна, то найбільше вона зросла за рахунок збільшення витрат на амортизацію та матеріальних витрат.

Стохастичний факторний аналіз (від грец. *stochastikos* – уміючий вгадувати) є методикою дослідження факторів, зв'язок яких із результативним показником на відміну від функціонального є неповним, ймовірнісним (кореляційним).

У факторному аналізі стохастичний аналіз використовують, коли:

- необхідно вивчити вплив факторів, за якими не можна побудувати детерміновану факторну модель;
- необхідно вивчити вплив складних факторів, які не можуть бути виражені одним кількісним показником.

Характерною особливістю стохастичного зв'язку є прояв закономірностей не в одиничних випадках, а в масі даних.

Основними прийомами стохастичного аналізу є кореляційно-регресійний та дисперсійний аналіз.

У рамках єдиного методу дослідження – кореляційно-регресійного аналізу – виділяють окремо кореляційний та регресійний аналіз. **Кореляційний аналіз** дає змогу виявити наявність зв'язку між окремими явищами або показниками та виміряти його міцність. На практиці застосовують парну кореляцію, яка допомагає перевірити наявність зв'язку між двома показниками, один з яких є факторним, а інший – результатним, і множинну кореляцію, за допомогою якої перевіряють зв'язок, що виникає від взаємодії кількох факторів із результатним показником.

Регресійний аналіз – це метод встановлення аналітичного відображення стохастичної залежності між досліджуваними ознаками. Рівняння регресії показує, як змінюється результатний (залежний) показник за зміни будь-якого з незалежних показників (факторів).

Дисперсійний аналіз – це статистичний метод аналізу результатів спостережень, які залежать від різних одночасно діючих факторів, вибору найважливіших із-поміж них та оцінки їх впливу. Завдання дисперсійного аналізу – дати оцінку співвідношенню між факторами для того, щоб визначити суттєвість або несуттєвість різних умов спостереження.

Методику застосування кореляційно-регресійного та дисперсійного аналізу розглядають у рамках дисципліни «Статистика».

2.4. Методика обрахунку та обґрунтування резервів

Як зазначено, одним з основних завдань аналізу господарської діяльності є визначення резервів підвищення ефективності виробництва. Для того щоб обсяг виявлених резервів був реальним, їх розрахунок повинен опиратися на обґрунтовану методику.

Для виявлення і розрахунку обсягу резервів в аналізі господарської діяльності використовують різні методи: порівняння, факторного аналізу (прямого розрахунку, детермінованого факторного аналізу, кореляційно-регресійного аналізу), розрахунково-конструктивний, математичного моделювання.

Спосіб порівняння дає змогу встановити, наскільки можна підвищити той чи інший показник, орієнтуючись на допущені втрати порівняно з попередніми періодами, показники передових підприємств, нормативні показники. Обчислюють обсяг резервів як різницю між показниками досліджуваного підприємства і кращими результатами, досягнутими ним у попередні роки, показниками передових підприємств, нормативами.

Наприклад, аналіз засвідчив низьку продуктивність корів у сільськогосподарському підприємстві. Очевидно, вона є результатом застосування певної технології. Якщо допущено зниження продуктивності корів порівняно з попереднім роком, розмір цього зниження вказує на резерв підвищення продуктивності за рахунок повернення до попередніх технологій. Порівняння з показниками кращих підприємств району покаже резерв підвищення продуктивності корів за рахунок удосконалення технологій. Звісно, необхідно встановити, які саме зміни в технології виробництва забезпечать підвищення продуктивності корів.

Через порівняння з нормативами встановлюють невиправдані перевитрати ресурсів, ліквідація яких дасть змогу знизити собівартість продукції. Базою для порівняння, зокрема, можуть слугувати розраховані науково-дослідними установами нормативи витрат кормів на виробництво 1 ц продукції тваринництва, витрат насіннєвого матеріалу, пально-мастильних матеріалів із розрахунку на 1 га посівів, сировини на виробництво одиниці продукції тощо.

У визначенні резервів слід дотримуватися умов порівняння. Так, порівняння урожайності окремих культур із показниками передового підприємства може бути некоректне через різницю в якості земельних ресурсів. Порівнюючи ефективність використання основних засобів (фондовіддачу), слід зважати на відмінності у спеціалізації підприємства, наслідком якої можуть бути суттєві відмінності у складі основних засобів.

Спосіб прямого розрахунку використовують для визначення резервів екстенсивного характеру, коли відомий розмір додаткового за-

лучення чи втрат виробничих ресурсів – чисельності працівників, площі сільськогосподарських угідь, поголів'я тварин, одиниць техніки тощо. Резерв збільшення обсягів виробництва продукції визначають як добуток обсягу додаткових ресурсів на фактичний вихід продукції з розрахунку на їх одиницю.

Наприклад, резерв зростання валового збору цукрового буряку (ΔB_3) за рахунок збільшення його посівних площ (Π) буде визначений як добуток приросту посівної площі на досягнутий у попередні роки рівень урожайності культури ($У$): $\Delta B_3 = \Delta \Pi \cdot У$.

Спосіб прямого розрахунку може бути використаний у разі, коли з тих чи інших причин допущені втрати ресурсів – зменшилося поголів'я тварин, обсяг заготовленої сировини тощо. Обсяг недоотриманої в результаті цього продукції також можна розглядати як резерв збільшення обсягів її виробництва в перспективі за повернення до досягнутих раніше параметрів ресурсного забезпечення.

Застосування для розрахунку резервів прийомів детермінованого факторного аналізу (ланцюгових підстановок, обчислення різниць) дасть змогу виявити можливості збільшення результату за рахунок одного з факторів. Для цього у відповідних формулах порівнюють фактичні показники окремих факторів і кращі, досягнення яких можливе в перспективі.

Наприклад, збільшення обсягу виручки (ΔB) продукції за рахунок підвищення цін її продажу способом обчислення різниць визначають за формулою:

$$\Delta B_{\text{ц}} = \Delta \text{Ц} \cdot K, \quad (2.40)$$

де $\Delta \text{Ц}$ – ймовірне підвищення ціни; K – фактичний обсяг проданої продукції.

На відміну від способу прямого розрахунку використання прийомів детермінованого факторного аналізу допоможе визначити збільшення резерву за рахунок зміни не тільки екстенсивного (кількісного) фактора, а й інтенсивного чи кількох із них одночасно.

Для розрахунку резервів за стохастичних зв'язків між досліджуваними ознаками можуть бути використані результати кореляційно-регресійного аналізу. Для цього отримані коефіцієнти рівняння регресії при факторних показниках потрібно помножити на можливий приріст цих показників. Зокрема, якщо рівняння регресії відображене лінійною функцією $Y_x = a + bx$, то резерв буде визначений за формулою:

$$\Delta Y = b \cdot \Delta x, \quad (2.41)$$

де ΔY – резерв збільшення результативної ознаки; b – коефіцієнт регресії; Δx – можливий приріст факторного показника.

У такий спосіб, наприклад, можна визначити очікуваний приріст урожайності за рахунок збільшення внесення добрив на 1 га посівів, продуктивності тварин – за рахунок зростання витрат кормів на одиницю поголів'я.

Коли досліджуваний результативний показник змінюється під впливом кількох факторів, для визначення резерву його поліпшення може бути використаний розрахунково-конструктивний метод. При цьому враховують у комплексі можливість та наслідки зміни кількох взаємопов'язаних показників.

Так, збільшення прибутку від продажу молока може бути досягнуте за рахунок зростання обсягів продажу продукції, підвищення реалізаційної ціни, зниження її собівартості. На практиці можуть бути задіяні одразу кілька факторів у різних комбінаціях. Збільшити обсяг продажу молока можна за рахунок зростання поголів'я і підвищення продуктивності корів. Водночас підвищення продуктивної корів дає змогу знизити собівартість продукції за рахунок економії на умовно-постійних статтях витрат.

Нерідко для досягнення позитивних результатів планують внесення суттєвих змін у виробничу програму підприємства – обсяг виробництва окремих видів продукції, застосовувані технології, залучення окремих видів ресурсів тощо. Для розрахунку резервів у такому разі використовують методи математичного моделювання. Вони допомагають оптимізувати значення показників з урахуванням умов господарювання, обмежень на ресурси. Порівняння досліджуваних показників за визначеним оптимальним варіантом із фактичними показує резерв їх поліпшення.

Усі виявлені резерви мають бути підкріплені відповідними заходами, спрямованими на їх задіяння. Аналізують вірогідність досягнення прогресивних змін, виходячи з реальних можливостей підприємства та макроекономічних умов.

2.5. Евристичні методи економічного аналізу

Евристичні методи – методи активізації творчості, нестандартного мислення, генерації варіантів вирішення проблеми. Вони ґрунтуються на поєднанні досвіду та інтуїції, передбачають стимулювання розумової діяльності, орієнтуються на новаторські рішення. До них належать: метод «мозкової атаки (штурму)», конференції ідей, експертних оцінок, метод Дельфі, метод контрольних запитань, «асоціації та аналогії» тощо. Ці методи використовують переважно для розробки висновків і рекомендацій.

Метод «мозкового штурму» передбачає інтенсивне генерування ідей внаслідок творчої співпраці групи спеціалістів. Група спільними зусиллями «штурмує» певну проблему, вишукуючи шляхи її вирішення. На першому етапі ставлять завдання висунення учасниками групи якомога більшої кількості ідей щодо варіантів вирішення проблеми. Після цього ідеї детально обговорюють, їм дають економічну оцінку. З великої кількості ідей відбирають найкращі.

Метод колективних експертних оцінок передбачає виявлення єдиного колективного судження спеціалістів-експертів під час дослідження певної проблеми. Різновидом цього методу є **метод Дельфі**, який передбачає анонімне опитування спеціально підібраної групи експертів за раніше підготовленими анкетами з наступним опрацюванням експертних оцінок. Після узагальнення результатів опитування з'ясовують думку експертів щодо спірних питань. Послідовне об'єднання ідей і висновків підводить експертів до вироблення узгодженого рішення.

Для психологічної активізації творчого процесу застосовують **метод контрольних запитань**. Його мета – за допомогою навідних запитань підвести до вирішення проблеми. Метод можна застосовувати як в індивідуальній роботі, коли дослідник сам собі ставить запитання та шукає на них відповіді, так і під час колективних обговорень, наприклад, під час «мозкового штурму».

Прийом колективного блокнота допомагає поєднувати незалежне висунення ідей кожним членом групи з колективною їх оцінкою і процесом вироблення рішень. Суть цього прийому полягає в тому, що кожен із членів групи одержує блокнот, до якого протягом визначеного часу записує ідеї, що виникають під час дослідження проблеми, оцінює, які з них можуть забезпечити найкраще виконання

завдання. Для систематизації матеріалів блокноти здають керівникові групи, який організовує творче обговорення матеріалу серед усіх членів групи.

Прийом аналогій передбачає використання аналогічного відомого рішення. Для того щоб оволодіти цим прийомом, потрібно виробити в собі такі якості, як спостережливість, далекоглядність у пошуку вирішення проблеми, здатність до перенесення досвіду.

В аналізі господарської діяльності евристичні методи дослідження використовуються для обґрунтування управлінських рішень, що можуть бути прийняті за результатами вивчення певної проблеми. Тому застосовують їх переважно на завершальному етапі аналітичної роботи.

Контрольні запитання

1. Які основні ознаки методу економічного аналізу?
2. Охарактеризуйте сутність основних загальних методів дослідження – абстрагування, аналізу і синтезу, індукції, дедукції.
3. Які вимоги ставлять до застосування прийому порівняння?
4. Що дає графічне зображення аналітичної інформації?
5. Для чого застосовують факторний аналіз?
6. З яких етапів складається здійснення факторного аналізу?
7. Які основні прийоми застосовують у факторному аналізі у разі детермінованого (функціонального) і стохастичного зв'язків між досліджуваними ознаками?
8. Що означає «створити детерміновану факторну модель»? Наведіть приклад такої моделі.
9. Які методи використовують для розрахунку резервів?
10. Коли в аналізі господарської діяльності можуть застосовуватися евристичні методи дослідження?

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 3. АНАЛІЗ МАЙНОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Завдання аналізу та джерела даних

Однією з найважливіших характеристик економічної діяльності підприємства в зовнішньому середовищі є його *фінансовий стан*, який визначає конкурентоспроможність суб'єкта господарювання, його потенціал у діловій співпраці, оцінює, наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів щодо фінансових та інших відносин.

Фінансовий стан підприємства визначається передусім станом і розміщенням його майна, тобто активів, складом і структурою джерел формування цього майна, тобто пасивів. Відповідні характеристики формують *майновий стан підприємства*.

Основними завданнями аналізу майнового стану підприємства є:

- проведення аналізу складу майна та його структури;
- вивчення джерел формування майна;
- аналіз зміни складових майна і джерел його формування.

Стан і розміщення майна підприємства, джерел його формування на певну дату відображається згідно з НП(с)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у формі №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», яка містить детальну інформацію про вартість активів підприємства, розмір власного капіталу, про обсяги зобов'язань станом на початок та кінець звітного періоду. Актив балансу характеризує, з одного боку, виробничий потенціал підприємства (основні засоби, виробничі запаси, інші реальні активи, що відображають його виробничу потужність і забезпечують можливості для здійснення основної операційної діяльності), а з іншого – активи, які створюють умови для інвестиційної та фінансової діяльності. Інформація, яку містить пасив балансу, характеризує склад і структуру власного капіталу, розмір залучених в оборот довго- і короткострокових позикових коштів (зобов'язань) підприємства. Тому загальну оцінку фінансового стану

та його змін починають з аналізу балансу підприємства, який ще називають експрес-аналізом, або читанням балансу. Окрім форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», джерелами інформації для аналізу майна підприємства є форма №5 «Примітки до річної звітності».

Основними методами аналізу майнового стану є вертикальний та горизонтальний аналізи, які застосовуються до аналізу балансу, а також метод фінансових коефіцієнтів.

3.2. Аналіз складу, структури й динаміки активів підприємства

Кожне підприємство для нормального функціонування повинно володіти та розпоряджатися певною кількістю майна (активів), яке за ступенем залучення у виробничий процес і за способом перенесення своєї вартості на вартість виробленої продукції поділяється на необоротні та оборотні активи.

Зазвичай значну частку майна сільськогосподарських підприємств становлять основні виробничі засоби, до складу яких входять будівлі та споруди, транспортні засоби, машини та обладнання та ін. Основні засоби входять до складу необоротних активів підприємства, які переносять свою вартість на вартість виробленої продукції частинами у вигляді амортизаційних відрахувань. Окрім основних засобів, необоротні активи охоплюють нематеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції, довгострокові біологічні активи (багаторічні насадження, основне стадо молочних корів тощо), довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість та ін. Вартість необоротних активів підприємства відображена в I розділі активу Балансу.

Окрім необоротних активів, до складу майнового комплексу підприємства входять оборотні активи, які беруть участь у виробничому процесі та повністю переносять свою вартість на вартість виробленої продукції упродовж одного виробничого циклу. Зауважимо, що склад оборотних активів є досить неоднорідним. До них належать натурально-речові оборотні активи, які ще називають немонетарними (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари, короткострокові біологічні активи), та монетарні оборотні активи, у складі яких виділяють дебіторську заборгованість й грошові кошти.

Згідно з НП(с)БО №1 до оборотних активів віднесено також витрати майбутніх періодів.

Оцінку майнового стану підприємства розпочинають з аналізу динаміки валюти (підсумку) балансу та його структури. При цьому здійснюють порівняння загальної вартості майна підприємства (валюти балансу) на початок і кінець звітного періоду. Це дає змогу визначити напрям і темпи зміни вартості валюти балансу.

Наступним кроком є здійснення порівняльного горизонтального та вертикального аналізу балансу. Горизонтальний аналіз передбачає визначення абсолютних і відносних змін у різних статтях балансу за аналізований період. У процесі вертикального аналізу обчислюють питому вагу окремих статей балансу та їх зміни. Для цього складають порівняльний аналітичний баланс підприємства. Такий баланс розраховують з вихідного балансу через доповнення його показниками структури, динаміки, структурної динаміки вкладень і джерел коштів підприємства за звітний період.

Горизонтальний та вертикальний аналіз активу балансу підприємства на основі порівняльного аналітичного балансу продемонстровано в табл. 3.1.

Валюта балансу підприємства на кінець року порівняно з його початком збільшилася на 1,6%, або 1074 тис. гривень. Таке абсолютне її збільшення є лише номінальним, оскільки темпи зростання валюти балансу були нижчими за темпи інфляції упродовж звітного періоду. Отже, підприємство не змогло зберегти свої активи від інфляційного знецінення.

Якщо темпи зростання валюти балансу перевищують темпи інфляції за відповідний період, то це свідчить про реальне зростання майнового потенціалу підприємства та його виробничих потужностей. Зменшення в абсолютному виразі валюти балансу відображає згортання підприємством господарської діяльності, що є негативним явищем.

Для деталізації загальної оцінки фінансового стану можна побудувати аналогічні порівняльному аналітичному балансу таблиці для кожного з розділів активу балансу.

За даними табл. 3.1 з'ясовано, що вартість окремих видів активів підприємства зростала нерівномірно, а це зумовило зміни у структурі активів. Зокрема питома вага необоротних активів зменшилася

на 1,5 пункту, тоді як питома вага оборотних активів збільшилася настільки само.

Таблиця 3.1

Горизонтальний та вертикальний аналіз активу балансу підприємства

Стаття балансу	На початок року		На кінець року		Відхилення		
	сума, тис. грн	структура, %	сума, тис. грн	структура, %	абсолютне, +/-	відносне, %	структури (+,-), %
Актив							
I. Необоротні активи	33766	51,3	33317	49,8	-449	98,7	-1,5
у т.ч. основні засоби	29736	45,2	30278	45,3	+542	101,8	+0,1
II. Оборотні активи	32047	48,7	33570	50,2	+1523	104,8	+1,5
у т.ч. запаси	19487	29,7	24684	36,9	+5197	126,7	+7,2
дебіторська заборгованість	9437	14,3	7582	11,4	-1855	80,3	-2,9
грошові кошти	3123	4,7	1304	1,9	-1819	41,8	-2,8
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	65813	100,0	66887	100,0	+1074	101,6	0,0

Зростання частки оборотних засобів у структурі активів може вказувати на:

- формування мобільнішої структури активів, що сприяє прискоренню оборотності засобів підприємства;
- відволікання частини поточних активів на кредитування споживачів та інших дебіторів, особливо якщо збільшується частка дебіторської заборгованості, що свідчить про фактичну іммобілізацію цієї частини оборотних засобів із виробничого циклу;
- втрату ресурсного потенціалу через зменшення вартості основних засобів;
- викривлення результатів оцінки основних засобів унаслідок існуючого порядку їх бухгалтерського обліку та ін.

Якщо питома вага основних засобів і необоротних активів змінилася через викривлення результатів оцінки основних засобів, пов'язане з тим, що коригування їх вартості в умовах інфляції здійснюється із запізненням, тоді як ціни на сировину, матеріали, готову продукцію можуть збільшуватися досить високими темпами, необхідно звернути особливу увагу на зміну абсолютних показників, наведених у формі №5, яка відтворює рух за звітний період основних засобів (зміну норм амортизації та груп розподілу основних засобів, вибуття та введення в експлуатацію нових). Звертають увагу також на придбання, реалізацію, ліквідацію або здачу в оренду основних засобів підприємства протягом поточного року.

У нашому прикладі зростання частки оборотних активів відбулося за рахунок збільшення вартості виробничих запасів і витрат на 5197 тис. гривень. Це зумовлює необхідність подальшого аналізу джерел формування запасів, бо якщо їх зростання відбувається за рахунок необґрунтованого відволікання активів з виробничого обороту, за рахунок збільшення кредиторської заборгованості, то в майбутньому така ситуація може спричинити погіршення фінансового стану підприємства.

Необхідно звернути увагу на темпи росту дебіторської заборгованості, в тому числі безнадійної. Зростання цих статей балансу свідчить про надання підприємством товарних позик для споживачів своєї продукції. Кредитуючи їх, підприємство фактично ділиться з ними частиною свого прибутку. Водночас воно може брати кредити для забезпечення своєї господарської діяльності, що призводить до збільшення власної кредиторської заборгованості.

Горизонтальний та вертикальний аналіз активу балансу дає лише узагальнену характеристику стану й структури майна підприємства. Для детальнішого аналізу задіюють відносні показники стану, руху та ефективності використання основних та оборотних засобів.

Основними показниками стану й руху основних засобів є: питома вага активної частини основних засобів; коефіцієнт зносу основних засобів; коефіцієнт придатності основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; коефіцієнт вибуття основних засобів. Ефективність використання основних засобів характеризують показники фондомісткості та фондівдачі. Методику аналізу зазначених показників розглянемо в темі 10.

Аналіз оборотних активів (загального обсягу й розмірів окремих складових, їх оборотності) дає змогу:

- оцінити ефективність використання ресурсів в оперативній діяльності підприємства;
- визначити ліквідність балансу підприємства, тобто можливість вчасно погасити короткострокові зобов'язання;
- з'ясувати, у що вкладені власні оборотні кошти підприємства протягом фінансового циклу з метою оцінки локального надлишку чи нестачі окремих їх видів.

Показники оборотності (ділової активності) відображають ефективність використання оборотних засобів. Методика їх розрахунку й аналізу буде показана далі.

3.3. Аналіз складу, структури й динаміки капіталу підприємства

Аналіз майнового стану підприємства буде неповним без дослідження пасиву балансу, в якому міститься інформація про джерела коштів, вкладених у майно підприємства, тобто про його капітал. Для визначення, аналізу та оцінки капіталу підприємства використовують складні аналітичні процедури та сукупність специфічних показників.

Капітал підприємства за правом власності поділяється на власний та залучений. Власний капітал є основою фінансової незалежності підприємства, необхідність у ньому зумовлена вимогами самофінансування підприємств. Проте потрібно враховувати, що формування ресурсів підприємств тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне й доцільне. Тому існує потреба у використанні залученого капіталу.

Згідно з НП(с)БО № 1 власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань, а інформація про нього зосереджена у I розділі пасиву балансу.

Що стосується залученого капіталу, то за тривалістю використання він поділяється на довгостроково залучений та короткостроково залучений. Довгостроково залучений капітал відображає загальну вартість позикового капіталу, який залучений на термін понад рік. Короткостроково залучений капітал – це вартість позикового капіталу, залученого на термін, що не перевищує одного року.

Окрім того, незалежно від терміну залучення позиковий капітал поділяється на зобов'язання та забезпечення. Зобов'язання – це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення тих ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди. Забезпечення – це нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі, розмір яких може бути визначений тільки на основі прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування і цільових надходжень. Згідно з НП(с)БО № 1 довгостроково залучений капітал відображають у II розділі пасиву Балансу «Довгострокові зобов'язання та забезпечення», а короткостроково залучений капітал – у II розділі пасиву «Поточні зобов'язання та забезпечення».

Аналогічно до аналізу активів дослідження динаміки й структури капіталу підприємства здійснюють за допомогою порівняльного горизонтального (визначення абсолютних і відносних змін розміру різних статей пасиву за аналізований період) та вертикального (обчислення питомої ваги окремих статей пасиву та їх зміни) аналізу (табл. 3.2).

З наведених у табл. 3.2 даних бачимо, що в пасиві балансу спостерігаються позитивні зміни. Вони проявляються у зростанні підсумкового обсягу I розділу «Власний капітал», який збільшився на 3,6%, або на 1907 тис. грн. Дещо зменшилися короткострокові зобов'язання та забезпечення, а обсяг довгострокових зобов'язань та забезпечень змін не зазнав.

Зміна капіталу підприємства призвела до певних структурних зрушень. Зокрема, питома вага власного капіталу збільшилася на 1,6 пункту, питома вага довгострокових зобов'язань за сталої вартості зменшилася на 0,2 пункту, а питома вага поточних зобов'язань зменшилась на 1,3 пункту. Зауважимо, що у складі пасивів підприємства забезпечень наступних витрат і платежів не було. Порівняння динаміки частки власного та залученого капіталу підприємства в загальній вартості капіталу вказує на позитивні тенденції в джерелах фінансування господарської діяльності.

Частка власного капіталу в структурі пасивів складала станом на кінець року 81,7%, а це, як буде показано далі, вказує на високий рівень фінансової незалежності підприємства. Зростання власного капіталу було спричинене збільшенням нерозподіленого прибутку в 3,4 раза, що позитивно характеризує ефективність діяльності підпри-

ємства, намагання здійснювати розширене відтворення виробництва за рахунок одержаних доходів.

Таблиця 3.2

Горизонтальний та вертикальний аналіз пасиву балансу підприємства

Стаття балансу	На початок року		На кінець року		Відхилення		
	сума, тис. грн	структура, %	сума, тис. грн	структура, %	абсолютне +/-	відносне, %	структури, +/-, %
Пасив							
I. Власний капітал	52738	80,1	54645	81,7	+1907	103,6	+1,6
у т. ч. статутний капітал	51948	78,9	51948	77,7	0	0	- 1,2
нерозподілений прибуток	790	1,2	2697	4,0	+2627	у 3,4 раза	+2,8
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	8045	12,2	8045	12,0	0	100,0	- 0,2
у т. ч. довгострокові кредити	8045	12,2	8045	12,0	0	100,0	- 0,2
III. Поточні зобов'язання та забезпечення	5030	7,6	4197	6,3	-833	83,4	- 1,3
у т. ч. короткострокові кредити банків	1655	2,5	788	1,1	-867	47,6	- 1,4
поточна кредиторська заборгованість	3375	5,1	3409	5,1	+34	101,0	0,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	65813	100,0	66887	100,0	+1074	101,6	0,0

Дещо знизилися поточні зобов'язання підприємства, що попередньо вказує на позитивні зміни в його фінансовому стані. Однак серед поточних зобов'язань зросла частка найтерміновіших пасивів, натомість зменшилася частка короткострокових кредитів банків, що певною мірою підвищує фінансові ризики.

Для детальнішого структурно-динамічного аналізу пасивів вивчають абсолютні та відносні зміни в розрізі окремих розділів пасиву. Вивчають зміну складових власного капіталу, довгострокових зо-

бов'язань і забезпечень, поточних зобов'язань і забезпечень. При цьому звертають увагу на:

- частку статутного чи пайового капіталу в загальній вартості майна;
- зміну нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та його вплив на динаміку власного капіталу;
- склад інших власних джерел фінансування майна та їх динаміку;
- динаміку кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, її частку в структурі поточних зобов'язань;
- частку поточних зобов'язань із розрахунків із бюджетом у структурі поточних зобов'язань та у структурі всіх пасивів, їх зміну;
- частку поточних зобов'язань із розрахунків з оплати праці у структурі поточних зобов'язань та її зміну.

Можливості аналізу власного капіталу значно розширюються за умови використання Звіту про власний капітал, застосування якого дає змогу виявити джерела надходження та використання власного капіталу у звітному періоді.

Аналізуючи поточну кредиторську заборгованість, слід залучити інформацію поточного аналітичного обліку стосовно заборгованості окремих кредиторів, термінів виникнення й тривалості непогашення боргів, а також визначення простроченої заборгованості. Важливе значення має порівняння кредиторської та дебіторської заборгованості. У разі перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською йдеться про недостатність власного капіталу для фінансування діяльності, а в протилежному – про імобілізацію власного капіталу в дебіторську заборгованість.

3.4. Матричний баланс та його застосування для аналізу складу і джерел формування майна підприємства

Важливим інструментом формування оптимальної структури капіталу підприємства є *матричний баланс* – представлення балансу підприємства у вигляді матриці, розмір якої повинен повністю відповідати кількості статей активу і пасиву балансу. У рядках матричного балансу подають статті активу (майно), а у графах – статті пасиву (джерела коштів). Матричний баланс дає змогу виявити взаємозв'язок

між статтями активу та пасиву балансу, а також визначити джерела формування окремих видів майна підприємства.

Формування матричного балансу відбувається в декілька етапів. На першому етапі визначаються з розміром матриці. Мінімальний розмір матричного балансу – 2×2 , тобто поділ активів на необоротні та оборотні, а пасивів – на власні та залучені. Максимальний розмір матриці – це матриця, в якій подані всі статті активу та пасиву балансу. Найоптимальніший розмір матричного балансу – це матриця, в якій деталізовано оборотні активи, власний капітал і короткостроковий позичений капітал.

На другому етапі відбувається заповнення підсумкових рядків і граф матричного балансу відповідно до інформації, що міститься у формі №1 «Баланс або Звіт про фінансовий стан». Під час заповнення периметра матриці слід пам'ятати, що III розділ активу балансу «Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття» можна віднести до необоротних активів, а не виділяти окремо. У складі II та III розділів пасиву окремо виділяємо довго- та короткострокові забезпечення, оскільки ці джерела фінансування мають конкретне призначення.

На третьому етапі послідовно, починаючи з першого рядка активу балансу, здійснюють вибір джерел формування коштів, якими володіє, розпоряджається та використовує їх у господарській діяльності підприємство. Джерела формування коштів вибирають у їх послідовності в балансі, в межах залишку коштів. Використання кожного наступного джерела свідчить про певне зниження якості забезпечення коштами. На четвертому етапі відбувається перевірка всіх балансових підсумків по вертикалі та горизонталі матриці.

Для ефективного управління фінансовою стійкістю підприємств складають матричні баланси:

- матричний баланс підприємства на початок аналізованого періоду;
- матричний баланс підприємства на кінець аналізованого періоду;
- порівняльний матричний баланс підприємства.

Зауважимо, що перші два баланси мають статичний характер, а останній – динамічний і показує зміну структури капіталу та зміни в джерелах формування окремих видів майна підприємства.

Приклади побудови статичних матричних балансів підприємства наведені в табл. 3.3 та 3.4.

Таблиця 3.3

Матричний баланс підприємства на початок року

Актив	Пасив						Баланс
	статутний капітал	прибуток	власний капітал	довгострокові зобов'язання	короткострокові кредити	кредиторська заборгованість	
Необоротні активи	33766		33766				33766
Запаси і витрати майбутніх періодів	18182	790	18972	515			19487
Дебіторська заборгованість				7530	1655	252	9437
Кошти та їх еквіваленти						3123	3123
Оборотні активи разом	18182	790	18972	8045	1655	3375	32047
Баланс	51948	790	52738	8045	1655	3375	65813

Якщо у структурі капіталу підприємства переважає власний капітал, за рахунок якого фінансують необоротні активи, запаси і частину дебіторської заборгованості, то такий підхід до формування активів називають консервативним. Він передбачає, що за певних сприятливих обставин частина запасів підприємства та інших оборотних активів може фінансуватися за рахунок довгострокових зобов'язань. Така модель фінансування активів забезпечує високий рівень фінансової стабільності підприємства в процесі його розвитку.

Якщо у структурі капіталу власний та позичений капітал займають приблизно однакові частки, причому для покриття запасів підприємству або вистачає власного капіталу, або задіюють довгостроково залучений капітал, у той час як за рахунок короткострокового позиченого капіталу фінансується весь обсяг змінної частини оборотних активів, то такий підхід до формування структури капіталу називають компромісним. Така модель фінансування активів забезпечує прийнятний рівень фінансової стабільності суб'єктів господарювання.

Таблиця 3.4

Матричний баланс підприємства на кінець року

Актив	Пасив						Баланс
	статутний капітал	прибуток	власний капітал	довгострокові зобов'язання	короткострокові кредити	кредиторська заборгованість	
Необоротні активи	33317		33317				33317
Запаси і витрати майбутніх періодів	18631	2697	21328	3356			24684
Дебіторська заборгованість				4689	788	2105	7582
Кошти та їх еквіваленти						1304	1304
Оборотні активи разом	18631	2697	21328	8045	788	3409	33570
Баланс	51948	2697	54645	8045	788	3409	66887

У ситуації, коли в структурі капіталу підприємства переважає залучений капітал, причому власного капіталу та довгострокових зобов'язань вистачає лише для покриття необоротних активів, тоді як всі оборотні активи фінансуються за рахунок короткостроково позиченого капіталу (за принципом: поточні активи мають відповідати поточним зобов'язанням), то такий підхід до формування структури капіталу називають агресивним. Зазначена модель фінансування активів створює серйозні проблеми в забезпеченні платоспроможності й фінансової стабільності підприємства, хоча дає змогу здійснювати операційну діяльність із мінімальною потребою у власному капіталі.

Отже, за результатами складання матричного балансу можна виявити, який підхід (консервативний, компромісний чи агресивний) до формування структури капіталу використовує підприємство та розробити заходи щодо подальшого покращання його майнового стану. Із наведених прикладів бачимо, що як на початок, так і на кінець року підприємство застосовує для формування капіталу консервативний підхід, тобто його основні виробничі ресурси формуються загалом за рахунок власного капіталу зі залученням незначної частини довго-

строкових зобов'язань. Основна частина довгострокових зобов'язань йде на покриття дебіторської заборгованості. Ця заборгованість покривається також за рахунок короткотермінових кредитів і поточної кредиторської заборгованості. Загалом структуру формування майна підприємства можна вважати оптимальною.

Для аналізу динаміки структури капіталу будують порівняльний матричний баланс за допомогою абсолютного порівняння кожної позиції попередніх матричних балансів. Приклад побудови порівняльного матричного балансу показаний у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Порівняльний матричний баланс підприємства

Актив	Пасив						Баланс
	статутний капітал	прибуток	власний капітал	довгострокові зобов'язання	короткострокові кредити	кредиторська заборгованість	
Необоротні активи	- 449		- 449				- 449
Запаси і витрати майбутніх періодів	+449	+1907	+2356	+2841			+5197
Дебіторська заборгованість				-2841	-867	+1853	- 1855
Кошти та їх еквіваленти						- 1819	- 1819
Оборотні активи разом	+449	+1907	+2356	0	- 867	+34	+1523
Баланс	0	+1907	+1907	0	- 867	+34	1074

Наведені в табл. 3.5 дані свідчать, що зростання оборотного капіталу відбулося за рахунок збільшення власного капіталу, а саме завдяки зростанню реінвестованого прибутку за сталих довгострокових зобов'язань та одночасного зменшення суми короткострокових кредитів. Вкажемо також на певну оптимізацію використання довгострокових зобов'язань підприємства, тобто зменшення суми, яка йшла на погашення дебіторської заборгованості, та збільшення суми, за рахунок якої зросла вартість виробничих запасів.

Контрольні запитання

1. Що характеризує майновий стан підприємства?
2. Чому баланс підприємства вважається основним джерелом інформації для аналізу майнового стану?
3. У чому полягає сутність вертикального та горизонтального аналізу балансу підприємства?
4. Що допомагає встановити аналіз оборотних активів підприємства?
5. Про що може свідчити збільшення частки оборотних активів у структурі активів підприємства?
6. Що допомагає з'ясувати аналіз пасивів підприємства?
7. Яким чином майновий стан підприємства впливає на його фінансовий стан і рівень фінансових результатів?
8. Що собою становить матричний баланс підприємства? Що він дає змогу встановити?

ТЕМА 4. АНАЛІЗ ЛІКВІДНОСТІ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Завдання аналізу та джерела даних

Одним із найважливіших аспектів аналізу фінансового стану підприємства є оцінка його платоспроможності як у коротко-, так і в довготерміновій перспективі. Короткотермінова платоспроможність визначається системою показників ліквідності, які характеризують здатність підприємства своєчасно повною мірою погасити короткострокові кредити, розраховуватися з поточними зобов'язаннями.

У загальноприйнятому трактуванні *ліквідність* – це здатність окремих видів майнових цінностей швидко і без значних втрат своєї поточної вартості бути перетвореними в умовах кон'юнктури ринку, що склалася, на грошові кошти.

Ліквідність підприємства зазвичай трактують як його спроможність перетворювати свої активи на гроші для здійснення необхідних поточних платежів, своєчасного погашення боргових зобов'язань. Рівень ліквідності підприємства характеризується сумою гро-

шових коштів, яку можна отримати від реалізації активів, та часом, який для цього потрібен.

Оскільки для підприємства грошові кошти, як правило, виконують функцію платіжного засобу, то підтримання достатнього рівня ліквідності є однією з умов забезпечення платоспроможності.

Платоспроможність підприємства – це його здатність своєчасно та повністю розраховуватися за своїми зобов'язаннями, що впливають з торговельних, кредитних та інших операцій грошового характеру.

Ліквідність і платоспроможність як економічні категорії не тотожні, але на практиці тісно пов'язані між собою. Ліквідність – необхідна й обов'язкова умова платоспроможності. Однак ліквідність поточних активів не гарантує підприємству платоспроможність, а лише забезпечує рівень її якості щодо потреб розрахунків.

Основна мета аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства полягає в оцінці ступеня покриття зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких на грошові засоби відповідає строку погашення зобов'язань. Виходячи з мети, основними завданнями аналізу є:

- групування активів підприємства за ступенем їх ліквідності;
- аналіз ліквідності балансу підприємства;
- визначення відносних показників ліквідності та їх оцінка;
- виявлення чинників, які призвели до відхилення фактичних значень від нормативних.

Основними джерелами інформації для аналізу ліквідності та платоспроможності підприємства є форми бухгалтерської звітності №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та №5 «Примітки до річної звітності».

4.2. Аналіз ліквідності балансу

Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких на гроші відповідає терміну погашення зобов'язань.

Для аналізу ліквідності балансу відповідно до чинної в Україні Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій статті Балансу (Звіту про фінансовий стан)

(ф. №1) за ступенем їх ліквідності, тобто здатності перетворюватися на грошові кошти, умовно поділяють на такі групи.

1. Найбільш ліквідні активи (A1) – грошові кошти підприємства і поточні фінансові інвестиції (цінні папери), для яких немає небезпеки втрати їх вартості у разі ліквідації підприємства та не існує істотного часового лагу для перетворення їх на платіжні засоби (ф. №1 (ряд.1160+ряд.1165))

2. Активи (A2), що швидко реалізуються, – дебіторська заборгованість та інші активи, перетворення яких на готівкові кошти потребує певного часу (ф.№1 (ряд.1120 + ряд.1125 + ряд.1130 + ряд.1135 + ряд.1140 + ряд.1145 + ряд.1155)).

Ліквідність цих активів залежить від суб'єктивних та об'єктивних чинників: кваліфікації фінансових працівників підприємства, відносин із партнерами підприємства та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обороту тощо.

3. Активи (A3), що повільно реалізуються, – це запаси сировини, матеріалів та інших аналогічних цінностей, витрати на незавершене виробництво, готова продукція, товари відвантажені, витрати майбутніх періодів, інші запаси і витрати (ф. №1 (ряд.1100 + ряд.1110 + ряд.1170 + ряд.1190)).

Ліквідність цієї групи активів залежить від наявності покупців на продукцію підприємства та їх платоспроможності, форм розрахунків тощо.

4. Активи (A4), що важко реалізуються, – активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом відносно тривалого часу. До цієї групи входять нематеріальні активи, основні засоби, незавершене будівництво, довгострокові фінансові вкладення та інші необоротні активи, тобто усі статті розділів I та III активу балансу (ф. №1 (ряд.1095 + ряд.1200)).

Перші три групи належать до поточних активів підприємства. Вони більш ліквідні, ніж інше його майно.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати.

Найбільш термінові зобов'язання (П1) – це поточні зобов'язання підприємства, оплата яких визначається з моменту виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій, а саме – кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками, інші поточні зобов'язання (ф. №1 (ряд.1610 +....+ ряд.1630)).

Короткострокові пасиви (П2) – короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, векселі видані. Це зобов'язання, які підлягають погашенню протягом дванадцяти місяців з дати складання балансу (ф. №1 (ряд.1600 + ряд.1660 + ряд.1665 + ряд.1670 + ряд.1690)).

Довгострокові пасиви (П3) – усі зобов'язання підприємства, які не є поточними зобов'язаннями (ф. №1 (ряд.1595)).

Постійні пасиви (П4) – джерела довгострокового фінансування господарської діяльності підприємства з необмеженим строком використання (ф. №1 (ряд.1495 + ряд.1700)).

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання останньої, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань.

Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки за групами активів і пасивів. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо забезпечені такі умови:

- $A1 \geq П1$, тобто найбільш ліквідні активи дорівнюють найбільш терміновим зобов'язанням або перевищують їх;
- $A2 \geq П2$, тобто активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або перевищують їх;
- $A3 \geq П3$, тобто активи, що повільно реалізуються, дорівнюють довгостроковим пасивам або перевищують їх;
- $A4 \leq П4$, тобто постійні пасиви дорівнюють активам, що важко реалізуються, або перевищують їх.

Якщо хоча б одна нерівність з такої системи не виконується, то ліквідність балансу не є абсолютною. Слід зазначити, що нестача коштів за групою більш ліквідних активів певною мірою може бути компенсована їх надлишком в іншій групі. Однак слід враховувати, що в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть повною мірою замінити більш ліквідні. Іноді пропонується застосовувати коефіцієнти перерахунку вартості менш ліквідних активів у більш ліквідні, що дасть змогу об'єктивніше оцінити платоспроможність підприємства.

Мінімально необхідною умовою для визнання структури балансу задовільною є виконання останньої нерівності $A4 \leq П4$. Якщо ж вартість постійних пасивів (власного капіталу) є меншою за вартість необоротних активів, це свідчить, що підприємство веде ризикову фі-

нансову політику, формуючи довгострокові активи за рахунок залученого капіталу. Особливо небезпечна ситуація, якщо підприємство формує частину позаоборотних активів за рахунок короткотермінових кредитів, термін погашення яких спливе раніше, ніж ці активи окупляться. Тоді підприємству загрожує стійка неплатоспроможність, висока ймовірність банкрутства.

Порівняння груп активів та пасивів дає змогу проаналізувати поточну й перспективну ліквідність балансу. Результати порівняння перших двох груп свідчать про поточну ліквідність, яка показує наявність у підприємства надлишкової вартості ліквідних активів ($A1+A2$) для погашення поточних зобов'язань ($П1+П2$) найближчим часом, тобто виконується нерівність $A1+A2 > П1+П2$. Перспективна ліквідність прогнозує платоспроможність підприємства на триваліший період, яка буде забезпечена за умови, що надходження грошових коштів з урахуванням наявних виробничих запасів перевищать всі зовнішні зобов'язання підприємства: $A1 + A2 + A3 > П1 + П2 + П3$.

Попередній аналіз ліквідності балансу (табл. 4.1) показав, що підприємство не є абсолютно ліквідним, оскільки не виконуються всі умови ліквідності. На кінець року ліквідність балансу погіршилася, оскільки сума нестачі грошових коштів для погашення найбільш термінових зобов'язань збільшилася на 1853 тис. грн. Це пов'язано зі зменшенням грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства. Водночас помітно зросла вартість запасів ($A3$), а обсяг поточних зобов'язань підприємства ($П1+П2$) зменшився.

Таблиця 4.1

Аналіз ліквідності балансу підприємства

Група активів	Сума, тис. грн		Група пасивів	Сума, тис. грн		Платіжний надлишок, тис. грн	
	на початок року	на кінець року		на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
A1	3123	1304	П1	3375	3409	-252	-2105
A2	9437	7582	П2	1655	788	7782	6794
A3	19487	24684	П3	8045	8045	11442	16639
A4	33766	33317	П4	52728	54645	-18962	-21411

Загалом аналіз ліквідності балансу вказує на позитивну поточну й перспективну ліквідність підприємства.

4.3. Аналіз відносних показників ліквідності

Для оцінки здатності підприємства погашати свої поточні зобов'язання застосовують абсолютні й відносні показники ліквідності, які дають уявлення не тільки про його платоспроможність на певний момент, а й у разі надзвичайних обставин. До абсолютних відносять показники, які відображають обсяг оборотних активів і поточних зобов'язань підприємства, а також окремих складових оборотних активів, які відзначаються різною ліквідністю. Методика їх порівняльного аналізу вже показана. Ще один абсолютний показник, який використовується у фінансовому аналізі, – власні оборотні кошти (інша назва – робочий капітал). Його визначають як різницю між поточними активами і поточними зобов'язаннями. Наявність робочого капіталу вказує на те, що підприємство може погасити поточні борги і після цього в нього залишиться певна сума оборотних засобів. Ці ресурси можна використати для розширення діяльності підприємства, їх наявність вказує на його спроможність до економічного маневру. Тому збільшення власних оборотних коштів оцінюється як позитивне явище.

Особливо високою аналітичною цінністю відзначаються відносні показники – коефіцієнти ліквідності, які розраховують через порівняння відображених у балансі оборотних активів, що мають різний рівень ліквідності, із поточними зобов'язаннями підприємства. Основними серед них є:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності і показує, яку частину поточної заборгованості підприємство може погасити негайно. У фінансовому аналізі цей показник обчислюється як відношення грошових засобів та їхніх еквівалентів і поточних фінансових інвестицій до поточних зобов'язань:

$$K_{абс.л} = \frac{A1}{П1 + П2} \cdot \quad (4.1)$$

У господарській практиці значення коефіцієнта абсолютної ліквідності вважається достатнім в інтервалі 0,20–0,40. Тоді підприємство у відповідний момент часу може на 20–40% погасити свої поточні зобов'язання, і при цьому його платоспроможність вважається нормальною. Якщо значення коефіцієнта нижче від рекомендованого рівня, то це свідчить про дефіцит вільних грошових коштів. Однак надто високе значення коефіцієнта абсолютної ліквідності негативно впливає на фінансовий стан, оскільки показує, що залучений капітал переважно вкладається в неробочі активи, якими є грошові кошти та їх еквіваленти, а це у свою чергу спричинює зниження рівня рентабельності виробництва.

Коефіцієнт швидкої ліквідності допомагає оцінити можливість погашення підприємством поточних зобов'язань у разі виникнення критичних обставин. Його обчислюють як відношення найбільш ліквідних оборотних активів (A1) та активів, які швидко реалізуються (A2), до поточних зобов'язань підприємства (П1 + П2):

$$K_{шв.л} = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}. \quad (4.2)$$

Коефіцієнт швидкої ліквідності є **проміжним коефіцієнтом покриття** і показує, яка частина поточних зобов'язань покривається поточними активами за мінусом виробничих запасів, поточних біологічних активів і витрат майбутніх періодів, тобто відображає платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами.

Оптимальним вважається значення цього показника, що дорівнює 1,0. На підприємствах європейських країн середнє значення коефіцієнта швидкої ліквідності перебуває на рівні 0,8–0,9. У практиці багатьох вітчизняних підприємств прийнятним є значення показника в межах 0,7–1,0.

Коефіцієнт поточної ліквідності, або коефіцієнт покриття, характеризує очікувану платоспроможність підприємства за період, який дорівнює середній тривалості одного обороту всіх його оборотних активів. Перевищення поточними активами поточних зобов'язань забезпечує резервний запас для компенсації збитків, які може мати підприємство у разі розміщення та ліквідації всіх поточних активів, крім абсолютно ліквідних. Чим більшим буде цей запас, тим впевненішими можуть бути кредитори, що борги їм повернуть.

Цей коефіцієнт розраховують як відношення оборотних активів до поточних зобов'язань підприємства. Він показує достатність у підприємства ресурсів, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань:

$$K_{н.л} = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2} \quad (4.3)$$

Значення коефіцієнта покриття, рівне 1, свідчить про те, що підприємство в змозі розрахуватися з боргами, однак після цього не зможе ефективно працювати, бо не матиме в обороті власного капіталу. Оптимальне значення коефіцієнта поточної ліквідності становить 2,0–2,5, тобто балансова вартість оборотних активів принаймні удвічі більша за вартість поточних зобов'язань.

В аналізі використовують і коефіцієнт платоспроможності. Він характеризує не стільки потенційну можливість підприємства сплатити свої боргові зобов'язання, скільки реальні. Для цього до платіжних засобів вводять усі можливі оборотні активи, які перебувають у виробничому процесі – грошові кошти, дебіторську заборгованість, товари, готову продукцію. Коефіцієнт платоспроможності визначають як відношення вартості цих платіжних засобів до поточних зобов'язань.

Абсолютні та відносні показники ліквідності й платоспроможності підприємства наведені в табл. 4.2. Протягом аналізованого періоду всі значення коефіцієнтів ліквідності були в оптимальних межах. Позитивно характеризує фінансовий стан підприємства збільшення в динаміці коефіцієнта поточної ліквідності. Незважаючи на деяке зниження, високий рівень коефіцієнтів швидкої та абсолютної ліквідності не ставить під сумнів платоспроможність підприємства.

Аналіз відносних показників ліквідності доповнюють вивченням впливу чинників на їх зміну. Для проведення факторного аналізу необхідно насамперед встановити факторну модель відповідних коефіцієнтів із виділенням чинників першого, другого, третього порядку.

У побудові факторної моделі коефіцієнта поточної ліквідності до чинників першого порядку відносять оборотні активи та поточні зобов'язання, а їх взаємозв'язок із цим коефіцієнтом описують як:

$$K_{н.л} = \frac{OA}{ПЗ} \quad (4.4)$$

Таблиця 4.2

Динаміка показників ліквідності й платоспроможності підприємства(на кінець року)

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення порівняно з, +/-	
				базисним роком	попереднім роком
Загальна сума оборотних активів, тис. грн	27559	32047	33570	+3989	+1523
у т. ч. дебіторська заборгованість	10144	9437	7582	-2562	-1855
грошові кошти	1234	3123	1304	+70	-1819
Загальна сума поточних зобов'язань, тис. грн	3808	5030	4197	+389	-833
Коефіцієнт поточної ліквідності	7,237	6,371	7,999	+0,762	+1,628
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,988	2,497	2,117	- 0,871	-0,380
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,324	0,621	0,311	- 0,013	-0,310

Що стосується чинників другого порядку, то до них належать складові оборотних активів (грошові кошти, дебіторська заборгованість, готова продукція, незавершене виробництво, виробничі запаси, інші оборотні активи) і поточних зобов'язань (короткострокові кредити банків, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці, зі страхування, з бюджетом, інші поточні зобов'язання). Принциповим у виділенні чинників другого порядку є розподіл оборотних активів за ступенем ліквідності, а поточних зобов'язань – за терміновістю погашення.

Для визначення впливу чинників першого порядку на відхилення коефіцієнта поточної ліквідності можна застосувати метод ланцюгових підстановок, який передбачає поступову заміну базисних показників звітними, через розрахунок умовних результативних показників. У процесі заміни розраховують умовний показник коефіцієнта поточної ліквідності:

$$K_{п.л.}(ум) = \frac{OA_0}{ПЗ_1}. \quad (4.5)$$

Вплив чинників на відхилення результативного показника на кінець року порівняно зі значенням на початок року (табл. 4.3) може бути визначений із застосуванням формул:

- вплив зміни вартості оборотних активів:

$$\Delta K_{п.л.}(OA) = K_{п.л.1} - K_{п.л.}(ум); \quad (4.6)$$

- вплив зміни суми поточних зобов'язань:

$$\Delta K_{п.л.}(ПЗ) = K_{п.л.}(ум) - K_{п.л.0}, \quad (4.7)$$

де $\Delta K_{п.л.}(OA)$, $\Delta K_{п.л.}(ПЗ)$ – відхилення коефіцієнта поточної ліквідності за рахунок зміни вартості відповідно оборотних активів і поточних зобов'язань; $K_{п.л.0}$, $K_{п.л.1}$ – коефіцієнт поточної ліквідності відповідно на початок та кінець року.

Факторний аналіз показав, що за рахунок збільшення вартості оборотних активів коефіцієнт поточної ліквідності зріс на 0,360, а у зв'язку зі зменшенням поточних зобов'язань він збільшився на 1,265. Зауважимо, що аналізований коефіцієнт є дуже високий, а це позитивно характеризує фінансовий стан підприємства.

Для детальнішого вивчення причин зміни коефіцієнта поточної ліквідності проаналізуємо вплив на його формування чинників другого порядку, використавши при цьому метод пайової участі (табл. 4.4).

Таблиця 4.3

**Вплив чинників першого порядку
на зміну коефіцієнта поточної ліквідності**

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення, +/-
Загальна сума оборотних активів, тис. грн	32047	33560	+1513
Загальна сума поточних зобов'язань, тис. грн	5030	4197	-833
Значення коефіцієнта поточної ліквідності	6,371	7,996	+1,625
Відхилення коефіцієнта поточної ліквідності за рахунок зміни:			
- суми оборотних активів	x	x	+0,360
- суми поточних зобов'язань	x	x	+1,265

Таблиця 4.4

**Вплив чинників другого порядку
на зміну коефіцієнта поточної ліквідності**

Чинник	Абсолютний приріст, тис. грн	Частка чинника в загальній сумі приросту, %	Результат впливу
Зміна суми оборотних активів	+1513	100	+0,36
у тому числі:			
запасів (А3)	+5197	343,5	+1,237
дебіторської заборгованості (А2)	- 1865	- 123,3	- 0,444
коштів і поточних фінансових інвестицій (А1)	- 1819	- 120,2	- 0,433
Зміна суми поточних зобов'язань	- 833	100	+1,265
у тому числі:			
кредитів банків (П2)	- 867	104,1	+1,317
кредиторської заборгованості (П1)	34	- 4,1	- 0,052

Вплив зміни вартості запасів, дебіторської заборгованості й грошових коштів на відхилення коефіцієнта поточної ліквідності визначаємо за формулами.

$$\Delta K_{п.л.}(З) = \frac{\Delta K_{п.л.}(ОА)}{\Delta ОА} \times \Delta З; \quad (4.8)$$

$$\Delta K_{п.л.}(Дз) = \frac{\Delta K_{п.л.}(ОА)}{\Delta ОА} \times \Delta Дз; \quad (4.9)$$

$$\Delta K_{п.л.}(Г) = \frac{\Delta K_{п.л.}(ОА)}{\Delta ОА} \times \Delta Г; \quad (4.10)$$

$$\Delta K_{п.л.}(Кк) = \frac{\Delta K_{п.л.}(ПЗ)}{\Delta ПЗ} \times \Delta Кк; \quad (4.11)$$

$$\Delta K_{п.л.}(Кз) = \frac{\Delta K_{п.л.}(ПЗ)}{\Delta ПЗ} \times \Delta Кз. \quad (4.12)$$

Встановлено, що основним чинником, який призвів до збільшення коефіцієнта поточної ліквідності підприємства, є зменшення короткострокових кредитів на 867 тис. грн, за рахунок чого аналізований коефіцієнт зріс на 1,317. Що стосується оборотних активів, то зростання вартості запасів на 5197 тис. грн зумовило збільшення аналізованого коефіцієнта на 1,237. Позитивний вплив зміни вартості запасів був дещо нівельований зменшенням вартості дебіторської заборгованості, хоча сам факт її зниження також можна розглядати як позитивне явище.

4.4. Шляхи підвищення ліквідності й платоспроможності підприємств

Серед засобів підвищення ліквідності й платоспроможності підприємства слід виділити такі, що можуть бути обґрунтовані за результатами фінансового аналізу. До них належать:

- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості;
- оптимізація запасів матеріальних цінностей;
- продаж незавершеного будівництва;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;
- реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості на довгострокові позики або іпотеки.

Якщо підприємство отримує прибуток і є при цьому неплатоспроможним, треба проаналізувати використання прибутку.

Крім радикальних напрямів підвищення рівня платоспроможності підприємства, потрібно знайти внутрішні резерви збільшення прибутковості діяльності і досягнення беззбиткової роботи за рахунок повнішого використання виробничих потужностей підприємства, підвищення якості та конкурентоспроможності його товарів, зниження їх собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення непродуктивних витрат і втрат.

Контрольні запитання

1. Що означають поняття «ліквідність балансу» та «ліквідність підприємства»?
2. У чому проявляється відмінність і взаємозв'язок між ліквідністю й платоспроможністю?
3. У чому полягає мета аналізу ліквідності й платоспроможності підприємства?
4. Як розрізняють активи підприємства за ступенем ліквідності?
5. Як групують пасиви підприємства за ступенем строку їх оплати?
6. Які умови абсолютної ліквідності балансу підприємства?
7. Як визначають основні фінансові коефіцієнти ліквідності? Як оцінити їх значення?

8. Які чинники впливають на поточну ліквідність підприємства?

9. Завдяки чому можна підвищити ліквідність й платоспроможність підприємства?

ТЕМА 5. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

5.1. Завдання аналізу та джерела даних

Фінансова стійкість підприємства є характеристикою, що відображає стан його капіталу на певний момент, зокрема співвідношення у структурі капіталу внутрішніх і зовнішніх джерел фінансування, збалансованість його доходів і витрат, грошових потоків. Фінансову основу функціонування підприємства формує власний капітал. Проте ефективна фінансова діяльність неможлива без постійного залучення позикових коштів. Вони дають змогу суттєво розширити обсяг господарської діяльності, забезпечити раціональніше й ефективніше використання власного капіталу, полегшити формування різних цільових фінансових фондів, підвищити ринкову вартість підприємства. Отож, йдеться про комбінування джерел фінансування підприємства, яке, з одного боку, підвищує результативність його діяльності, а з іншого – породжує певні ризики. Ці ризики пов'язані насамперед із залежністю підприємства від зовнішніх джерел фінансування – кредиторів та інвесторів, яка може набути загрозливих масштабів. Однак нераціональним є й надмірне орієнтування лише на власні фінансові ресурси. Воно збільшує витрати підприємства через формування надлишкових запасів і резервів, не дає змоги реалізовувати інвестиційні проекти, що вимагають залучення значних коштів. Підприємство не повинно уникати використання кредитів і зовнішніх інвестицій, якщо це сприятиме його розвитку. Отже, запорукою стійкого фінансового стану підприємства є наявність у нього достатнього обсягу засобів для формування такої структури активів, яка б відповідала поточним та перспективним потребам господарської діяльності. Для цього необхідні надійні та порівняно недорогі джерела формування активів.

Під *фінансовою стійкістю* розуміють такий стан фінансових ресурсів, їх структуру, за яких забезпечуються фінансова незалежність підприємства та його розвиток на основі зростання прибутку, капіталу за умови допустимого рівня ризику. Високу залежність підприємства від кредиторів вважають ознакою незадовільної фінансової стійкості, вона може призвести до проблем у майбутньому. Тому фінансова стійкість є характеристикою організації фінансового обігу й стану фінансових ресурсів підприємства з погляду його стабільності у довгостроковій перспективі. Забезпечення фінансової стійкості полягає у знаходженні балансу між зростанням фінансової залежності підприємства від залучення коштів із зовнішніх джерел і приростом ефективності діяльності унаслідок залучення додаткових фінансових ресурсів.

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням. Цей ступінь незалежності можна оцінити за різними критеріями:

- рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;
- платоспроможністю підприємства;
- часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

Основне завдання аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності підприємства протистояти негативній дії різних чинників (зовнішніх, внутрішніх і непередбачуваних), що впливають на його фінансову незалежність. Результатом такого аналізу повинен бути висновок щодо спроможності підприємства самостійно здійснювати господарську діяльність, отримувати прибуток, а також вірогідність збереження такого стану.

Основними джерелами інформації для аналізу фінансової стійкості є форми бухгалтерської звітності: №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та №5 «Примітки до річної звітності».

5.2. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості

Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості базується на принципах пошуку фінансової рівноваги, тобто визначенні такого

співвідношення власних і позикових коштів, коли за рахунок власних коштів підприємство повністю погашає свої колишні та нові борги.

Для аналізу фінансової стійкості підприємства використовують абсолютні та відносні показники. У складі абсолютних зазвичай виділяють групу показників наявності джерел формування запасів і групу показників забезпеченості запасів джерелами їх формування. Залежно від рівня забезпеченості запасів джерелами їх формування визначають тип фінансової стійкості. Серед показників джерел формування запасів можна виділити такі.

1. **Власні оборотні кошти** H_1 – показник, який характеризує ту частину власного капіталу підприємства, котра є джерелом формування оборотних активів. Ми вже розглядали його, коли висвітлювали методику аналізу ліквідності і платоспроможності підприємства. Економічно цей показник трактують як вартість оборотних активів, яка залишиться у розпорядженні підприємства після розрахунків із його поточними зобов'язаннями. Наявність власних оборотних коштів, тобто додатне значення показника, є мінімальною умовою фінансової стійкості підприємства. Як зазначено, обсяг власних оборотних коштів визначається як різниця між оборотними активами і поточними зобов'язаннями. Зважаючи на зв'язки між окремими складовими балансу підприємства, його можна визначити як різницю між сумою власного капіталу та необоротних активів:

$$H_1 = BK - HA \rightarrow \text{ф. №1 (ряд. 1495 - ряд. 1095)}. \quad (5.1)$$

2. **Нормальні джерела покриття** запасів H_2 – це власні й довгострокові позикові кошти. Цей показник визначають збільшення попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань:

$$H_2 = H_1 + ДЗ \rightarrow \text{ф. №1 (ряд. 1495 - ряд. 1095 + ряд. 1595)}. \quad (5.2)$$

3. **Загальні кошти** H_3 – джерела формування запасів. Вони охоплюють власні джерела формування запасів, довгострокові зобов'язання та короткострокові кредити. Їх обсяг розраховують так:

$$H_3 = H_2 + KK + ПЗ_{ДЗ} \rightarrow \text{ф. №1 (ряд. 1495 - ряд. 1095 + ряд. 1595 + ряд. 1600 + ряд. 1610)}, \quad (5.3)$$

де KK – короткострокові кредити банків; $ПЗ_{ДЗ}$ – поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.

Наведеним показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їх фінансування.

1. Надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (E_1):

$$E_1 = H_1 - Зп, \quad (5.4)$$

де $Зп$ – запаси (ф.1(ряд. 1100 + ряд. 1110)) .

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних і довгострокових позикових коштів (E_2):

$$E_2 = H_2 - Зп. \quad (5.5)$$

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів (E_3):

$$E_3 = H_3 - Зп. \quad (5.6)$$

Для визначення типу фінансової стійкості використовують трикомпонентний показник:

$$S = \{S_1 (\pm E_1), S_2 (\pm E_2), S_3 (\pm E_3)\}, \quad (5.7)$$

де функцію визначають так:

$$S_i = 1, \text{ якщо } E_i \geq 0 \text{ та } S_i = 0, \text{ якщо } E_i < 0.$$

Відповідно до забезпеченості запасів згаданими варіантами фінансування можливі чотири типи фінансової стійкості (табл. 5.1).

Абсолютна фінансова стійкість означає, що для забезпечення запасів підприємству достатньо власних обігових коштів; платоспроможність підприємства гарантована. На практиці зазначена ситуація трапляється рідко і є граничним типом фінансової стійкості. Такий підхід до фінансування запасів не можна розглядати як оптимальний, оскільки він означає, що підприємство не бажає або не має змоги залучати позикові джерела.

Таблиця 5.1

Типи фінансової стійкості за забезпеченістю запасів джерелами їх фінансування

Показник	Тип фінансової стійкості			
	абсолютна стійкість $S = \{1,1,1\}$	нормальна стійкість $S = \{0,1,1\}$	передкризовий стан $S = \{0,0,1\}$	кризовий стан $S = \{0,0,0\}$
$E_1 = H_1 - Зп$	$E_1 \geq 0$	$E_1 < 0$	$E_1 < 0$	$E_1 < 0$
$E_2 = H_2 - Зп$	$E_2 \geq 0$	$E_2 \geq 0$	$E_2 < 0$	$E_2 < 0$
$E_3 = H_3 - Зп$	$E_3 \geq 0$	$E_3 \geq 0$	$E_3 \geq 0$	$E_3 < 0$

Нормальна фінансова стійкість означає, що для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів, залучають довгострокові кредити та позики, водночас при цьому гарантована платоспроможність підприємства.

Передкризовий фінансовий стан показує, що для забезпечення запасів, крім власних обігових коштів та довгострокових кредитів і позик, залучають короткострокові кредити та позики. Платоспроможність підприємства порушена, але є змога її відновити.

Кризовий фінансовий стан властивий тим підприємствам, яким для забезпечення запасів не вистачає “нормальних” джерел їх формування. З метою формування запасів вони змушені залучати джерела, які не є науково обґрунтованими, наприклад, затримувати заробітну плату, розрахунки із бюджетом та з державними цільовими фондами та ін. Підприємству загрожує банкрутство.

Визначення типу фінансової стійкості підприємства за результатами аналізу джерел фінансування запасів проілюстровано в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Визначення типу короткострокової фінансової стійкості підприємства(на кінець року)

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Запаси	16181	19487	24684	8503
Власні оборотні кошти (H_1)	15906	18972	21328	5422
Нормальні джерела покриття запасів (H_2)	23751	27017	29373	5622
Загальні кошти (H_3)	24726	28672	30161	5435
Покриття запасів власними оборотними коштами (E_1)	- 275	- 515	- 3356	- 3081
Покриття запасів нормальними джерелами покриття (E_2)	7570	7530	4689	- 2881
Покриття запасів загальними джерелами покриття (E_3)	8545	9185	5477	- 3068
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	(0,1,1)	(0,1,1)	(0,1,1)	x

Як видно з наведених даних, протягом усього аналізованого періоду підприємство характеризувалося нормальною фінансовою стійкістю, оскільки для покриття його запасів не вистарчало власних оборотних коштів.

5.3. Аналіз відносних показників фінансової стійкості

Поряд з абсолютними показниками фінансову стійкість підприємства аналізують на основі розрахунку низки відносних показників (коефіцієнтів), які ще називають показниками платоспроможності. Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за даними його балансу. З'ясовують структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності. Аналіз відповідних показників полягає у порівнянні їхніх значень з нормативними, а також у вивченні їхньої динаміки.

Серед відносних показників фінансової стійкості підприємства виділимо:

- коефіцієнт фінансової автономії (незалежності);
- коефіцієнт фінансування, або коефіцієнт фінансової стабільності.

Коефіцієнт фінансової автономії відображає питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність підприємства, тобто визначає ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування (кредитів, позик, кредиторської заборгованості тощо).

Що більше значення цього показника, то міцнішою є фінансова стійкість підприємства. Частка власного капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів не повинна бути меншою за 50%, а значення коефіцієнта фінансової незалежності – за 0,5. Якщо значення цього коефіцієнта дорівнює 0,5, це свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

Велика частка власного капіталу відображає високу якість фінансової структури капіталу підприємства, його фінансову незалежність і відсутність значних фінансових ризиків. Низький рівень коефіцієнта автономії свідчить про високий ступінь залежності підприємства від зовнішньої фінансової ситуації, вартості кредитних та інших позичених ресурсів, підвищення фінансових ризиків.

Коефіцієнт фінансування визначається як співвідношення власного та залученого капіталу. Чим вищим є цей показник, тим більше власного капіталу припадає на 1 грн залучених коштів, а це виступає джерелом додаткової стабільності для підприємства. Нормативне значення цього показника повинно бути більшим за одиницю.

Низка коефіцієнтів – відносних показників фінансової стійкості – позитивно характеризує зміну фінансового стану підприємства у разі їх зниження. Йдеться про:

- коефіцієнт фінансової залежності;
- коефіцієнт концентрації залученого капіталу;
- коефіцієнт фінансової стійкості.

Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до коефіцієнта фінансової автономії й показує, яка сума загальної вартості майна припадає на 1 грн власних коштів (власного капіталу) підприємства. Прийнятне його значення має бути меншим за 2,0. Якщо значення цього коефіцієнта дорівнює 1,0 (100%), це означає, що підприємство не використовує позикових коштів, а повністю фінансується за рахунок власного капіталу.

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу розраховується як доповнення до коефіцієнта фінансової автономії. Він характеризує частку боргу в загальній сумі капіталу. Чим вищою є ця частка, тим більше залежить підприємство від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової стійкості відображає ту частку джерел фінансування, яку підприємство може використовувати у своїй діяльності тривалий час, і показує, наскільки загальний обсяг майна підприємства сформований за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу. Його визначають діленням суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань і забезпечень до підсумку балансу. Оптимальне значення має бути в межах 0,85–0,90. Збільшення коефіцієнта фінансової стійкості в динаміці свідчить про покращання фінансового стану підприємства, зменшення фінансових ризиків його діяльності та є позитивною тенденцією.

Фінансова стійкість залежить також від дотримання правила, за яким власний капітал має перевищувати необоротні активи. У цьому контексті зміцнення фінансової стійкості характеризуватиме позитивна динаміка таких показників:

- коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами;
- коефіцієнт маневреності власного капіталу.

Доволі суттєвим для характеристики фінансової стійкості підприємства та його платоспроможності є **коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами**. Його розраховують як відношення обсягу власних оборотних коштів (робочого капіталу) до обсягу обо-

ротних активів підприємства, що показує частку оборотних активів, сформованих за рахунок власного капіталу.

Вважають, що для забезпечення фінансової стійкості підприємства значення цього показника має наближатися до одиниці. Зростання показника в динаміці характеризує збільшення можливостей для проведення незалежної фінансової політики.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто вкладена в оборотні засоби й перебуває у тій формі, котра дає змогу вільно маневрувати цими засобами. Цей показник розраховують як відношення власного оборотного капіталу до власного капіталу. Його значення залежить від структури капіталу і галузевої належності підприємства. Оптимальне значення становить 0,2–0,55.

Дані, представлені в табл. 5.3, загалом вказують на покращання фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 5.3

Динаміка показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Базисний рік		На кінець звітного року	Відхилення порівняно з кінцем базисного року, +/-
	на початок року	на кінець року		
Власний оборотний капітал (функціонуючий капітал)	23751	27017	29373	+2356
Коефіцієнт фінансової автономії	0,814	0,801	0,817	+0,016
Коефіцієнт фінансування	4,383	4,033	4,463	+0,430
Коефіцієнт фінансової залежності	1,229	1,248	1,224	-0,024
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,186	0,199	0,183	-0,016
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,939	0,924	0,937	+0,013
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,862	0,843	0,875	+0,032
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,465	0,512	0,538	+0,026

Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) збільшився на 0,016 пункту. Відповідно зафіксовано зростання коефіцієнтів фінансової стійкості, забезпеченості власними оборотними засобами та маневреності власного капіталу. Протягом аналізованого періоду всі коефіцієнти фінансової стійкості були в межах допустимої норми, що зумовлено оптимальною структурою капіталу підприємства. Зокрема:

1. Частка оборотних активів становила понад 50% від загальної вартості майна;

2. Частка позикового капіталу не перевищувала 50% від загальної вартості капіталу, що позитивно характеризує фінансовий стан підприємства;

3. Позиковий капітал переважно сформований за рахунок довгострокових зобов'язань підприємства;

4. Простежується тенденція до збільшення обсягу власного оборотного капіталу як основного джерела фінансування діяльності.

5.4. Чинники, які впливають на зміну показників фінансової стійкості

Як відомо, невизначеність чинників зовнішнього й внутрішнього середовища негативно впливає на діяльність підприємств, оскільки виникають побоювання щодо ймовірного погіршення рівня їх фінансового стану в перспективі. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підґрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу.

Чинники, що впливають на фінансову стійкість підприємства, поділяються на незалежні від нього (зовнішні, або екзогенні) та залежні від результатів його функціонування (внутрішні, або ендогенні).

Серед зовнішніх чинників впливу на фінансову діяльність підприємства, у тому числі на його фінансову стійкість, виділяють загальноекономічні, ринкові та інші їх групи. До загальноекономічних чинників можна віднести темпи росту ВВП, темпи росту інфляції, характер податкової системи країни, особливості чинного законодавства, темпи росту реальних доходів населення, темпи росту безробіття та ін. До ринкових чинників впливу на фінансову стійкість підприємства належать рівень конкуренції на ринку, співвідношення попиту

та пропозиції, стан валютного ринку, рівень активності фондового ринку.

Серед інших зовнішніх чинників доцільно виділити політичну ситуацію в країні, демографічну ситуацію, криміногенну ситуацію. Тобто зовнішні чинники насамперед пов'язані з характером державного регулювання, а їхній вплив на фінансову стійкість підприємства здійснюється через економічну ситуацію в країні.

Внутрішні чинники впливу на фінансову стійкість проявляються безпосередньо в процесі діяльності підприємства і нерозривно пов'язані з її ефективністю. Вони класифікуються за групами як організаційні, інвестиційні та фінансові.

До організаційних чинників віднесемо:

- рівень маркетингу на підприємстві;
- рівень використання основних засобів;
- диверсифікованість асортименту продукції;
- рівень виробничого менеджменту.

Інвестиційні чинники охоплюють:

- рівень використання інвестиційних ресурсів;
- рівень прибутковості запланованих інвестиційних проектів;
- стан інвестиційного менеджменту на підприємстві.

Фінансові чинники відображають:

- характер фінансової стратегії підприємства;
- частку позикового капіталу в загальному капіталі;
- частку дебіторської заборгованості в оборотних активах;
- рівень вартості капіталу;
- рівні фінансових ризиків;
- стан фінансового менеджменту на підприємстві.

Сьогодні на фінансову стійкість підприємства найбільше впливають економічні та фінансові чинники. Вони можуть зумовити виникнення кризових явищ, банкрутство і ліквідацію підприємства. Найбільше темпи росту показників фінансової стійкості залежать від рентабельності продажу, оборотності капіталу, фінансової активності зі залучення коштів, норми розподілу прибутків на інвестиційні потреби.

Контрольні запитання

1. У чому проявляється роль фінансової стійкості підприємства? Які завдання її аналізу?

2. Які джерела покриття запасів досліджують під час аналізу абсолютних показників фінансової стійкості?
3. Назвіть типи фінансової стійкості підприємства. У чому вони проявляються?
4. Які абсолютні та відносні показники характеризують фінансову стійкість підприємства?
5. Як оцінюють значення коефіцієнта фінансової автономії підприємства?
6. Що відображає коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами?
7. Як зміна власного капіталу впливає на рівень фінансової стійкості підприємства?
8. Які зовнішні чинники впливають на фінансову стійкість підприємства?
9. Які групи внутрішніх чинників впливають на фінансову стійкість підприємства?

ТЕМА 6. АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1. Суть ділової активності підприємства, джерела інформації та завдання аналізу

У широкому розумінні ділова активність охоплює всі напрями діяльності підприємства, які забезпечують його успішне функціонування, підвищення конкурентоспроможності, збільшення частки на ринку продукції та максимізацію прибутку. Кількісний рівень ділової активності підприємства характеризується динамікою його розвитку, досягненням поставлених бізнес-цілей. Із позицій фінансового аналізу *ділова активність* відображає інтенсивність та ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, а також окремих їх складових для досягнення цих цілей.

У рамках аналізу ділову активність розглядають у розрізі її окремих складових, а саме: операційної, фінансової, інвестиційної та маркетингової діяльності підприємства. Загалом основними завданнями аналізу ділової активності підприємства є:

- аналіз виробничо-господарської ситуації, що склалася на підприємстві в попередні періоди його функціонування;
- діагностика бізнес-середовища підприємства, виявлення основних факторів впливу на зміну рівнів ділової активності суб'єкта господарювання за досліджуваний період;
- аналіз темпів зростання основних результативних показників діяльності підприємства, з'ясування причин їх відхилення;
- оцінка ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів;
- визначення резервів зростання ефективності виробництва та розробка оптимальних заходів їх використання з метою підвищення ділової активності.

Виконання цих завдань здійснюється як у рамках аналізу господарської діяльності підприємства, так і фінансового аналізу як його складової. Зокрема в рамках фінансового аналізу досліджують інтенсивність та ефективність використання фінансових ресурсів, окреслюють заходи з поліпшення показників, що характеризують цю ефективність.

У рамках фінансового аналізу джерелами інформації для аналізу ділової активності підприємства є форми бухгалтерської звітності, а саме: форма №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» та форма №5 «Примітки до річної звітності». Для з'ясування причин змін у діловій активності, міжгалузевих порівнянь використовують результати кон'юнктурних обстежень ділової активності підприємств, дані Державної служби статистики України. Щоб забезпечити поглиблений аналіз, використовують дані оперативного, управлінського обліку.

6.2. «Золоте правило економіки підприємства» як напрям оцінки його ділової активності

Основним свідченням ділової активності підприємства є: широкий ринок збуту його продукції, високий рівень ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, стабільна репутація та позитивний імідж. Ці обставини забезпечують зростання доходу (виручки) підприємства, основна частина якого повинна бути реінвестована в його розвиток.

Під час аналізу ділової активності обов'язково порівнюють показники доходу від реалізації продукції, робіт та послуг, розмір одержаного прибутку від господарської діяльності та розмір авансованого в бізнес капіталу. При цьому слід застосувати «золоте правило економіки підприємства», яке передбачає, що темпи зростання прибутку мають перевищувати темпи зростання обсягів реалізації, які у свою чергу мають бути вищими, ніж темпи зростання вартості майна підприємства. Загалом це правило виражається такими нерівностями:

$$T_{\text{Пр}} > T_{\text{Р}} > T_{\text{К}} > 100, \quad (6.1)$$

де $T_{\text{Пр}}$ – темп зростання прибутку до оподаткування; $T_{\text{Р}}$ – темп зростання доходу (виручки) від реалізації продукції, товарів і послуг; $T_{\text{К}}$ – темп зростання середньорічної вартості капіталу.

Збільшення прибутку швидшими темпами, ніж зростання виручки, свідчить про відносне зменшення виробничих витрат і позитивний ефект масштабу виробництва. Виконання другої нерівності вказує на те, що на кожен гривню затраченого капіталу підприємство отримує більший розмір виручки від реалізації порівняно з попереднім роком. Отже, капітал підприємства використовується ефективніше, період його окупності зменшується.

Для розширення масштабів господарської діяльності підприємство має залучати в обіг додаткові ресурси, які можуть бути власними або залученими. Тому валюта балансу за звітний період має бути більшою, ніж у базисному періоді, тобто темп її зростання має бути вищим за 100%.

Розглянемо дію «золотого правила економіки підприємства» у табл. 6.1.

Таблиця 6.1.

Динаміка фінансових результатів функціонування підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Темп зростання, %
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	29157	31372	107,6
Прибуток до оподаткування, тис. грн	1279	1351	105,6
Середньорічна вартість капіталу, тис. грн	63769	66350	104,0

Як бачимо, в аналізованому підприємстві всі розглянуті показники господарської діяльності збільшилися, тобто темп їх зростання

перевищував 100%. Це з позитивного боку характеризує ділову активність підприємства, оскільки вказує на її зростання. Окрім того, темпи зростання виручки та прибутку перевищували темп зростання вартості капіталу, що вказує на підвищення ефективності використання капіталу, зростання його рентабельності та оборотності.

Однак із негативного боку ділову активність підприємства характеризує менший порівняно із темпом зростання виручки (107,6%) темп зростання прибутку до оподаткування (105,6%). Такі значення аналізованих показників означають зростання витрато-місткості виробництва та реалізації продукції. Для визначення причин цього явища слід детальніше дослідити динаміку поточних витрат підприємства загалом та окремих їх складових, порівняти темпи зміни витрат із темпами зміни цін на продукцію підприємства.

Оцінюючи ділову активність підприємства за «золотим правилом», слід враховувати стратегію його розвитку, цілі та завдання, які воно перед собою ставить. У деяких випадках погіршення показників ділової активності в теперішньому часі є виправданим задля зростання ефективності його діяльності в майбутньому.

6.3. Аналіз основних фінансових показників ділової активності підприємства

Як відомо, капітал перебуває в постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Чим швидше кошти підприємства, акумульовані в основних та оборотних засобах, зроблять оборот, тим більше вигоди отримає підприємство з розрахунку на одиницю капіталу. Показники оборотності капіталу характеризують, наскільки швидко сформовані активи обертаються в процесі господарської діяльності підприємства. Вони є фінансовими індикаторами його ділової активності.

Сповільнення оборотності капіталу означає, що для забезпечення свого нормального функціонування підприємство змушене залучати додаткові фінансові ресурси. За рахунок прискорення оборотності капіталу має місце такий ефект: без залучення додаткових коштів досягається збільшення обсягу виробництва продукції, грошових надходжень від її реалізації, суми прибутку. Отже, існує прямий зв'язок між діловою активністю підприємства та кінцевими результатами його

го діяльності, а показники оборотності виступають індикаторами ефективності використання капіталу.

Оборот капіталу складається з виробничого, операційного та фінансового циклів підприємства. Виробничий цикл розпочинається з моменту надходження запасів сировини на склад підприємства і завершується в момент відвантаження покупцю готової продукції, що була з цих запасів виготовлена. Він значною мірою залежить від особливостей технологічного процесу, а в сільському господарстві – від природно-кліматичних умов та особливостей відтворення тварин.

Операційний цикл – це проміжок часу між придбанням запасів для здійснення господарської діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої продукції. Скорочення операційного циклу дає змогу підприємству прискорити оборотність матеріальних оборотних активів, досягти запланованих результатів із меншими їх витратами, вивільнити частину оборотних коштів.

Фінансовий цикл розпочинається з моменту оплати постачальникам матеріалів (погашення ними кредиторської заборгованості) і завершується в момент отримання грошових коштів від покупців за відвантажену продукцію (погашення дебіторської заборгованості підприємства).

Процес перетворення авансованого у виробництво капіталу на гроші відбувається на стадії реалізації продукції. Тому для ілюстрації ділової активності підприємства використовують результати його комерційної діяльності, зокрема грошові надходження – виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). На основі абсолютних показників, які свідчать про обсяг виручки та окремих видів активів, розраховують систему коефіцієнтів, що дають якісну характеристику використання цих активів підприємством.

В аналізі застосовують показники – *коефіцієнти оборотності* активів загалом та окремих їх видів (оборотних активів, запасів, дебіторської заборгованості та ін.) і джерел фінансування господарської діяльності (сукупного капіталу, який відображає підсумок балансу, власного капіталу, коротко- та довгострокових кредитів, поточної заборгованості за розрахунками тощо). Кожен такий показник визначається як відношення виручки від реалізації продукції (ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ряд. 2000) до середньої балансової вартості виду активів чи джерел фінансування.

Зокрема коефіцієнт оборотності активів обчислюється як відношення чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньорічного показника підсумку балансу підприємства і характеризує ефективність використання підприємством усіх наявних ресурсів незалежно від джерел їх залучення.

$$KO_A = \frac{B}{\bar{A}}, \quad (6.2)$$

де B – виручка від реалізації продукції, тис. грн, \bar{A} – середньорічна вартість активів, тис. грн.

Аналогічно діленням виручки від реалізації продукції (ф. №2 «Звіт про фінансові результати», ряд. 2000) на середню балансову вартість відповідного виду активів чи джерел фінансування розраховують коефіцієнти оборотності оборотних активів, дебіторської та кредиторської заборгованості, власного капіталу та ін.

Коефіцієнт оборотності запасів, окрім наведеного алгоритму його розрахунку, може бути визначений і як відношення собівартості реалізованої продукції до середньорічної вартості матеріальних запасів. Тоді він характеризуватиме швидкість реалізації товарно-матеріальних запасів підприємства.

На основі коефіцієнтів оборотності розраховують *тривалість одного обороту* оборотних активів (запасів, дебіторської чи кредиторської заборгованості тощо) у днях. Це натуральний показник ділової активності, який визначають як відношення тривалості звітного періоду до відповідного коефіцієнта оборотності. Зокрема тривалість обороту оборотних засобів (TO_{O3}) визначають за формулою:

$$TO_{O3} = \frac{360}{KO}. \quad (6.3)$$

У цій формулі 360 умовно відображає кількість днів у році. Аналіз ділової активності підприємства може бути поглиблений на основі використання даних квартальної чи піврічної фінансової звітності підприємства. Тоді у формулі 6.3 використовують відповідно 90 і 180 (днів).

Збільшення коефіцієнта оборотності та зменшення тривалості обороту означає пришвидшення проходження обіговими коштами усіх стадій руху капіталу.

За схожою схемою визначають оборотність використання основних засобів – розраховують відношення суми виручки від реалізації

продукції до середньорічної вартості основних засобів. Цей показник споріднений з показником фондівдачі.

Серед показників ділової активності заслуговують на увагу показники оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості. Як зазначалося, за аналогією до формули 6.2 їх визначають як відношення виручки до середньорічної вартості дебіторської чи кредиторської заборгованості.

Практичну аналітичну цінність має визначення тривалості обороту (середнього терміну погашення) кредиторської ($TO_{КЗ}$) та дебіторської ($TO_{ДЗ}$) заборгованості. Ці показники за аналогією до формули 6.3 вимірюють у днях і визначають за формулами:

$$TO_{КЗ} = \frac{360 \cdot \overline{КЗ}}{B}, \quad (6.4)$$

$$TO_{ДЗ} = \frac{360 \cdot \overline{ДЗ}}{B}, \quad (6.5)$$

де $\overline{КЗ}$, $\overline{ДЗ}$ – середньорічна сума відповідно кредиторської та дебіторської заборгованості (розрахована як середня хронологічна), тис. грн.

Показники тривалості обороту кредиторської і дебіторської заборгованості відображають середній період їх погашення.

До показників ділової активності підприємства належить і тривалість операційного та фінансового циклу.

Тривалість операційного циклу визначають як суму періоду обороту дебіторської заборгованості (в днях) і періоду обороту запасів (у днях):

$$T_{ОЦ} = TO_{З} + TO_{ДЗ}. \quad (6.6)$$

Тривалість фінансового циклу визначають як тривалість операційного циклу мінус період обороту кредиторської заборгованості:

$$T_{ФЦ} = T_{ОЦ} - TO_{КЗ}. \quad (6.7)$$

Показники оборотності основних видів активів і джерел фінансування наведені в табл. 6.2.

Коефіцієнт оборотності активів упродовж досліджуваного періоду майже не змінився, натомість помітнішими були зміни в динаміці окремих його складових. Так, коефіцієнт оборотності основних засобів у звітному році порівняно з базисним збільшився на 0,044. Виручка від реалізації продукції зросла помітніше, аніж вартість основних засобів, що й проявилось у підвищенні ефективності використання останніх.

Таблиця 6.2

Динаміка показників ділової активності підприємства

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, +/-
1	2	3	4	5
Середньорічна вартість активів, тис. грн	60116	63769	66350	6234
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн	28214	29953	30007	1793
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн	25875	29803	32809	6934
у т. ч. запаси	15462	17834	22089	6447
дебіторська заборгованість	8986	9791	8510	- 476
Середньорічна вартість кредиторської заборгованості, тис. грн	2566	2740	3392	826
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	49802	51905	53692	3890
Виручка від реалізації, тис. грн	28252	29157	31372	3120
Коефіцієнт оборотності активів	0,470	0,457	0,473	0,003
Коефіцієнт оборотності основних засобів	1,001	0,973	1,045	0,044
Тривалість обороту основних засобів, днів	360	370	344	- 16
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,092	0,978	0,956	- 0,136
Тривалість обороту оборотних активів, днів	330	368	377	47
Коефіцієнт оборотності запасів	1,806	1,635	1,420	- 0,386
Тривалість обороту запасів, днів	199	220	254	55
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,144	2,978	3,686	0,542
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, днів	115	121	98	- 17
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	11,01	10,64	9,25	- 1,76
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, днів	33	34	39	6
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,567	0,562	0,584	0,017
Тривалість операційного циклу, днів	314	341	352	38
Тривалість фінансового циклу, днів	281	307	313	32

Натомість зменшення коефіцієнта оборотності оборотних активів у звітному році порівняно з базисним свідчить про сповільнення їх обороту. Тривалість обороту збільшилася на 47 днів. Отже, має місце погіршення ефективності використання оборотних активів, адже темпи збільшення упродовж досліджуваного періоду їх вартості перевищували темпи зростання виручки від реалізації продукції.

Погіршення показників оборотності оборотних засобів пов'язане зі суттєвим (можливо, не зовсім обґрунтованим) збільшенням запасів у їх складі. Натомість поліпшилися показники оборотності дебіторської заборгованості. Її середньорічна вартість у динаміці дещо зменшилася, а завдяки збільшенню виручки тривалість обороту дебіторської заборгованості у звітному році порівняно з базисним скоротилася на 17 днів. Саме настільки зменшився середній період погашення дебіторської заборгованості, що позитивно позначилося на фінансовому стані підприємства. Натомість негативною є тенденція до зменшення показників оборотності кредиторської заборгованості.

Через погіршення показників оборотності запасів унаслідок помітного збільшення їх середньорічної заборгованості у звітному році порівняно з базисним збільшилася тривалість операційного і фінансового циклів. Такі зміни свідчать про певне погіршення показників ділової активності підприємства.

6.4. Резерви підвищення ділової активності підприємства

Можливості підвищення ділової активності підприємства слід шукати в трьох аспектах його діяльності: фінансовому, комерційному і виробничому.

Серед фінансових резервів підвищення ділової активності підприємства належить виділити передусім збільшення виручки від реалізації продукції, що за стабільної вартості капіталу та виробничих ресурсів значно прискорить їх обертання. З іншого боку, резервом підвищення ділової активності підприємства є формування оптимальної структури капіталу, тобто співвідношення між необоротними та оборотними активами. Збільшення частки оборотних активів призведе до зростання коефіцієнта оборотності сукупного капіталу підприємства та до скорочення періоду його обороту. Аналогічно

зміни в структурі оборотних активів впливають на відхилення їхнього коефіцієнта оборотності. Так, збільшення частки матеріальних запасів значно зменшує оборотність оборотних активів. Особливо це стосується сільського господарства, де, виходячи з особливостей виробничого процесу, період обороту запасів складає 8–9 місяців.

Важливим напрямом збільшення коефіцієнтів оборотності, а отже, й підвищення ділової активності підприємства є скорочення періоду обігу, яке пов'язане з комерційним аспектом його діяльності. Тут основними резервами підвищення ділової активності є:

- зростання якості продукції;
- організація ефективної маркетингової діяльності;
- пошук нових ринків збуту;
- прискорення документообігу;
- прискорення розрахунків.

Основним чинником, який формує рівень ділової активності підприємства, є тривалість виробничого циклу. Як зазначено, виробничий цикл залежить від особливостей галузі, зокрема в сільському господарстві – від природно-кліматичних умов виробництва, витрат коштів і праці на виробництво одиниці продукції. Його скорочення потребує вдосконалення технології, модернізації і механізації виробництва. Виходячи з цього, пошук резервів підвищення ділової активності підприємства здійснюють на основі дослідження ресурсних факторів економічної динаміки, за допомогою аналізу рівня інтенсифікації виробництва.

Контрольні запитання

1. Що відображає поняття «ділова активність підприємства» з позицій його фінансового стану?
2. У чому полягає суть «золотого правила економіки підприємства»? Яке його значення для аналізу ділової активності підприємства?
3. За якими якісними та кількісними показниками здійснюють аналіз ділової активності підприємства? Як оцінити їх зміну в динаміці?
4. Що відображають показники тривалості обороту дебіторської і кредиторської заборгованості?
5. Які найважливіші чинники впливають на ділову активність підприємства?

6. З якою метою розраховують тривалість операційного циклу?
7. Обґрунтуйте взаємозв'язок ділової активності підприємства з його фінансовою стійкістю та платоспроможністю.
8. За рахунок чого можна підвищити ділову активність підприємства?

ТЕМА 7. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Сутність рентабельності підприємства та її значення для оцінки результатів його діяльності

Аналіз рентабельності дає змогу визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Здійснюючи аналіз рентабельності, розрізняють дві категорії – дохідність і рентабельність.

Дохідність характеризує відношення рівня отриманого підприємством доходу до авансованого капіталу чи його складових елементів, до джерел формування ресурсів та їх складових, до загального обсягу поточних видатків та їх складових. Показники дохідності показують, скільки гривень доходу отримало підприємство з розрахунку на кожен гривню капіталу, активів, видатків тощо.

Рентабельність – один з основних критеріїв ефективності функціонування підприємства, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва. Рентабельність відображає відношення одержаного прибутку до авансованого капіталу чи його складових елементів, до джерел формування ресурсів та їх складових, до загального обсягу поточних видатків та їх складових. Коефіцієнти рентабельності – це система показників, які характеризують спроможність підприємства створювати прибуток у процесі його господарської діяльності. Показники рентабельності відображають суму прибутку, яку отримало підприємство з розрахунку на кожен гривню капіталу, активів, доходів і видатків тощо. Показники рентабельності можуть бути розраховані як коефіцієнти у вигляді десяткового дробу або представлені у вигляді відсотків.

Показники рентабельності визначають на основі даних форми №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» та форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». В основу їх розрахунку можуть бути покладені різні види прибутку підприємства: валовий (маржинальний) прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток. Найчастіше для розрахунку коефіцієнтів рентабельності задіюють чистий прибуток або прибуток до оподаткування.

Основними завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

- оцінка ефективності функціонування підприємства за досліджуваний період часу;
- аналіз темпів і напряму зміни рентабельності;
- вивчення впливу факторів на зміну рентабельності;
- пошук резервів і шляхів зростання рентабельності.

7.2. Фінансові результати підприємства та їх аналіз

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються приростом суми власного капіталу (чистих активів), основним джерелом якого є прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Вони представлені системою показників, котрі залежно від ефективності діяльності підприємства можуть бути додатними та від'ємними. Додатні значення фінансових результатів прийнято називати прибутком, а від'ємні – збитком.

Інформація про основні фінансові результати підприємства розкрита у формі №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Відповідно до цього документа можна виділити декілька видів фінансових результатів, алгоритм розрахунку яких показано в табл. 7.1.

Первинним фінансовим результатом діяльності підприємства є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, а кінцевим, узагальнюючим показником – чистий прибуток. Зауважимо, що чистий прибуток є сполучною ланкою між основними формами фінансової звітності підприємства. Він як складова нерозподіленого прибутку на кінець звітного періоду входить до складу власного капіталу:

Нерозподілений прибуток на кінець року = Нерозподілений прибуток на початок року + Чистий фінансовий результат (прибуток чи збиток) поточного періоду.

Таблиця 7.1

Види фінансових результатів підприємства та алгоритм їх розрахунку за формою №2 «Звіт про фінансові результати»

Показник	Алгоритм розрахунку
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ряд. 2000)	Сума виручки від реалізації за мінусом податку на додану вартість та акцизного збору
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (ряд. 2050)	Сума витрат, понесених на виробництво реалізованої продукції, відповідно до П(с)БО №16 “Витрати”
Валовий прибуток (ряд. 2090) (збиток) (ряд. 2095)	Різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) ряд. 2000 – ряд. 2050
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток (ряд. 2190) збиток (ряд. 2195)	Визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат ряд.2090 (ряд.2095) + ряд.2120 – ряд.2130 – – ряд.2150 – ряд.2180
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток (ряд. 2290) збиток (ряд. 2295)	Визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків) за мінусом фінансових та інших витрат (збитків) ряд.2190 (ряд.2195)+ ряд.2200 + ряд. 2220 + ряд.2240 – ряд.2250 – ряд.2255 – ряд.2275
Чистий фінансовий результат прибуток (ряд. 2350) збиток (ряд. 2355)	Розраховується як різниця прибутку (збитку) до оподаткування та податку на прибуток ряд. 2290 (ряд. 2295) – ряд. 2300

Проте підприємство може залучати додатковий капітал або формувати резерви з нерозподіленого прибутку, зробити коректування

нерозподіленого прибутку на початок періоду. У цьому разі обсяг змін нерозподіленого прибутку різнитиметься від розміру чистого прибутку, а самі зміни відображаються у формі №4 «Звіт про власний капітал».

Окремі види прибутку використовують для визначення різних показників рентабельності. Отже, аналіз формування різних видів прибутку в результаті певних доходів і витрат дає змогу встановити особливості формування рентабельності підприємства як критерію ефективності його функціонування.

Аналіз фінансових результатів підприємства здійснюють на основі прийомів вертикального та горизонтального аналізу. Горизонтальний аналіз фінансових результатів за звітний період – це дослідження змін відповідних показників у часі. При цьому визначають абсолютні та відносні відхилення фінансових результатів. Вертикальний аналіз передбачає з'ясування структури прибутку до оподаткування, операційних витрат тощо. За допомогою вертикального аналізу можна порівнювати відносні показники підприємств, що різняться за абсолютними показниками господарської діяльності.

Аналіз динаміки фінансових результатів підприємства (табл. 7.2) показав, що сума прибутку до оподаткування збільшилася за звітний період на 5,6%. Сільськогосподарські підприємства у досліджуваному періоді не сплачували податок на прибуток, тому весь фінансовий результат до оподаткування залишається у розпорядженні підприємства у вигляді чистого прибутку. Збільшення загальної суми чистого фінансового результату зумовлене зростанням операційних доходів, що не увійшли в собівартість реалізованої продукції. До таких, зокрема, належала й державна фінансова підтримка, отримувана сільськогосподарськими підприємствами у формі бюджетних дотацій та відшкодування ПДВ. Мало місце й зниження операційних і фінансових витрат. Усі ці зміни компенсували помітне підвищення собівартості реалізованої продукції, через яке значно зменшився валовий прибуток підприємства. Отже, протягом аналізованого періоду підприємству вдалося оптимізувати адміністративні витрати, витрати на збут (належать до операційних витрат підприємства) та фінансові витрати, що дало змогу за меншого валового прибутку одержати у звітному періоді більший чистий прибуток.

У процесі аналізу важливо не тільки дати оцінку динаміки фінансових результатів загалом і чистого прибутку зокрема, а й визна-

чити основні складові чистого прибутку підприємства, що допоможе виявити резерви його зростання. Для цього проводять аналіз внеску основних фінансових результатів у формування чистого фінансового результату.

Таблиця 7.2

**Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства,
тис. грн**

Показник	Рік		Зміна	
	базисний	звітний	тис. грн	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	29157	31372	2215	107,6
Собівартість реалізованої продукції	25075	28445	3370	113,4
Валовий прибуток	4082	2927	-1155	71,7
Операційні доходи	146	281	135	192,5
Операційні витрати	2634	1758	-876	66,7
Прибуток від операційної діяльності	1594	1450	-144	91,0
Фінансові витрати	316	100	-216	31,6
Фінансовий результат до оподаткування	1279	1351	72	105,6
Чистий фінансовий результат	1279	1351	72	105,6

Виходячи з типової розмірності показників форми №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» для підприємств основних галузей економіки, у тому числі сільськогосподарських, основними факторами, які впливають на формування чистого фінансового результату суб'єкта господарювання, є обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції та її собівартості. При цьому, зазначимо, що обсяг виручки від реалізації залежить від обсягів і структури виробництва продукції (робіт, послуг) та реалізаційних цін. Серед інших факторів впливу на розмір чистого прибутку виділимо адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства) та витрати на збут.

7.3. Основні показники рентабельності підприємства та їх аналіз

Показники рентабельності дають уявлення про те, наскільки ефективно підприємство здійснює свою діяльність, контролює витрати на виробництво і реалізацію продукції, який чистий прибуток при цьому отримує. Серед показників рентабельності виділяють три основні групи:

- показники економічної рентабельності – це співвідношення показників прибутку і середньорічних показників активів підприємства;
- показники фінансової рентабельності – це співвідношення показників прибутку і середньорічних показників пасивів підприємства;
- показники рентабельності виробництва та реалізації – це співвідношення показників одержаного підприємством прибутку та його доходів і витрат.

Аналізуючи показники рентабельності, слід пам'ятати, що нормативного значення для них зазвичай не існує, але є загальне правило: чим вище значення коефіцієнта рентабельності, тим краще. Що стосується динаміки показників рентабельності, то збільшення їх коефіцієнта протягом звітного періоду свідчить про покращання результатів діяльності та фінансового стану підприємства, зменшення – про їх погіршення. Якщо показники рентабельності порівнювати зі середньогалузевими показниками, то це дасть змогу визначити місце підприємства серед інших підприємств галузі. Можливе порівняння показників рентабельності підприємств різних галузей, що допомагає оцінити інвестиційну привабливість різних сегментів економіки. Окрім того, показники рентабельності порівнюють із запланованими, інформація про які міститься у поточних і перспективних планах, у бізнес-плані або у стратегічному плані підприємства.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюють за допомогою розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів):

- рентабельність інвестицій;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність діяльності;
- рентабельність продажу;
- рентабельність продукції.

Рентабельність інвестицій – це найбільш узагальнений показник рентабельності, який для різних суб'єктів аналізу відображає інвестиційну вигоду від вкладення капіталу, що функціонує в тій чи іншій формі, обсязі, умовах експлуатації та на певному проміжку часу. Так, для кредиторів зазначений показник асоціюватиметься з рівнем відсотків, які сплачує підприємство-позичальник, для власників – з рівнем рентабельності власного (акціонерного) капіталу, для керівництва – з рентабельністю активів чи рентабельністю продажу.

Рентабельність інвестицій розраховують як відношення прибутку до інвестицій, спрямованих на його отримання. При цьому прибуток може бути виражений як фінансовий результат до сплати податку на прибуток або як чистий фінансовий результат. Інвестиції розглядають або як акціонерний капітал, або як загальний основний капітал, або як сукупні інвестиції (сума власного капіталу й довгострокових залучених коштів). Те чи інше значення інвестицій використовують залежно від завдань аналізу. Найбільш прийнятним алгоритмом розрахунку рентабельності інвестицій (P_I) є:

$$P_I = \frac{ЧП}{CI} = \frac{ЧП}{BK^C + ДЗ^C} = \frac{\text{ф.2ряд.2350}}{\text{ф.1ряд.1495} + \text{ряд.1595}}, \quad (7.1)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток; CI – середньорічні сукупні інвестиції; BK^C – середньорічна вартість власного капіталу; $ДЗ^C$ – середньорічна вартість довгострокових зобов'язань.

Рентабельність активів (P_A) – це комплексний показник, який дає змогу оцінювати результати основної діяльності підприємства. Він виражає віддачу, що припадає на гривню активів підприємства, обчислюється як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів:

$$P_A = \frac{ЧП}{A^C} = \frac{\text{ф.2ряд.2350}}{\text{ф.1ряд.1300}}, \quad (7.2)$$

де A^C – середньорічна вартість активів.

Що стосується **рентабельності власного капіталу**, то цей показник відображає обсяг прибутку, який отримує підприємство з кожної гривні вкладеного власного капіталу. Як зазначено, рентабельність власного капіталу становить особливий інтерес для власників підприємства й можливих інвесторів. Цей коефіцієнт (P_{BK}) розраховують як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу:

$$P_{BK} = \frac{ЧП}{BK^c} = \frac{\text{ф.2ряд.2350}}{\text{ф.1ряд.1495}} \quad (7.3)$$

Рентабельність продажу характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – процес реалізації його продукції. Вона показує, яку суму прибутку від реалізації одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції. Отже, рентабельність продажу (P_p) характеризує ефективність продажу для підприємства й обчислюється як відношення прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг до чистого доходу від реалізації:

$$P_p = \frac{\Pi^p}{B^p} = \frac{Впр - Ав - Вз}{B^p} = \frac{\text{ф.2(ряд.2090 - ряд.2130 - ряд.2180)}}{\text{ф.2ряд.2000}}, \quad (7.4)$$

де Π^p – прибуток від реалізації продукції; B^p – виручка від реалізації продукції; $Впр$ – валовий прибуток; $Ав$ – адміністративні витрати; $Вз$ – витрати на збут.

У рамках аналізу рентабельності продажу визначають та аналізують як рентабельність продажу всієї продукції загалом, так і рентабельність продажу окремих видів продукції.

Рентабельність основної діяльності розраховують як відношення чистого прибутку підприємства до виручки від реалізації продукції. Цей показник ($P_{од}$) вказує на обсяг одержаного підприємством чистого прибутку з розрахунку на кожну гривню реалізованої продукції:

$$P_{од} = \frac{ЧП}{B^p} = \frac{\text{ф.2ряд.2290}}{\text{ф.2ряд.2000}} \quad (7.5)$$

Рентабельність продукції ($P_{пр}$) – це відношення прибутку від реалізації продукції до витрат на її виробництво і реалізацію, що характеризує окупність цих витрат:

$$P_{пр} = \frac{\Pi^p}{ПC^p} = \frac{\text{ф.2(ряд.2090 - ряд.2130 - ряд.2180)}}{\text{ф.2(ряд.2050 + ряд.2130 + ряд.2150)}}, \quad (7.6)$$

де $ПC^p$ – витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Важливу інформацію отримуємо, порівнюючи показники рентабельності досліджуваного підприємства з показниками інших підприємств галузі (прямих конкурентів), суміжних суб'єктів господарювання. Значення рентабельності продажу та рентабельності продукції для різних галузей, масштабів виробництва і рівня технології можуть сильно різнитися. Наслідком цієї варіації є дії виробників та інвесторів, які реагують на існуючий рівень ефективності функціонування відповідних об'єктів, перерозподіляючи кошти на їх подальше фінан-

сування. Тому доволі важливим є аналіз динаміки показників рентабельності, який дає змогу оцінити результативність заходів з удосконалення структури та організації виробництва.

Показники рентабельності можуть набувати додатних і від'ємних значень. Якщо показники рентабельності є меншими від нуля (їх ще називають показниками збитковості), то підприємство протягом аналізованого періоду одержало збиток, його функціонування є неефективним. Що стосується динаміки показників рентабельності, то, звичайно, їх зростання оцінюють як позитивну тенденцію, а зменшення – як негативну.

Як видно з даних, представлених у табл. 7.3, за досліджуваний період показники рентабельності підприємства дещо поліпшилися, оскільки рентабельність інвестицій, активів та власного капіталу збільшилася на 0,1 відсоткового пункту. Зауважимо, що показники рентабельності інвестицій та рентабельності активів були дуже близькими через невеликий обсяг короткостроково залученого капіталу. З кожної авансованої у свою діяльність гривні підприємство отримувало близько 0,02 грн прибутку.

Таблиця 7.3

Динаміка показників рентабельності підприємства

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Середньорічна вартість активів, тис. грн	63769	66350	2581
Середньорічна вартість власного капіталу, тис. грн	51905	53692	1787
Середньорічна вартість довгострокових зобов'язань, тис. грн	7945	8045	100
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	29157	31372	2215
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн	27243	29952	2709
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	1914	1420	- 494
Чистий прибуток, тис. грн	1279	1351	72
Рентабельність інвестицій, %	2,1	2,2	0,1
Рентабельність активів, %	2,0	2,1	0,1
Рентабельність власного капіталу, %	2,4	2,5	0,1
Рентабельність основної діяльності, %	4,4	4,3	- 0,1
Рентабельність продажу, %	6,6	4,5	- 2,1
Рентабельність продукції, %	7,0	4,7	- 2,3

Оскільки темп зростання виручки від реалізації є більшим, ніж темп зростання чистого прибутку, це призвело до зниження рівня рентабельності основної діяльності підприємства. Що стосується рентабельності продажу та рентабельності продукції, то зростання витрат на виробництво й реалізацію продукції зумовило зменшення прибутку від реалізації, а це у свою чергу спричинило зниження рентабельності продажу на 2,1 пункту, а рентабельності продукції – на 2,3 пункту. Слід також вказати, що протягом аналізованого періоду всі показники рентабельності були додатними, і це позитивно характеризує фінансовий стан підприємства.

7.4. Факторний аналіз рентабельності підприємства

Важливим етапом аналізу ефективності діяльності підприємства є виявлення впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на динаміку показників рентабельності. З цією метою використовують методи факторного аналізу, прийоми моделювання детермінованих і стохастичних факторних систем.

Кожен показник рентабельності є двофакторною кратною моделлю, яка через розклад на складові її чисельника та знаменника перетворюється на багатофакторні адитивні, кратні та мультиплікативні моделі.

Рентабельність активів як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства та його фінансового стану поєднує весь набір елементів, що описують різні сторони роботи суб'єкта господарювання. Оскільки активи підприємства складаються з необоротних та оборотних активів, то важливими чинниками, які впливають на їх рентабельність, будуть показник фондомісткості та коефіцієнт завантаження оборотних активів. Окрім того, на рентабельність активів впливає рентабельність основної діяльності, а взаємозв'язок між чинниками можна описати як:

$$P_A = \frac{\text{ЧП}}{A^C} = \frac{\text{ЧП}}{HA^C + OA^C} = \frac{\text{ЧП}}{B_p} \times \frac{B_p}{(HA^C + OA^C)} = \frac{\text{ЧП}}{B_p} / \frac{(HA^C + OA^C)}{B_p} = P_{\text{од}} / (\Phi_M + K_3), \quad (7.7)$$

де HA^C – середньорічна вартість необоротних активів; OA^C – середньорічна вартість оборотних активів; Φ_M – фондомісткість продукції; K_3 – коефіцієнт завантаження оборотних активів підприємства. Останній є

зворотним до коефіцієнта оборотності оборотних активів показником ($K_3 = 1/K_{06}$).

Проаналізувавши взаємозв'язки між чинниками, які формують рентабельність активів, можна виділити елементи, що найсильніше позитивно чи негативно впливають, і зосередити увагу на них.

Для розрахунку впливу факторів на показник рентабельності активів підприємства у змішаній трифакторній моделі слід використати прийом ланцюгових підстановок. Відповідно до викладеної в темі 2 методики факторного аналізу прийом ланцюгових підстановок передбачає поступову заміну базових значень факторів на звітні, при цьому обчислюють умовні результативні показники. Оскільки кількість умовних результативних показників має бути на одиницю менша, ніж кількість факторів у моделі, то в нашому прикладі розраховуємо два умовні результативні показники за формулами:

$$P_{АУМ_1} = P_{ОД_0} / (\Phi_{M_0} + K_{31}); \quad (7.8)$$

$$P_{АУМ_2} = P_{ОД_0} / (\Phi_{M_1} + K_{31}), \quad (7.9)$$

де $P_{ОД_0}$ – рентабельність основної діяльності підприємства у базисному році; Φ_{M_0} та Φ_{M_1} – фондомісткість продукції у базисному та звітному роках відповідно, K_{31} – коефіцієнт завантаження оборотних активів підприємства у звітному році.

Вплив факторів на відхилення рентабельності активів у звітному році порівняно зі значенням базисного року може бути визначений за допомогою формул:

- вплив зміни рентабельності основної діяльності:

$$\Delta P_A(P_{ОД}) = P_{А1} - P_{АУМ_2}; \quad (7.10)$$

- вплив зміни фондомісткості продукції:

$$\Delta P_A(\Phi_M) = P_{АУМ_2} - P_{АУМ_1}; \quad (7.11)$$

- вплив зміни коефіцієнта завантаження оборотних активів:

$$\Delta P_A(K_3) = P_{АУМ_1} - P_{А0}. \quad (7.12)$$

Для точності розрахунків показники рентабельності доцільно перевести в коефіцієнти. Приклад розрахунку впливу чинників на зміну рентабельності активів показано в табл. 7.4.

Факторний аналіз засвідчує, що найпомітніший позитивний вплив на зростання рентабельності активів підприємства чинило зменшення фондомісткості продукції, завдяки чому результативний показник (коефіцієнт) підвищився на 0,123. Водночас зростання коефіцієнта завантаження оборотних активів (тобто зниження коефіціє-

ента їх оборотності) та зменшення рентабельності основної діяльності спричинило зниження рентабельності активів.

Таблиця 7.4

Розрахунок впливу факторів на зміну рентабельності активів

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Рентабельність основної діяльності	0,044	0,043	- 0,001
Фондомісткість продукції	1,182	1,059	- 0,123
Коефіцієнт завантаженості оборотних активів	1,022	1,036	0,014
Рентабельність активів	0,0199	0,0205	0,0006
Відхилення рентабельності активів за рахунок зміни:			
рентабельності основної діяльності	x	x	- 0,0004
фондомісткості продукції	x	x	0,0012
коефіцієнта завантаження оборотних активів	x	x	- 0,0002

На відхилення рівня рентабельності реалізації продукції загалом впливають отримані підприємством виручка та прибуток від реалізації. У свою чергу прибуток від реалізації формується під впливом виручки від реалізації продукції, собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут. Взаємозв'язок між переліченими факторами описується як:

$$P_p = \frac{\Pi^p}{B^p} = \frac{B^p - ПС^p}{B^p} = \frac{B^p - (C^p + Av + Bz)}{B^p}, \quad (7.13)$$

де Π^p – прибуток від реалізації продукції; B^p – виручка від реалізації продукції; $ПС^p$ – витрати на виробництво та реалізацію продукції; C^p – собівартість реалізованої продукції; Av – адміністративні витрати; Bz – витрати на збут.

Отже, виручка від реалізації продукції та повна собівартість реалізованої продукції є факторами першого порядку, які впливають на рентабельність продажу, а виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати та витрати на збут – фактори другого порядку.

Використавши метод ланцюгових підстановок, визначимо вплив факторів першого порядку на зміну рентабельності продажу. Для цього обчислимо умовну рентабельність продажу за виручки звітного періоду та повної собівартості базисного:

$$P_{p.ум} = \frac{B^P_1 - ПС^P_0}{B^P_1} \times 100, \quad (7.14)$$

де $P_{p.ум}$ – умовна рентабельність продажу; B^P_1 – виручка від реалізації продукції у звітному році; $ПС^P_0$ – витрати на виробництво та реалізацію продукції в базисному році.

Тоді вплив факторів на відхилення рентабельності продажу у звітному році порівняно базисним (табл. 7.5) може бути визначений зі застосуванням формул:

- вплив зміни виручки від реалізації продукції:

$$\Delta P_p(B^P) = P_{p.ум} - P_{p.0} \quad (7.15)$$

- вплив зміни витрат на виробництво та реалізацію продукції:

$$\Delta P_p(ПС^P) = P_{p.1} - P_{p.ум}, \quad (7.16)$$

де $\Delta P_p(B^P)$, $\Delta P_p(ПС^P)$ – відхилення рентабельності продажу за рахунок зміни виручки від реалізації продукції й витрат на її виробництво та реалізацію; $P_{p.0}$, $P_{p.1}$ – рентабельність продажу відповідно у базисному та звітному роках.

Таблиця 7.5

Вплив чинників першого порядку на рентабельність продажу

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг, тис. грн	29157	31372	+2215
Витрати на виробництво та реалізацію продукції, робіт і послуг, тис. грн	27243	29952	+2709
Рентабельність продажу, %	6,6	4,5	-2,1 п
Відхилення рентабельності продажу за рахунок зміни:			
- виручки від реалізації	х	х	+6,6 п
- витрат на виробництво та реалізацію	х	х	- 8,7 п

Отже, зменшення рентабельності продажу зумовлене насамперед зростанням витрат на виробництво та реалізацію продукції. За рахунок цього фактора результативний показник зменшився на 8,7 відсоткового пункту. Зауважимо, що якби витрати виробництва були незмінними, то рентабельність продажу за рахунок збільшення виручки від реалізації зросла б на 6,6 відсоткового пункту.

Оскільки витрати виробництва є основним фактором, який призвів до зменшення рентабельності продажу, то їх вплив вимагає детальнішого аналізу. Для цього визначимо вплив на формування рен-

табельності продажу чинників другого порядку, використавши при цьому метод пайової участі.

Вплив зміни виробничої собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат і витрат на збут на відхилення рентабельності продажу визначаємо за формулами.

$$\Delta P_p(C^p) = \frac{\Delta P^p(PC^p)}{\Delta PC^p} \times \Delta C^p; \quad (7.17)$$

$$\Delta P_p(Aв) = \frac{\Delta P^p(PC^p)}{\Delta PC^p} \times \Delta Aв; \quad (7.18)$$

$$\Delta P_p(Bз) = \frac{\Delta P^p(PC^p)}{\Delta PC^p} \times \Delta Bз. \quad (7.19)$$

Результат розрахунків відображено в табл. 7.6.

Таблиця 7.6

Вплив факторів другого порядку на зміну рентабельності продажу

Показник	Абсолютний приріст показника, тис. грн	Частка фактора в загальній сумі приросту, %	Результат впливу (відхилення рентабельності продажу, +/- п.
Зміна витрат на виробництво та реалізацію продукції	2709	100,0	- 8,7 п
у тому числі за рахунок зміни: собівартості реалізованої продукції	3370	124,4	-10,8 п
адміністративних витрат	- 255	- 9,4	+0,8 п
витрат на збут	- 406	- 15,0	+1,3 п

Встановлено, що основним чинником, який призвів до зменшення рентабельності продажу, є збільшення собівартості реалізованої продукції на 3370 тис. грн, за рахунок чого аналізований показник зменшився на 10,8 пункту. Що стосується адміністративних витрат і витрат на збут, то підприємству вдалося їх оптимізувати, завдяки чому рентабельність продажу сумарно зросла на 2,1 пункту.

Отже, основні резерви збільшення рентабельності продажу підприємства слід пов'язувати зі зменшенням собівартості реалізованої продукції. Зазначимо, що це зменшення повинно бути обґрунтованим, воно не має супроводжуватися зниженням якості продукції. Методику детальнішого аналізу собівартості продукції покажемо в темі 12.

Контрольні запитання

1. Рентабельність як критерій фінансового стану підприємства. У якій формі відображають показники рентабельності?
2. Які кількісні показники використовують в аналізі рентабельності підприємства?
3. Який порядок формування прибутку підприємства згідно з НП(с)БО? Як цей порядок враховують в аналізі?
4. Які фактори впливають на формування чистого прибутку підприємства?
5. Які показники рентабельності характеризують окупність понесених витрат?
6. Яка економічна суть рентабельності активів підприємства?
7. Чи можна порівнювати показники рентабельності підприємств різних галузей?
8. Які фактори впливають на зміну рентабельності продажу?
9. Які факторні моделі можна використовувати для аналізу показників рентабельності?

РОЗДІЛ 3. АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 8. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

8.1. Завдання аналізу та джерела даних

Земля – основний і незамінний ресурс для сільськогосподарського виробництва. За обсягом придатних для ведення сільського господарства земельних ресурсів із розрахунку на одну особу Україна – одна з найбагатших країн світу. Як доволі високі оцінюються якісні показники угідь.

Незважаючи на значні ресурси, раціональне використання землі – одне з найважливіших народногосподарських завдань. Проблема полягає й у тому, що в Україні дуже високий рівень залучення земель в систему аграрного виробництва: частка сільськогосподарських угідь у загальній площі територій становить 69%, рівень їх розораності – 78%. При цьому значні площі угідь узагалі не використовуються, а на залучених у господарський обіг виробництво сільськогосподарської продукції з розрахунку на 1 га поступається показникам розвинутих країн світу. Проблемою є деградація угідь через нераціональне їх використання.

Основне завдання аналізу полягає у визначенні заходів, які б забезпечили найефективніше використання земельних ресурсів сільськогосподарським підприємством із дотриманням екологічних вимог і законодавчих норм.

Складові аналізу: визначення складу і структури земельного фонду підприємства та можливостей їх удосконалення; вивчення ступеня використання орних земель, зокрема наявності науково обґрунтованих сівозмін, рівня їх освоєння; встановлення ефективності використання земельних ресурсів та можливостей її підвищення.

Основні джерела інформації:

- законодавча база: Земельний кодекс України, Закон України «Про оренду землі», інші нормативні документи, що визначають умови та порядок використання земель сільськогосподарського призначення;

- економічні показники: річна звітність підприємства з відображенням інформації про землекористування, стан рослинницької і тваринницької галузей, посівні площі, внесення добрив; дані оперативного обліку; бізнес-плани підприємства;
- інформація про стан земельних ресурсів та умови їх використання: договори оренди земельних паїв, картографічні документи (грунтові карти, картограми), паспорт поля тощо.

8.2. Аналіз розмірів, складу, структури земельних угідь та їх якісних параметрів

Оснoву аграрного землекористування складають землі сільськогосподарського призначення. Їх поділяють на дві частини: сільськогосподарські угіддя – рілля, багаторічні насадження, сіножаті, пасовища, перелоги; несільськогосподарські угіддя – господарські шляхи і прогони, полезахисні лісові смуги та інші захисні насадження (крім тих, що віднесені до земель лісового фонду), землі під господарськими будівлями і дворами, землі тимчасової консервації тощо.

За окремим суб'єктом землекористування чи території визначають *структуру земельних угідь*, тобто співвідношення окремих видів угідь у загальній їх площі. Структура угідь залежить від рельєфу місцевості та якості ґрунтів. Для визначення можливостей внесення в неї змін, виходячи з господарських потреб, доцільно порівняти її зі структурою земельних угідь території, де функціонує сільськогосподарське підприємство.

Структура та якісні характеристики угідь визначають виробничий напрям сільськогосподарського підприємства. Аналізуючи структуру угідь, дають оцінку раціональності їх використання. Так, висока частка у структурі земельних ресурсів природних кормових угідь (сінокосів і пасовищ) вказує на доцільність розвитку скотарства. Однак чимало сільськогосподарських підприємств з економічних причин взагалі не утримують худобу, і в структурі їх землекористування домінують орні землі.

На зміну структури земельних угідь впливає трансформація останніх – переведення їх з одного виду в інший. На практиці часто відбувається відведення земель сільськогосподарського призначення під житлову забудову, будівництво промислових і культурно-побуто-

вих об'єктів, доріг, створення чи розширення державних заповідних зон, виведення зі сільськогосподарського обороту деградованих, еродованих земель. Ці зміни можуть зачіпати й розміри землекористування окремого сільськогосподарського підприємства.

У принципі ймовірні процеси трансформації несільськогосподарських угідь у сільськогосподарські – через розкорчовування пнів і чагарників, осушення заболочених площ, розорювання цілинних і перелогових земель. Однак реальні можливості такої трансформації, які б були доцільними з економічного й екологічного погляду, вкрай обмежені. Ба більше, існує об'єктивна доцільність виведення з обороту частини найменш продуктивних угідь і в процесі аналізу встановлюють можливості та наслідки такої трансформації.

У рамках аналізу структури земельних ресурсів вивчають зміни в їх складі, встановлюють тенденції, темпи і причини цих змін. Дають оцінку таким змінам із погляду не тільки потреб підприємства, а й суспільних інтересів, вимог раціонального екологічнобезпечного землекористування.

Для аналізу стану земельних угідь на рівні окремого агровиробника використовують показники:

- питома вага орних земель у площі сільськогосподарських угідь (рівень розораності);
- відношення посівної площі до площі ріллі (частка ріллі в обробітку);
- питома вага меліорованих (осушених, зрошуваних тощо) земель у площі сільськогосподарських угідь.

Завдання землекористувачів – підвищувати родючість землі та зберігати інші корисні її властивості. Для поліпшення сільськогосподарських угідь вносять підвищені норми добрив, особливо органічних, здійснюють вапнування кислих ґрунтів, застосовують прогресивні способи обробітку ґрунту, виконують роботи з покращання сінокосів й окультурення пасовищ та ін.

Аналізуючи заходи з поліпшення (меліорації) угідь, визначають частку площі земель, на яких проведено роботи з підвищення їх родючості, у загальній площі відповідного виду угідь. Аналізують вживання заходів за строками, обсягом, вартістю, якістю, економічною та екологічною ефективністю. Відповідні показники порівнюють із запланованими, встановлюють причини невиконання або затримки виконання запланованого.

У рамках аналізу ефективності заходів з поліпшення угідь визначають приріст урожайності у натуральному і вартісному показниках. Вартість приросту урожаю в ринкових цінах порівнюють зі сумою витрат на поліпшення угідь. Захід вважають ефективним, якщо вартість додатково одержаної продукції, як мінімум, покриває відповідні витрати. Водночас слід враховувати, що меліоративні роботи часто є доволі дорогими і термін окупності витрат на їх проведення може бути тривалим.

Розвиток тваринництва передбачає підвищення інтенсивності використання природних кормових угідь. Тому для аналізу структури угідь підприємства вивчають наявність і потребу в поліпшених сіножатях і культурних пасовищах, деталізують можливості та шляхи їх створення.

Окремі земельні ділянки помітно різняться за якістю угідь, а їх якісні характеристики повинні враховуватися в аналізі. Врахування якості ґрунтів необхідне для дотримання умов порівняності в аналізі ефективності агротехнічних засобів, сівозмін, впровадження нових сортів культур тощо.

Фахівці використовують фізичні й хімічні показники якості угідь: вміст гумусу, кислотність, наявність доступного фосфору і калію та ін. На основі фізичних і хімічних характеристик визначають показники якості ґрунту в балах. На основі показників потенційної родючості за спеціальною методикою проводять нормативну грошову оцінку земель сільськогосподарського призначення, яка виступає важливим інструментом відображення їх якості.

Бальна характеристика та грошова оцінка угідь є показниками, які можна широко використовувати в економічних розрахунках. На їх основі встановлюють ймовірний приріст врожайності культур і потенційний обсяг виробництва продукції, витрати за користування угіддями (зокрема від їх грошової оцінки залежить розмір орендної плати).

Прийоми аналізу для визначення потенційної урожайності основних культур залежно від якості угідь – порівняння, кореляційно-регресійний, типологічні та аналітичні групування. Вони передбачають врахування показників урожайності, уже досягнутих іншими сільгоспвиробниками.

8.3. Аналіз використання орних земель

Рілля – найбільш інтенсивний вид сільськогосподарських угідь. Результати її використання визначають загальні результати аграрного виробництва. Рівень використання ріллі залежить від системи землеробства – комплексу взаємопов'язаних агротехнічних, меліоративних, організаційних заходів. Вони відображають інтенсивність використання орних земель, способи відновлення і підвищення родючості ґрунту.

Об'єктом аналізу використання ріллі є впроваджена в агропідприємстві сівозміна. Сівозміну характеризують структура посівних площ і порядок чергування культур на полях підприємства.

Аналізують раціональність структури посівних площ: визначають питому вагу в загальній площі посівів окремих культур (особливо тих, щодо яких є обмеження максимальної частки в структурі посівних площ – цукрового буряку, льону, соняшнику), просапних культур (їх вирощування підвищує загрозу ерозійних процесів, особливо на ділянках зі складним рельєфом), багаторічних трав (їх вирощування сприяє підвищенню родючості ґрунту). Окремі вимоги щодо формування структури посівних площ закріплені законодавчо. Зокрема Постановою Кабінету Міністрів України визначені нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних природно-сільськогосподарських регіонах. Наприклад, посіви озимої пшениці на одне й те саме поле повинні повертатися не раніше, ніж через два роки, цукрового буряку, озимого та ярого ріпаку – не раніше ніж через три, соняшнику – через сім років тощо.

Аналіз сівозміни передбачає вивчення:

- наявності сівозмін, їх типів (польова, ґрунтозахисна, кормова та ін.) і відповідності цих типів місцевим природно-кліматичним умовам, ступеня освоєння сівозмін;
- дотримання встановленого порядку чергування культур у полях сівозмін;
- найтипівіших відхилень від встановленого порядку чергувань культур, а також їх причин;
- екологічних та економічних наслідків порушення встановленого порядку чергування культур.

Оцінка ефективності сівозмін здійснюється за показниками:

- грошові надходження, прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції з розрахунку на 1 га посівних площ;
- рівень урожайності основних культур, який залежить від попередників;
- виробництво кормів (продукції вирощування кормових культур – у центнерах кормових одиниць) із розрахунку на 1 га ріллі;
- динаміка основних характеристик ґрунтів – вмісту гумусу, ерозійних процесів, які свідчать про відповідність сівозміни еколого-безпечному землекористуванню.

Освоєння раціональних сівозмін дає змогу: ефективно використовувати наявні поживні речовини ґрунту і внесені з добривами; ефективно боротися з бур'янами, шкідниками і хворобами; рівномірніше розподіляти польові роботи; продуктивніше задіювати техніку, трудові і матеріальні ресурси.

Аналіз використання ріллі доповнюють економічною оцінкою ефективності вирощування основних сільськогосподарських культур.

Основними критеріями ефективності використання ріллі для вирощування продовольчих і технічних культур (продукція вирощування яких реалізовується) є: прибуток, отриманий з 1 га посівних площ (за стовідсоткового рівня товарності); рівень рентабельності виробництва продукції. Додаткові критерії – затрати праці й коштів із розрахунку на 1 га посівів. Вирощування окремих культур потребує значних витрат, які не всі підприємства спроможні забезпечити в достатньому обсязі, і цю обставину слід враховувати для формулювання висновків за результатами аналізу. Застосування зазначених критеріїв показано в табл. 8.1.

Найвищий обсяг прибутку з розрахунку на 1 га посівів отримано від вирощування овочів. Однак ці культури потребують істотних виробничих витрат. Слід також враховувати спроможність підприємства організувати вигідний продаж виробленої продукції. Зазначені обставини не дають змоги підприємству планувати різке збільшення обсягів вирощування овочів із метою отримання значних доходів. Якщо рівень рентабельності зерна перевищує рентабельність технічних культур, то з розрахунку на 1 га посівів зернових підприємство отримало менший обсяг прибутку, ніж за вирощування цукрового буряку та ріпаку. Отже, за окремими критеріями ефективність вирощування сільськогосподарських культур може не узгоджуватися. Дохід

із розрахунку на 1 га посівів – вагомий, але не достатній для остаточних висновків про оцінку використання ріллі. Остаточного висновку про планування сівозміни можна дійти з урахуванням очікуваних фінансових результатів та ресурсних можливостей підприємства.

Таблиця 8.1

Економічна оцінка вирощування продовольчих і технічних культур сільськогосподарським підприємством

Показник	Зернові	Цукровий буряк	Ріпак	Овочі
Урожайність, ц/га	32,7	411	22,4	296
Собівартість 1 ц товарної продукції, грн	116,18	40,75	215,94	43,72
Середня реалізаційна ціна 1 ц, грн	158,47	49,80	260,65	72,68
З розрахунку на 1 га посівів* :				
виручка, грн	5182	20468	5839	21513
витрати, грн	3799	16748	4837	12941
прибуток, грн	1383	3720	1002	8572
затрати праці, люд.-год.	23	242	21	330
Рівень рентабельності, %	36,4	22,2	20,7	66,3

*За стовідсоткового рівня товарності.

Ефективність вирощування кормових культур оцінюють за показниками виходу кормових одиниць і перетравного протеїну з 1 га їх посівів (табл. 8.2). До уваги рекомендують брати середні показники урожайності за кілька останніх років, що дає змогу нівелювати вплив погодного чинника.

Оскільки одні культури можуть забезпечувати вищий вихід кормових одиниць з 1 га посівів, інші – перетравного протеїну, в аналізі доцільно використовувати показник – вихід кормопротеїнових одиниць (КПО) з 1 га, який розраховують за формулою:

$$\text{КПО} = \text{У}(\text{К} + 10\text{П}) : 2, \quad (8.1)$$

де У – вихід кормової продукції з 1 га, ц (урожайність); К – вміст кормових одиниць в 1 ц корму; П – вміст перетравного протеїну в 1 ц корму, ц.

Як додатковий критерій можна використовувати собівартість 1 ц кормових одиниць. Тоді враховуватимуться фінансові можливості підприємства для організації виробництва окремих видів кормів.

Таблиця 8.2

**Оцінка вирощування кормових культур
сільськогосподарським підприємством**

Культура	Середня урожайність за три останні роки, ц/га	Вміст в 1 ц корму		Вихід з 1 га посівної площі	
		кормових одиниць, ц	перетравного протеїну, кг	кормових одиниць, ц	перетравного протеїну, кг
Багаторічні трави на сіно	34,6	0,52	8,0	18,0	277
Багаторічні трави на зелену масу	298	0,20	2,7	59,6	805
Однорічні трави на зелену масу	302	0,23	2,0	69,5	604
Кукурудза, зелена маса	457	0,20	1,4	91,4	640
Кормові коренеплоди	487	0,15	0,09	73,1	438

Якими б високими не були показники ефективності певної культури, доходити висновку про її доцільну частку в структурі посівів можна лише з урахуванням агротехнічних вимог і можливостей раціонально використати отриманий урожай. Отже, звертають увагу на наявність вигідних каналів збуту, створення міцної кормової бази, наявність ресурсів для забезпечення високого рівня агротехніки – трудових, матеріальних, енергетичних.

8.4. Аналіз умов та ефективності використання сільськогосподарських угідь

Сьогодні сільськогосподарські підприємства використовують угіддя зазвичай на засадах оренди земельних паїв. За рахунок укладання додаткових договорів оренди можна збільшити площу землекористування. В Україні зростає рівень конкуренції між сільськогосподарськими підприємствами за право оренди земельних паїв, що є одним з основних чинників підвищення рівня орендної плати.

Аналіз умов оренди допомагає обґрунтувати заходи, які збережуть використання сільськогосподарськими підприємствами великих масивів земельних угідь. Орендна плата має певне соціальне значення для сільського населення і також є об'єктом аналізу.

Аналіз оренди земельних паїв здійснюють за такими показниками:

- динаміка кількості укладених договорів (відображає формування земельного потенціалу підприємства);
- термін, на який укладено договори оренди, років;
- орендна плата за 1 га (пай) за рік, грн;
- плата за оренду 1 га угідь у відсотках до його грошової оцінки;
- частка форм орендної плати – грошової, натуральної, відрядної в загальному її обсязі, %;
- рівень виплати орендної плати за рік (у відсотках до передбаченої договорами).

Рівень орендної плати повинен відповідати передбаченому нормативними документами. Згідно з вимогами Указу Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян – власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» розмір орендної плати за використання паю встановлений на рівні не менше трьох відсотків визначеної відповідно до законодавства вартості земельної ділянки, земельної частки (паю). Зазначена необхідність поступового збільшення цієї плати залежно від результатів господарської діяльності й фінансово-економічного стану орендаря. У разі індексації грошової оцінки землі, на основі якої визначають вартість паю, належить проіндексувати й розмір орендної плати.

Термін, на який укладені договори оренди, повинен дати орендарю змогу сформувати раціональну сівозміну. Чим тривалішим є договір оренди, тим більше можливостей і стимулів в орендаря вживати заходи для підвищення економічної родючості ґрунту. Ці обставини беруть до уваги, аналізуючи терміни оренди. Вважається, що привабливішою для орендодавців є грошова форма орендної плати. Звертають увагу на рівень видатків на орендну плату, який порівнюють з доходами підприємства від реалізації сільськогосподарської продукції (табл. 8.3).

Ефективність (результативність) задіяння земельних ресурсів відображає використання природної родючості ґрунту, раціональність

структури земельних угідь і структури посівних площ, освоєння сіво-
змін, віддачу живої та уречевленої праці, ефективність селекції тощо.

Таблиця 8.3

Оренда сільськогосподарських угідь агропідприємством

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, +/-
Площа орендованих угідь, га	1725	1725	1780	55
Плата за оренду угідь, тис. грн	785,8	930,0	1255,3	469,5
в т.ч. за оренду 1 га угідь, грн	456	539	705	249
Частка орендної плати у витратах на с.-г. виробництво, %	7,7	8,1	9,0	1,3
Орендна плата до, %: грошової оцінки угідь	2,9	3,4	4,0	1,1
виручки від реалізації с.-г. продукції	6,5	7,6	8,4	1,9

Виділяють технологічну, економічну, соціальну, екологічну ефективність використання земельних ресурсів.

Технологічну ефективність вимірюють натуральними показниками: урожайністю, виходом окремих видів продукції рослинництва і тваринництва на одиницю площі відповідних угідь (виробництво молока, м'яса всіх видів на 100 га сільськогосподарських угідь; виробництво зерна, свинини на 100 га ріллі), виробництвом кормів (у центнерах кормових одиниць) на 100 га сільськогосподарських угідь. До показників технологічної ефективності належить і виробництво валової продукції сільського господарства в постійних цінах на 100 га сільськогосподарських угідь.

Їх аналіз доповнюють вивченням показників інтенсивності використання земельних ресурсів. Такими є: щільність поголів'я тварин на 100 га угідь, відношення посівної площі до площі ріллі (за рахунок підпокровних, проміжних, поукісних культур цей коефіцієнт може перевищувати одиницю), частка посівів окремих культур у структурі посівних площ. Зазначені показники є факторами, які впливають на технологічну ефективність використання угідь.

Зокрема щільність поголів'я тварин та їх продуктивність є факторами першого порядку, що впливають на виробництво продукції тваринництва на 100 га угідь. Між зазначеними ознаками існує функціональний зв'язок, оскільки результативна ознака визначається як добуток факторних ознак. Вплив таких факторів на відхилення виробництва продукції тваринництва на 100 га угідь у звітному році порівняно з базисним (табл. 8.4) може бути визначений за допомогою способу обчислення різниць із застосуванням формул:

- вплив зміни щільності поголів'я:

$$\Delta \text{ВП}_{\text{ЩП}} = (\text{ЩП}_1 - \text{ЩП}_0) \cdot \text{Пр}_0; \quad (8.2)$$

- вплив зміни продуктивності тварин:

$$\Delta \text{ВП}_{\text{Пр}} = (\text{Пр}_1 - \text{Пр}_0) \cdot \text{ЩП}_1, \quad (8.3)$$

де $\Delta \text{ВП}_{\text{ЩП}}$, $\Delta \text{ВП}_{\text{Пр}}$ – відхилення виробництва продукції (молока, приросту в живій вазі) на 100 га угідь за рахунок зміни відповідно щільності поголів'я тварин та їх продуктивності; ЩП_0 , ЩП_1 – щільність поголів'я відповідно в базисному і звітному роках; Пр_0 , Пр_1 – продуктивність тварин відповідно в базисному і звітному роках.

Таблиця 8.4

Аналіз впливу щільності поголів'я корів та їх продуктивності на виробництво молока з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь в агропідприємстві

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Середньорічне поголів'я корів на 100 га с.-г. угідь, голів	25,2	24,5	- 0,7
Надій молока на одну корову, ц	45,89	48,71	2,82
Виробництво молока на 100 га с.-г. угідь, ц	1156	1193	37
Відхилення виробництва молока на 100 га угідь, ц, за рахунок зміни:			
щільності поголів'я корів	x	x	- 32
продуктивності корів	x	x	69

За даними табл. 8.4 у звітному році порівняно з базисним виробництво молока на 100 га сільськогосподарських угідь збільшилося на 69 ц. За рахунок деякого зменшення щільності поголів'я корів воно знизилося на 32 ц. Ці втрати компенсувало підвищення продуктивно-

сті тварин, за рахунок чого виробництво молока на 100 га угідь зросло на 69 ц.

Економічна ефективність пов'язана з вартісною оцінкою виходу продукції на одиницю земельних ресурсів у показниках, що відображають фактичні доходи і витрати підприємства. Визначають: виручку (грошові надходження), прибуток від реалізації сільськогосподарської продукції з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Соціальну ефективність використання земельних ресурсів оцінюють за показниками: рівень оплати праці працівників підприємства; обсяг оплати праці з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь; плата за оренду земельного паю, її відношення до грошової оцінки угідь.

Екологічна ефективність використання землі проявляється у виробництві екологічно чистої продукції, динаміці вмісту гумусу, шкідливих речовин у ґрунті, недопущенні ерозійних процесів, темпах відновлення природної родючості ґрунту. Відстежуючи відповідні показники, доходять висновку про дотримання підприємством вимог екологобезпечного землекористування.

Показники ефективності аналізують у динаміці, порівнюють із зазначеними у бізнес-планах, середньорайонними даними, результатами передових підприємств, даними науково-дослідних установ тощо. Обов'язкова умова такого порівняння – подібність природно-економічних умов порівнюваних підприємств.

8.5. Резерви збільшення доходів від використання земельних ресурсів

Збільшення доходів підприємства за рахунок оптимізації та підвищення ефективності використання земельних ресурсів залежить від реалізації резервів екстенсивного та інтенсивного характеру.

Екстенсивні резерви пов'язані зі зростанням розмірів землекористування. Планувати збільшення площі землекористування доцільно тим сільськогосподарським підприємствам, які досить ефективно використовують наявні угіддя й мають фінансові, трудові, матеріальні ресурси для господарювання на додаткових площах.

Розширити площі землекористування можна через додаткову оренду земельних паїв. Для цього вивчають наміри власників паїв щодо продовження відносин із попередніми орендарями. Сільськогосподарське підприємство може організувати ефективне використання певного земельного масиву, а не невеликої ділянки (окремого паю), доступ до якої ускладнений чи використання якої через малі розміри недоцільне. Тому слід планувати співпрацю підприємства з групами власників паїв, зі сільськими громадами.

Збільшення площі окремих видів використовуваних сільськогосподарських угідь можна досягти й за рахунок їх трансформації. Як зазначено, реальні можливості таких операцій вкрай обмежені, однак можна запланувати, наприклад, трансформацію ріллі в багаторічні насадження.

Якщо з тих чи інших причин сільськогосподарське підприємство не обробляло всю наявну в його розпорядженні ріллю, екстенсивним резервом є збільшення площі посівів за рахунок повного використання орних земель. Кількісно резерв їх зростання визначають на основі площі необроблюваної ріллі.

Резерви інтенсивного характеру пов'язані з пошуком можливостей підвищення показників ефективності задіяння земельних ресурсів. Спочатку визначають резерви технологічної ефективності використання угідь з урахуванням інтенсивності їх використання. Зокрема звертають увагу на можливості підвищення урожайності сільськогосподарських культур, збільшення щільності поголів'я тварин на 100 га угідь. Для реалізації цих резервів планують меліоративні заходи, спрямовані на поліпшення угідь, запровадження раціональних сівозмін, інші агротехнічні заходи. Встановлюють наявність у підприємства ресурсів для реалізації окремих із них, що забезпечує їх обґрунтованість.

Важливим технологічним засобом підвищення родючості ґрунтів є їх вапнування. Середні прирости врожаю зернових культур на сильно- і середньокислих ґрунтах після їх вапнування становлять 2–3 ц/га, цукрового буряку – 60 ц/га, картоплі – 15 ц/га тощо.

Окресливши резерви підвищення технологічної ефективності, за допомогою розрахунково-конструктивного методу визначають резерви підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів. З'ясовують доцільність збільшення посівних площ сільськогосподарських культур, вирощування яких приносить значний еко-

номічний ефект. За результатами аналізу визначають можливість і доцільність підвищення показників, що характеризують соціальну ефективність землекористування.

Оскільки земля є базовим ресурсом сільськогосподарського виробництва, оптимізація її використання може бути пов'язана зі значними структурними змінами в економіці аграрного підприємства. Для обґрунтування цих змін задіюють економіко-математичне моделювання.

Для визначення резерву зростання доходів підприємства за рахунок збільшення площі використовуваних угідь встановлюємо фактичну виручку від реалізації продукції рослинництва з розрахунку на 1 га ріллі та перемножуємо на площу ріллі, що може бути додатково орендована. Збільшення площі землекористування дає змогу зміцнити й кормову базу підприємства. Тому встановлюють приріст виробництва кормів у центнерах кормових одиниць та обсяг додаткового виробництва продукції тваринництва, який може бути завдяки цьому досягнутий. Визначаючи резерви екстенсивного типу, враховуємо якість додатково орендованих чи іншим чином отриманих у користування угідь. Для цього порівнюємо їх нормативну грошову оцінку, інші характеристики з показниками якості угідь, які на цей час використовує підприємство.

Для визначення резервів інтенсивного типу збільшення доходів сільськогосподарського підприємства встановлюємо можливий приріст урожайності основних культур. Припускаємо, що увесь додатковий обсяг отриманої продукції буде проданий за фактичними цінами.

Встановлюємо можливість збільшення доходів підприємства за рахунок інтенсивнішого використання угідь для потреб тваринництва. Для цього визначаємо можливе збільшення щільності поголів'я тварин на 100 га угідь, що вимагає насамперед зростання обсягу виробництва кормів. З урахуванням фактичної продуктивності тварин встановлюємо очікуваний приріст обсягу виробництва продукції тваринництва. Припускаємо, що увесь приріст виробництва продукції тваринництва (молока – з урахуванням рівня товарності його виробництва) буде продано за фактичними ринковими цінами.

Здійснюючи пошук резервів підвищення ефективності землекористування, з'ясовують можливість збільшення виручки від реалізації продукції рослинництва за рахунок зміни структури посівних площ. Для цього порівнюємо виручку від продажу продукції вирощування

окремих сільськогосподарських культур із розрахунку на 1 га їх посівів. Встановлюємо, чи є змога замінити вирощування культур, які дають менший дохід із розрахунку на 1 га посівів, дохіднішими культурами. З урахуванням можливих змін у структурі посівних площ визначаємо приріст виручки від реалізації продукції.

Контрольні запитання

1. За рахунок чого може змінитися структура сільськогосподарських угідь підприємства? Які зміни в структурі відповідають вимогам екологічно безпечного землекористування?
2. Як проаналізувати ефективність заходів із поліпшення угідь?
3. Як оцінити ефективність сформованої в господарстві сівозміни?
4. За якими критеріями визначають ефективність використання ріллі під посіви окремих культур?
5. Які показники рекомендується використовувати в аналізі умов оренди угідь сільськогосподарським підприємством?
6. Як в аналізі умов оренди земельних паїв враховують грошову оцінку сільськогосподарських угідь?
7. Назвіть основні критерії оцінки технологічної, економічної і соціальної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарським підприємством.
8. У чому проявляються резерви інтенсивного типу збільшення доходів від використання земельних ресурсів сільськогосподарським підприємством? Як їх визначити?

ТЕМА 9. АНАЛІЗ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ, ПРОДУКТИВНОСТІ Й ОПЛАТИ ПРАЦІ

9.1. Завдання аналізу та джерела даних

Трудові ресурси (робоча сила) – найактивніший і вирішальний чинник виробництва. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, рівень продуктивності праці – все це безпосередньо визначає обсяги та ефективність ви-

робництва продукції. Слід врахувати, що в умовах ринкової економіки робоча сила має вартісну оцінку.

Основне завдання аналізу полягає у визначенні заходів, які б забезпечили найефективніше використання трудових ресурсів підприємства з дотриманням законодавчих норм і формуванням належного соціального захисту працівників.

Складові аналізу: оцінка забезпечення підприємства та окремих його підрозділів трудовими ресурсами за кількісними та якісними показниками; вивчення руху та ефективності використання трудових ресурсів у підприємстві, його структурних підрозділах протягом року і за виробничими періодами; аналіз системи оплати праці, її відповідності результатам праці; розробка заходів щодо поліпшення використання трудових ресурсів, покращання їх соціального захисту.

Джерелами інформації для аналізу є звітні форми про використання трудових ресурсів (зокрема статистична форма №1-ПВ «Звіт з праці»), про основні економічні результати діяльності підприємства, дані первинного обліку, оперативна інформація зі звітів підрозділів підприємства, дані відділу кадрів.

9.2. Аналіз трудового потенціалу підприємства, його якісних характеристик

Трудовий потенціал (запас праці) – це кількість і якість праці, на яку може розраховувати підприємство. Його вимірюють максимальним фондом робочого часу наявних трудових ресурсів за оптимальних (в окреслених умовах) інтенсивності та якості праці. Трудовий потенціал характеризує кількість працівників підприємства загалом й у розрізі окремих категорій, професій та кількість людино-днів (людино-годин), яку вони могли б відпрацювати за максимальної зайнятості упродовж року чи іншого періоду.

Щорічно Міністерство соціальної політики України публікує розрахунок норм тривалості робочого часу для різних категорій працівників на поточний рік і рекомендує керівникам підприємств керуватися ним для координації і впорядкування режиму роботи. На його основі визначають календарний фонд робочого часу підприємства.

Фонд робочого часу (ФРЧ) залежить від чисельності працівників (ЧП), кількості відпрацьованих днів одним працівником у середньому за рік (Д) і середньої тривалості робочого дня, годин (Г):

$$\text{ФРЧ} = \text{ЧП} \cdot \text{Д} \cdot \text{Г}. \quad (9.1)$$

Специфіка сільського господарства – використання залученої для виконання сезонних робіт робочої сили. Тому оцінюють фонд робочого часу як постійних працівників підприємства, так і тимчасово залучених.

Забезпечення підприємства трудовими ресурсами визначають порівнянням фактичної наявності працівників з їх плановою потребою. Аналіз проводять у розрізі підрозділів підприємства, за окремими категоріями працівників, професіями, а в сільському господарстві – й для окремих періодів.

Потреба у трудових ресурсах залежить від обсягу робіт, що їх необхідно виконати, продуктивності праці, інтенсивності використання робочого часу. Для оцінки обсягу робіт використовують технологічні карти, дані обороту стада, заплановані (передбачувані) обсяги виробництва продукції у промислових виробництвах, надання послуг. Для аналізу забезпечення спеціалістами орієнтуються на штатний розпис.

Окрім кількісних параметрів трудових ресурсів, аналізують їх якісний склад. Його характеризує: статеві-вікова структура працівників; рівень освіти (виділяють працівників із неповною середньою, середньою, середньою спеціальною, вищою освітою); кваліфікація; майстерність. Як допоміжний показник можна враховувати стаж роботи за спеціальністю.

Для об'єктивнішої оцінки персоналу рекомендується враховувати ділові якості окремих працівників, конкретно досягнуті ними в минулому результати. Для використання цих даних в аналізі господарської діяльності може застосовуватися умовна оцінка в балах.

На розмір трудового потенціалу і якісний склад трудових ресурсів впливає рух останніх – прийом на роботу працівників та їх звільнення. Аналізуючи цей рух, використовують такі показники, як коефіцієнт прийняття і коефіцієнт вибуття працівників.

Коефіцієнт прийняття – відношення кількості прийнятих протягом аналізованого періоду (року) показників до середньої (середньоспискової) їх кількості.

Коефіцієнт вибуття – відношення звільнених за аналізований період працівників до їх середньої (середньоспискової) кількості.

Необхідно вивчати причини звільнення працівників. Серед них виділяють об'єктивні причини, що не залежать від адміністрації підприємства: призов до армії, вибуття на навчання, вихід на пенсію тощо. Інші причини звільнення працівників – суб'єктивні – за власним бажанням, через скорочення робочих місць, за порушення трудової дисципліни.

В аналізі використовують **коефіцієнт плинності кадрів** – відношення кількості звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньої (середньоспискової) кількості працівників. Протилежний до нього за змістом показник – **коефіцієнт постійності складу персоналу** – відношення кількості працівників, котрі пропрацювали увесь рік, до середньої (середньорічної) їх кількості.

Кількість працівників, коефіцієнти надходження, вибуття і плинності трудових ресурсів аналізують у динаміці загалом щодо підприємства та щодо окремих категорій працівників, за підрозділами. Визначають, як рух трудових ресурсів впливає на якісні характеристики трудового потенціалу. Підвищені показники руху трудових ресурсів, зокрема плинності кадрів та вибуття, здебільшого оцінюють як негативне явище, оскільки вони свідчать про незадоволення працівників чи роботодавців перебігом трудового процесу, можуть бути наслідком скорочення штатів.

Проведений аналіз повинен допомогти не тільки оцінити забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, а й відшукати можливості їх раціональнішого використання, встановити резерви покриття дефіциту трудових ресурсів у напружені періоди та використання їх лишків.

9.3. Аналіз використання трудових ресурсів та умов праці

Для багатьох сфер сучасної економіки характерна неповна зайнятість працівників протягом робочого дня, тижня, іншого періоду. Її спостерігаємо і в сільському господарстві, насамперед у рослинництві. Для оцінки цього явища аналізують рівень використання трудо-

вих ресурсів за допомогою показників, що характеризують інтенсивність праці та використання фонду робочого часу.

Інтенсивність праці відображають показники:

- середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником за звітний період (місяць, квартал, рік);
- середня кількість людино-годин, відпрацьованих одним працівником за звітний період;
- середня тривалість робочого дня (зміни).

Перелічені показники є кількісними, і їх доповнює відносний – **коефіцієнт використання робочого часу**, або коефіцієнт трудової участі. Його обчислюють відношенням фактично відпрацьованих всіма працівниками людино-годин до календарного фонду робочого часу, визначеного на основі передбачених Міністерством соціальної політики України нормативів. Зазначений коефіцієнт розраховують загалом для підприємства, за окремими підрозділами, категоріями працівників.

Показники інтенсивності праці аналізують у динаміці, визначають причини їх зменшення – через відсутність роботи, аварії, страйки тощо. Зменшення інтенсивності праці загалом є негативним явищем, оскільки призводить до зниження доходів працівників у формі заробітної плати. Однак неповна зайнятість може бути погоджена з працівником підприємства і дає йому змогу реалізувати свій трудовий потенціал поза підприємством.

Відхилення між календарним фондом робочого часу і фактично відпрацьованим відображає втрати робочого часу. Ліквідація цих втрат – важливий резерв підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

Показник втрат робочого часу залежить від: прогулів; масових невиходів на роботу (страйків); невиходів із дозволу чи ініціативи адміністрації (зокрема у зв'язку з відсутністю роботи); кількості днів тимчасової непрацездатності; відпустки у зв'язку з навчанням, виконанням громадських обов'язків. На нього впливає й відхилення від запланованого показника кількості днів чергової відпустки.

Окрім втрат, аналізують непродуктивні витрати робочого часу, які складаються з часу простою протягом робочої зміни (зафіксованого в обліку), інших втрат робочого часу у зв'язку з відхиленням від технологічного процесу. Для визначення цього показника враховують і час надурочної роботи.

Аналізують трудову участь працюючих та їх незавантаження протягом року за місяцями. Розраховують коефіцієнт сезонних коливань затрат праці як відношення середнього абсолютного відхилення у затратах праці за місяцями до середніх місячних затрат праці в календарному році.

Аналіз умов праці передбачає дослідження санітарно-гігієнічних, психофізіологічних та естетичних чинників, що діють на робочих місцях.

Комплекс санітарно-гігієнічних чинників відображає: освітлення робочих місць, рівень шуму, вібрацію, наявність шкідливих речовин тощо. Значення відповідних показників порівнюють із допустимим нормативним значенням. Визначають кількість працівників, котрі працюють у несприятливих умовах (в тому числі жінок). Аналізують вживання заходів з покращання умов праці таким працівникам.

Недотримання санітарно-гігієнічних вимог – основна причина професійних захворювань, виробничого травматизму. Тому аналіз умов праці доповнюють дослідженням показників захворювань і травматизму, втратами, які вони завдають підприємству.

До таких показників, зокрема, відносять:

- втрати робочого часу, людино-годин, у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю;
- частку працівників, котрі мають професійні захворювання;
- частку працівників, котрі хворіли упродовж року;
- частоту травматизму (кількість потерпілих від виробничого травматизму з втратою працездатності з розрахунку на 100 середньорічних працівників);
- важкість травматизму (кількість людино-днів непрацездатності через виробничий травматизм із розрахунку на одного потерпілого).

Психофізіологічні умови праці впливають на фізичне і нервово-психічне навантаження на працівника. Сюди відносять: режим праці й відпочинку (змінний, добовий, тижневий, річний), встановлення норм виробітку на працівника, організацію праці в первинних колективах, психологічний клімат у виробничих підрозділах.

Естетичні умови праці визначаються архітектурним плануванням виробничих приміщень, інтер'єром, порядком на робочих місцях, благоустроєм території підприємства тощо. Естетичні умови ство-

рюють сприятливий мікроклімат, сприяють підвищенню продуктивності праці.

Зміни у психофізіологічних та естетичних умовах праці можуть бути встановлені на основі опитування працівників підприємства з відображенням їх оцінки в балах. Встановлюють підрозділи з найскладнішими умовами праці.

План заходів із поліпшення умов праці долучають у колективну угоду, яка повинна щорічно укладатися між адміністрацією підприємства та профспілковою організацією. Аналізують виконання запланованих заходів, обсяг витрачених на них коштів.

9.4. Аналіз продуктивності праці

Продуктивність праці – економічна категорія, що відображає ефективність використання трудових ресурсів. Її вимірюють кількістю продукції, виробленої на одного працівника, за одиницю часу або кількістю часу, затраченого на виробництво одиниці продукції. Підвищення продуктивності праці – об'єктивна необхідність для зростання ефективності виробництва в будь-якій галузі економіки.

У процесі аналізу визначають рівень продуктивності праці, її динаміку. Для цього використовують систему показників:

1. Загальні – характеризують продуктивність праці загалом у підприємстві та в основних галузях – рослинництві чи тваринництві: виручка від реалізації, виробництво валової продукції в постійних цінах – на одного середньорічного працівника, зайнятого в основному виробництві (річна продуктивність праці), на один людино-день та одну людино-годину (денна й годинна продуктивність праці);

2. Часткові – стосуються виробництва окремих видів продукції. Найчастіше аналізують показники трудомісткості – затрати праці (люд.-год.) на виробництво одиниці окремих видів продукції. Визначають також виробництво продукції в натуральних показниках за одиницю робочого часу;

3. Допоміжні показники – витрати праці на проведення окремих видів робіт, із розрахунку на 1 га посіву чи одиницю поголів'я, навантаження площ посіву чи поголів'я тварин на одного працівника виробничого підрозділу, обсяг конкретної роботи, виконаний за день,

зміну тощо. Застосування допоміжних показників необхідне для проведення оперативного аналізу продуктивності праці.

Із наведених в табл. 9.1 даних видно, що продуктивність праці в сільськогосподарському підприємстві, обчислена на основі виручки від реалізації продукції, збільшилася у звітному році порівняно з базисним на 14,8%, тоді як обчислена на основі валової продукції сільського господарства в порівнянних цінах – усього на 6,3%.

Таблиця 9.1

Аналіз інтенсивності використання трудових ресурсів та продуктивності праці у сільськогосподарському підприємстві

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, %, +/- п.
Відпрацьовано одним працівником, люд.-год.	1709	1780	1755	102,7
Коефіцієнт використання фонду робочого часу	0,853	0,889	0,876	+ 0,023 п.
Виручка від реалізації с.-г. продукції з розрахунку на одного с.-г. працівника, тис. грн	155,9	159,6	179,0	114,8
у т.ч. в рослинництві	232,3	239,0	283,2	121,9
в тваринництві	121,2	138,1	135,5	111,8
Виручка від реалізації с.-г. продукції з розрахунку на 1 люд.-год., грн	91	90	102	112,1
у т.ч. в рослинництві	132	135	162	122,8
у тваринництві	63	70	69	109,5
Валова продукція с. г. в постійних цінах із розрахунку на одного середньорічного с.-г. працівника, тис. грн	158,5	166,7	168,5	106,3
у т.ч. в рослинництві	240,4	236,5	252,1	104,9
у тваринництві	132,4	134,0	126,9	95,8
Затрати праці на виробництво 1 ц, люд.-год.:				
зерна	1,05	0,85	0,90	85,7
молока	5,2	5,2	4,9	94,2
приросту великої рогатої худоби	15,3	14,5	16,0	104,6

Пояснити це можна впливом на показники виручки інфляційного чинника – зростання закупівельних цін. Отже, використання показника валової продукції в порівнянних цінах дає змогу точніше відобразити вплив технологічних чинників на підвищення продуктивності праці. Натомість показник виручки від реалізації продукції з розрахунку на одного працівника (1 люд.-год.) більш придатний для порівняння темпів зростання продуктивності й оплати праці.

Продуктивність праці залежить від багатьох факторів. Між ними й продуктивністю праці як результативною ознакою можуть мати місце функціональна і стохастична залежності.

Розглянемо приклади функціональної залежності.

Виробництво валової продукції (виручка) на одного середньорічного працівника (РП – річна продуктивність) залежить від кількості відпрацьованих людино-днів (Д) і виробництва продукції за 1 люд.-день (Вд):

$$\text{РП} = \text{Д} \cdot \text{Вд} \quad (9.2)$$

або від кількості відпрацьованих одним працівником людино-годин (Г) і годинної продуктивності праці (Вг):

$$\text{РП} = \text{Г} \cdot \text{Вг} \quad (9.3)$$

Трудомісткість сільськогосподарської продукції (Т) залежить від затрат праці на 1 га (голову) та урожайності (продуктивності тварин):

- у рослинництві: $T = \text{ЗП}_{\text{га}} : Y$;

- у тваринництві: $T = \text{ЗП}_{\text{гол}} : \text{Прод. тварин}$.

Для дослідження зв'язків між ознаками у разі функціональної залежності використовують прийоми елімінування.

Зокрема для визначення причин зміни трудомісткості продукції у звітному році порівняно з базисним може бути використаний прийом ланцюгових підстановок. Тоді для встановлення причин зміни окремого виду продукції рослинництва застосовують формули:

$$T_0 = \text{ЗП}_0 : Y_0; \quad (9.4)$$

$$T_{\text{ум}} = \text{ЗП}_0 : Y_1; \quad (9.5)$$

$$T_1 = \text{ЗП}_1 : Y_1, \quad (9.6)$$

де ЗП_0 , ЗП_1 – затрати праці на 1 га посівів культури відповідно у базисному та звітному році; Y_0 , Y_1 – урожайність культури у базисному та звітному році.

Загальне відхилення трудомісткості 1 ц продукції (ΔT):

$$\Delta T = T_1 - T_0. \quad (9.7)$$

У тому числі відхилення за рахунок зміни затрат праці на 1 га ($\Delta T_{зп}$):

$$\Delta T_{зп} = T_1 - T_{ум}; \quad (9.8)$$

відхилення за рахунок зміни урожайності:

$$\Delta T_y = T_{ум} - T_0. \quad (9.9)$$

За аналогічною методикою визначають вплив факторів на відхилення трудомісткості продукції тваринництва. Приклад аналізу їх впливу на відхилення трудомісткості молока наведено в табл. 9.2.

Таблиця 9.2

**Аналіз впливу факторів на зміну трудомісткості молока
в сільськогосподарському підприємстві**

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Затрати праці з розрахунку на одну корову, люд.-год.	236	240	4
Надій молока на одну корову, ц	45,40	49,00	3,6
Затрати праці на виробництво 1 ц молока, люд.-год.	5,2	4,9	- 0,3
Відхилення трудомісткості за рахунок зміни:			
затрат праці на одну корову	x	x	0,1
продуктивності корів	x	x	- 0,4

У звітному році порівняно з базисним затрати праці на виробництво 1 ц молока зменшилися на 0,3 люд.-год., що вказує на підвищення продуктивності праці у молочному скотарстві. У зв'язку з деяким збільшенням затрат праці на одну корову трудомісткість зросла на 0,1 люд.-год. Однак помітне підвищення продуктивності корів забезпечило її зниження на 0,4 люд.-год.

Факторами, що впливають на продуктивність праці опосередковано, причому між ними та результативною ознакою має місце стохастичний зв'язок, є: фондоозброєність, рівень механізації робіт, технологія виробництва, організація виробництва, форма матеріального стимулювання, кваліфікація працівників тощо. Ступінь їх впливу на

результативну ознаку виявляють експериментальним способом, за допомогою аналітичних і типологічних групувань, кореляційно-регресійного аналізу.

На основі результатів аналізу опрацьовують пропозиції щодо підвищення продуктивності праці. Здебільшого резерви підвищення продуктивності праці пов'язані:

- зі збільшенням обсягів виробництва продукції з використанням наявного трудового потенціалу;

- з економією витрат живої праці за рахунок недопущення її перевитрат, непродуктивних витрат, підвищення рівня механізації виробництва, використання потужнішої техніки та устаткування.

Резерви зниження трудомісткості продукції рослинництва, зокрема, пов'язані з підвищенням урожайності культури за відносно постійних затрат праці на 1 га та зі зниженням затрат праці на 1 га за рахунок повнішої механізації виробничих процесів, усунення непродуктивних витрат робочого часу тощо.

У тваринництві зниження трудомісткості може бути забезпечене за рахунок підвищення продуктивності тварин або зниження затрат праці на одиницю поголів'я. Останнього можна досягти завдяки збільшенню навантаження тварин на одного працівника.

Загалом підвищення продуктивності праці на підприємстві можна забезпечити за рахунок таких заходів:

- матеріально-технічних (удосконалення техніки і технологій);
- організаційних (оптимізації складу первинних трудових колективів, удосконалення системи управління, організації праці, підвищення рівня технологічної дисципліни та інтенсивності праці, кваліфікації працівників);

- економічних стимулів (удосконалення системи оплати праці, формування соціальних пакетів для працівників підприємства);

- соціальних (створення здорового психологічного клімату в колективі, застосування нематеріального заохочення).

9.5. Аналіз оплати праці

Надзвичайно важливий чинник, що забезпечує ріст продуктивності праці, підвищення ефективності використання трудових ресурсів, – це стимулювання праці. Основним елементом стимулювання

праці є її оплата. Водночас оплату праці слід розглядати і як результат підвищення її ефективності. Рівень оплати праці повинен забезпечувати належний соціальний захист працівників, інакше спостерігатиметься проблема із забезпеченням підприємства кваліфікованими трудовими ресурсами.

У ході аналізу використовують показники: середньомісячна, середньорічна оплата праці одного працівника, оплата 1 люд.-год.

Показники оплати праці аналізують за галузями підприємства, у розрізі окремих категорій працівників (зокрема виділяють працівників управлінського апарату), виробничих підрозділів, професій. У процесі аналізу варто з'ясувати, як підвищення оплати праці вплине на економічну ефективність виробництва продукції. Окрім видатків на оплату праці, слід врахувати й зміну розміру єдиного соціального внеску, який повинно сплатити підприємство.

Існують певні вимоги до розмірів оплати праці, передбачені нормативними документами. Зокрема в країні встановлюється мінімальний рівень оплати праці, який періодично переглядається. У галузі сільського господарства діє Галузева угода між Міністерством аграрної політики та продовольства України, Всеукраїнським об'єднанням організацій роботодавців «Федерація роботодавців агропромислового комплексу та продовольства України» і Професійною спілкою працівників агропромислового комплексу України в сільському господарстві, яка також визначає мінімальні обсяги та основні принципи нарахування оплати праці окремим категоріям працівників. Тому одне із завдань аналізу – встановлення відповідності розміру та форм оплати праці в підприємстві передбаченим вимогам.

Визначають частку оплати праці в загальних витратах підприємства, встановлюють можливість її підвищення. Аналізують показники ефективності використання фонду оплати праці – обсяг виручки, прибутку від реалізації продукції з розрахунку на 1 грн заробітної плати. Як допоміжний показник в аналізі діяльності сільськогосподарських підприємств рекомендується використовувати обсяг видатків на оплату праці з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.

Показники оплати праці аналізують в динаміці, визначають зміни порівняно з планом. Встановлюють зміни у фонді оплати праці порівняно з базисним періодом чи планом. При цьому виходять із такої формули функціонального зв'язку:

$$\text{ФОП} = \text{К} \cdot \text{Зр}, \quad (9.10)$$

де ФОП – фонд оплати праці; К – кількість працівників; Зр – середньорічний заробіток одного працівника.

Для встановлення відхилення фонду оплати праці у звітному році порівняно з базисним використовують такі формули:

- відхилення за рахунок зміни кількості працівників:

$$\Delta\text{ФОП}_K = (K_1 - K_0) \cdot Z_{p0}; \quad (9.11)$$

- відхилення за рахунок зміни середньорічної заробітної плати

$$\Delta\text{ФОП}_{Zp} = (Z_{p1} - Z_{p0}) \cdot K_1, \quad (9.12)$$

де $\Delta\text{ФОП}_K$, $\Delta\text{ФОП}_{Zp}$ – відхилення фонду оплати праці за рахунок зміни відповідно кількості працівників і середньорічної заробітної плати; K_0 , K_1 – середньорічна кількість працівників відповідно у базисному та звітному роках; Z_{p0} , Z_{p1} – середньорічна заробітна плата одного працівника у базисному та звітному роках.

Аналіз може бути поглиблений за рахунок подальшого розкладання факторів впливу на формування фонду оплати праці (рис. 9.1). Приклад розрахунків для визначення впливу на фонд оплати праці кількості працівників, відпрацьованих одним працівником упродовж року людино-днів та оплати одного людино-дня був наведений у п. 4 теми 2.

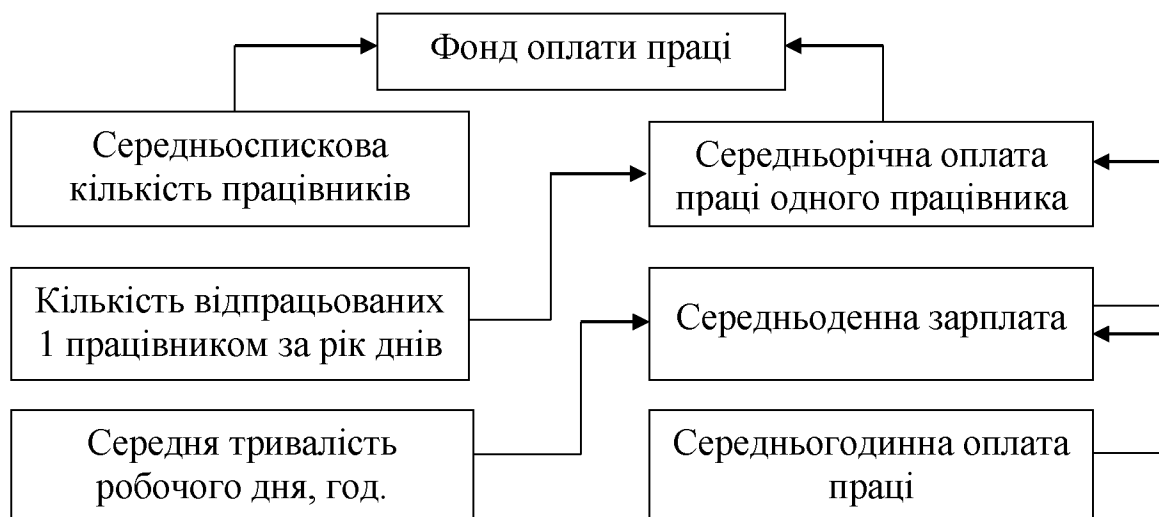


Рис. 9.1. Структурно-логічна факторна модель фонду заробітної плати працівників із почасовою формою оплати праці.

Зміна фонду оплати праці може бути зумовлена зміною обсягу виробництва продукції. Тому для аналізу причинно-наслідкових змін цього фонду визначають абсолютне його відхилення у звітному році порівняно з базисним (запланованим показником) з урахуванням змі-

ни обсягу виробництва продукції. Для цього використовують формулу:

$$\Delta\text{ФОП} = \text{ФОП}_1 - \text{ФОП}_0 \cdot (\text{ВП}_1 : \text{ВП}_0). \quad (9.13)$$

Відношення $\text{ВП}_1 : \text{ВП}_0$ дає коефіцієнт коригування фонду оплати праці на зміну обсягу виробництва продукції у звітному році порівняно з базисним. Для відображення цього обсягу доцільно використовувати виручку від реалізації продукції.

Встановлюють співвідношення темпів зростання продуктивності й оплати праці (табл. 9.3). Для цього порівнюють: темпи зміни грошових надходжень із розрахунку на 1 люд.-год. та оплати 1 люд.-год.; темпи зміни грошових надходжень на одного середньорічного працівника та оплати його праці протягом року.

Таблиця 9.3

**Аналіз продуктивності та оплати праці
в сільськогосподарському виробництві підприємства**

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, %
Фонд оплати праці, тис. грн	1685,8	2045,7	2496,7	148,1
Питома вага оплати праці у загальних витратах на основне виробництво, %	18,5	19,4	18,8	+ 0,3 п.
Виручка від реалізації с.-г. продукції, тис. грн	12381,8	12377,1	14925,9	120,5
Середньорічна кількість працівників, осіб	74	72	76	102,7
Затрати праці, тис. люд.-год.	128,4	133,1	138,0	107,5
Одержано виручки від реалізації с.-г. продукції: на одного працівника, тис. грн	167,3	171,9	196,4	117,4
на 1 люд.-год., грн	96,4	93,0	108,2	112,2
Середньорічна оплата праці, грн: одного працівника	22781	28413	32851	144,2
1 люд.-год.	13,13	15,37	18,09	137,8
Заборгованість з оплати праці на кінець року, тис. грн	54,5	52,4	61,0	111,9
до річного фонду оплати праці, %	3,2	2,6	2,4	- 0,8 п.

Зважаючи на сезонний характер праці в сільському господарстві й неповну зайнятість працівників протягом року, доцільнішим є порівняння годинної продуктивності й оплати праці.

За результатами звітності підприємства можна визначити рівень його заборгованості з оплати праці. За наведеними в табл. 9.4 даними він становив 2–3% від фонду оплати праці, тобто йдеться про невеликі суми, які будуть повністю виплачені найближчими днями.

Заробітна плата складається з основної й додаткової. Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість, за особливі умови праці. Її складають доплати, надбавки, гарантійні й компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Встановлюють частку додаткової заробітної плати в загальному її обсязі, частку в ньому окремих елементів додаткової зарплати. З'ясовують, за які показники нараховується додаткова заробітна плата, чи враховується при цьому якість продукції. Відповідні показники розглядають у динаміці. Це дає змогу встановити особливості застосування на підприємстві матеріальних стимулів для підвищення ефективності виробництва.

Варто врахувати, що рекомендована частка додаткової заробітної плати в загальному її обсязі – 20–25%. Вважається, надмірне її відхилення в той чи інший бік може негативно вплинути на стимулюючу функцію доплат і премій. Під час аналізу оплати праці вивчають ефективність окремих варіантів, які застосовуються на підприємстві. Вивчають досвід інших суб'єктів господарювання.

Ефективність різних систем заохочення можна проаналізувати, порівнюючи отриманий додатковий результат із сумою премій або інших виплат, встановлених за його досягнення. Порівнюючи ці показники, можна оцінити економічну ефективність застосування тієї чи іншої системи матеріального заохочення. За цими даними керівництво підприємства бачитиме, наскільки можна підвищувати розмір матеріальної винагороди.

Контрольні запитання

1. Від чого залежить обсяг трудового потенціалу підприємства? Як його визначити?

2. Як визначають забезпечення підприємства трудовими ресурсами? Від чого залежить його потреба в трудових ресурсах?
3. За якими показниками аналізують рух трудових ресурсів на підприємстві?
4. Від чого залежать втрати робочого часу?
5. За якими критеріями аналізують умови праці на підприємстві?
6. Які фактори впливають на зміну трудомісткості продукції? За якою методикою аналізується їх вплив?
7. Наведіть приклади застосування в аналізі оплати праці прийомів елімінування.
8. З яких частин складається заробітна плата працівників підприємства? Як аналізують її структуру?
9. Як аналізують причини зміни фонду оплати праці?

ТЕМА 10. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І МАТЕРІАЛЬНИХ ОБОРОТНИХ РЕСУРСІВ

10.1. Завдання та джерела даних для аналізу

Господарська діяльність підприємств та їх стан багато в чому залежать від забезпеченості основними засобами й матеріальними оборотними ресурсами, організації їх використання.

Основні засоби – це активи, які діють у матеріальній формі протягом тривалого періоду (понад рік). Їх підприємство утримує для використання в процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій.

До матеріальних оборотних ресурсів належать виробничі запаси – сировина, основні матеріали, куповані напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини, малоцінні й швидкозношувані предмети. У сільському господарстві до них, зокрема, відносяться корми, добрива, насіння і садивний матеріал, поточні біологічні активи (тварини на вирощуванні і відгодівлі) тощо. Запаси матеріальних ресурсів треба по-

стійно поновлювати. Підприємство самостійно визначає доцільність створення різних виробничих запасів.

Завдання аналізу:

- дослідження забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів основними засобами, окремими видами матеріальних оборотних ресурсів;
- виявлення відповідності складу й технічного рівня основних засобів виробничій програмі підприємства;
- визначення ефективності використання основних засобів і матеріальних оборотних засобів, чинників, які впливають на неї;
- виявлення резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів;
- визначення раціональних напрямів інвестицій на перспективу, оцінки строку окупності капітальних вкладень.

Джерела інформації: форма 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма 4 «Звіт про власний капітал», форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (таблиці «Основні засоби», «Запаси», «Біологічні активи»), звітність із даними про обсяги виробництва продукції, дані інвентаризації, книги складського обліку, дані первинного обліку.

10.2. Аналіз кількісних та якісних характеристик основних засобів, їх відтворення та умов використання

Для аналізу наявності основних засобів, їх динаміки, складу, структури, технічного стану використовують систему натуральних (кількісних), вартісних і якісних показників.

Натуральні показники дають змогу оцінити наявність окремих видів основних засобів, рівень забезпечення ними підприємства. Такими показниками, наприклад, є кількість тракторів, вантажних автомобілів, площа виробничого використання будівель і споруд тощо.

Вартісні показники дають змогу узагальнити інформацію про основні засоби загалом, їх стан, динаміку, ефективність використання. До них належать первісна вартість основних засобів, ступінь зносу, залишкова вартість основних засобів.

Якісні показники характеризують споживчі характеристики окремих видів основних засобів. Серед них виділимо: показники ви-

трат палива на виконання одиниці робіт, продуктивність, надійність основних засобів, експлуатаційні витрати на підтримку одиниці засобів упродовж року у функціональному стані, ергономічні, естетичні характеристики та ін.

Потребу в конкретних видах основних засобів визначають, виходячи з передбачуваного (планового) обсягу робіт і нормативної потреби в засобах для виконання одиниці роботи. Рівень забезпечення основними засобами оцінюють порівнянням фактичної наявності з потребою.

Наприклад, забезпечення тваринницькими приміщеннями визначають порівнянням кількості скотомісць із поголів'ям, яке треба розмістити; місткість складських приміщень порівнюють з обсягом матеріальних цінностей, які планують зберігати. Забезпечення технікою (тракторами, сільськогосподарськими машинами) визначають, виходячи з обсягу робіт і нормативного обсягу виконання робіт одиницею техніки.

Виділяють технічні засоби універсального призначення (використовуються на різних роботах – трактори, автомобілі) і вузькоспеціалізовані.

Забезпечення тракторами оцінюють у фізичних одиницях за марками і в умовних еталонних; автомобілями – в одиницях та за їх вантажопідйомністю.

Аналізуючи достатність техніки універсального призначення, орієнтуються на обсяг робіт у найбільш напружені періоди.

Потребу (Π_m) в технічних засобах вузькоспеціалізованого використання визначають за формулою:

$$\Pi_m = \frac{Q}{H \cdot t}, \quad (10.1)$$

де Q – обсяг робіт; H – денна (змінна) продуктивність технічних засобів; t – планова кількість днів (змін) періоду використання технічних засобів.

Вивчають можливість оренди вузькоспеціалізованої техніки, придбання якої підприємством, зважаючи на дорожнечу та епізодичний характер використання, не завжди доцільне.

Основними узагальнюючими показниками забезпечення сільськогосподарського підприємства основними засобами є фондозабезпеченість та фондоозброєність. Як допоміжні показники рекомендується використовувати енергозабезпеченість та енергоозброєність. Раці-

ональність цих показників залежить від спеціалізації підприємства, яка визначає потребу в окремих видах основних засобів.

Аналізують рівень екстенсивного використання окремих видів основних засобів. Для цього порівнюють кількість використовуваних технічних засобів, обладнання з фактичною їх наявністю в розпорядженні підприємства. Встановлюють причини невикористання основних засобів у розрізі окремих їх видів – відсутність обсягу робіт, несправність чи інші проблеми технічного характеру. Вивчають можливість продажу чи здачі в оренду невикористовуваних основних засобів.

Важливими якісними характеристиками основних засобів є коефіцієнт їх зносу та коефіцієнт придатності. Вони показують технічний стан основних засобів.

Коефіцієнт зносу – це відношення суми зносу до первісної вартості основних засобів. Коефіцієнт придатності – це відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості. Ці обидва показники є доповняльними – їх сума дорівнює 1 або 100 %. Прийнято вважати, що значення коефіцієнта зносу понад 50% є небажаним.

Аналіз руху та відтворення основних засобів базується на розрахунку таких коефіцієнтів.

Показник росту I_p – відношення первісної вартості основних засобів на кінець періоду до їх вартості на початок періоду:

$$I_p = OZ_k : OZ_p. \quad (10.2)$$

Показник надходження (введення) основних засобів характеризує інтенсивність їх оновлення. Його визначають як відношення вартості основних засобів, що надійшли упродовж року, до їх первісної вартості на кінець року:

$$I_n = OZ_{\text{надійш.}} : OZ_k. \quad (10.3)$$

Показник вибуття визначається як відношення вартості основних засобів, що вибули, до їх первісної вартості на початок року:

$$I_v = OZ_{\text{виб.}} : OZ_{\text{поч.}} \quad (10.4)$$

Співвідношення між показниками оновлення і вибуття основних засобів відображає ступінь інтенсивності їх оновлення:

$$I_i = I_n : I_v. \quad (10.5)$$

Якщо $I_i > 1$ – має місце розширене відтворення основних засобів, і навпаки.

Показники стану, руху і відтворення основних засобів у сільськогосподарському підприємстві наведені в табл. 10.1. Протягом ана-

лізованого періоду їх первісна вартість зросла на 78,4%, що відображає значне зміцнення матеріально-технічної бази. Щорічно витрачали значні кошти на придбання нових машин і обладнання. Це відображено у високих коефіцієнтах оновлення основних засобів. Натомість коефіцієнти їх вибуття були невеликими. Результатом вкладання коштів у придбання нових основних засобів є невеликий рівень їх зносу, який на кінець досліджуваного періоду становив усього 26,6%.

Таблиця 10.1

**Наявність і рух основних засобів
сільськогосподарського підприємства, на кінець року**

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, +/-
Вартість основних засобів, тис. грн:				
первісна	8797	10529	15693	7863
залишкова	6331	7303	11518	5557
Рівень зносу основних засобів, %	28,0	30,6	26,6	2,7
Коефіцієнт оновлення	0,173	0,234	0,333	0,162
Коефіцієнт вибуття	0,056	-	0,006	- 0,013

Аналіз проводять і за окремими видами основних засобів. Перевіряють виконання плану з впровадження нової техніки, введення в дію нових об'єктів, ремонту основних засобів. Визначають частку прогресивних (сучасних) технічних засобів у кожній групі машин і обладнання.

Проблемою аналізу руху й оновлення основних засобів є значна відмінність у цінах на основні засоби, придбані у різні періоди.

Використання частини основних засобів сільськогосподарськими підприємствами може здійснюватися на засадах оренди. Умови оренди – це умови використання основних засобів.

Аналіз оренди основних засобів здійснюємо, використовуючи систему показників:

- частка орендованих серед основних засобів підприємства;
- строк, на який укладено договір оренди;
- середня орендна плата з розрахунку на 1000 грн орендованих основних засобів (у тому числі в розрізі окремих видів основних засобів);

- частка орендної плати у витратах на виробництво продукції.

Ефективність оренди – обсяг грошових надходжень від реалізації продукції з розрахунку на 1 грн плати за оренду основних засобів, використаних для її виробництва. На основі аналізу відповідних показників у розрізі окремих видів основних засобів доходять висновку про доцільність їх придбання.

10.3. Аналіз ефективності використання основних засобів підприємства та резерви її підвищення

Виділяють технологічну та економічну ефективність використання основних засобів. Крім того, аналізують соціальний та екологічний ефект від їх використання.

Технологічна ефективність визначається переважно натуральними показниками, специфічними для окремих видів основних засобів, або на основі їх співвідношення:

- рівень завантаження виробничих потужностей, який обчислюється як відношення фактичного часу роботи силових машин і обладнання до календарного (запланованого) часу їх використання протягом року чи окремих періодів;
- коефіцієнт змінності – відношення кількості відпрацьованих машино-змін до відпрацьованих машино-днів;
- виробництво продукції на 1 м² виробничої площі (тваринницьких приміщень, теплиць і парників, допоміжних промислових виробництв);
- обсяг зберігання продукції на 1 м³ об'єму складів, елеваторів;
- середньорічний рівень заповнення тваринницьких приміщень;
- обсяг виконаної роботи на один трактор (еталонних гектарів), автомобіль (тонно-кілометрів), комбайн (гектарів, тонн) тощо;
- ступінь освоєння проектної виробничої потужності за виробництвом основної продукції – відношення фактичного обсягу виробництва продукції до передбаченого проектом та ін.

Економічна ефективність використання основних засобів визначається відношенням вартості виробленої продукції, грошових надходжень, прибутку до вартості основних засобів.

$$\text{Фондовіддача} = \frac{\text{Вартість товарної (вальної) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}} \quad (10.6)$$

Фондомісткість – зворотний до фондovіддачі показник:

$$\text{Фондомісткість} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Вартість товарної (вальної) продукції}} \quad (10.7)$$

Показник фондovіддачі може розраховуватися і для окремих видів основних засобів (зокрема обладнання):

$$\text{Фондомісткість} = \frac{\text{Середньорічна вартість обладнання}}{\text{Вартість продукції, виробленої на цьому обладнанні}} \quad (10.8)$$

У процесі аналізу вивчають динаміку показників ефективності, досягнення передбачених бізнес-планами їх значень, проводять порівняння з даними інших підприємств, середніми по району.

Слід врахувати, що на фондovіддачу впливає чимало чинників, зокрема:

- спеціалізація підприємства;
- структура основних засобів за їх видами;
- рівень завантаження виробничих потужностей;
- технічний стан основних засобів, рівень їх фізичного і морального зносу;
- втрати робочого часу (простої, поломки тощо);
- кваліфікація працівників та ін.

Соціальний ефект від використання основних засобів оцінюють за рівнем і тенденціями оплати праці працівників підприємства, у тому числі змінами, пов'язаними з економним і раціональним використанням основних засобів. Аналізують безпечність використовуваних основних засобів для здоров'я працівників. Звертають увагу на заміну ручної праці механізованою внаслідок задіяння технічних засобів.

Екологічний ефект від використання основних засобів характеризується збереженням навколишнього середовища, впливом основних засобів під час їх експлуатації на довкілля.

Основні напрями підвищення ефективності використання основних засобів:

- збільшувати виробництво продукції, що означатиме повніше використання виробничих потужностей, високу окупність основних засобів;
- поліпшувати комплектування основних виробничих засобів, удосконалювати їх структуру відповідно до реальних потреб підприємства;

- забезпечувати своєчасне оновлення основних засобів, використовувати сучасні прогресивні їх зразки.

Визначають резерви збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок використання основних засобів. Ними можуть бути: введення в експлуатацію невикористовуваного обладнання, заміна і модернізація технічних засобів, скорочення простоїв, у тому числі внутрішніх, підвищення коефіцієнта змінності, інтенсивніше використання основних засобів.

Резерви збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок введення в дію нових технічних засобів визначаються множенням додаткової їх кількості на досягнутий показник середньорічної продуктивності одиниці (виробництва продукції на одиницю засобів):

$$\Delta ВП_K = \Delta K \cdot РВ, \quad (10.9)$$

де $ВП_K$ – резерв зростання обсягу виробництва продукції за рахунок збільшення кількості технічних засобів (обладнання); ΔK – додаткова кількість основних засобів; $РВ$ – річний обсяг виробництва продукції на одиницю засобів.

Підвищення інтенсивності використання технічних засобів призводить до збільшення відпрацьованих на їх одиницю протягом року машино-днів, зростання коефіцієнта змінності у результаті кращої організації виробництва, збільшення середньої тривалості зміни за рахунок скорочення внутрішніх простоїв, підвищення середньогодинного виробітку за рахунок модернізації технічних засобів. Для з'ясування можливостей збільшення обсягів виробництва ($ВП$) за рахунок підвищення зазначених показників виходимо з такої факторної моделі:

$$ВП = K \cdot Д \cdot K_{зм} \cdot T_{зм} \cdot ГВ, \quad (10.10)$$

де K – кількість одиниць використовуваних основних засобів; $Д$ – обсяг відпрацьованих одиницею засобів днів; $K_{зм}$ – коефіцієнт змінності роботи засобів; $T_{зм}$ – середня тривалість зміни, год.; $ГВ$ – виробництво продукції за одну машино-годину роботи обладнання.

Добуток приросту показників окремих факторів на незмінні показники інших факторів виробництва покаже можливість (резерв) збільшення обсягу виробництва продукції за рахунок відповідної зміни у використанні основних засобів. На практиці можлива одночасна зміна кількох чи навіть усіх факторних ознак, зазначених у формулі 10.10. Тоді за допомогою розрахунково-конструктивного методу можна визначити очікуваний ефект від модернізації основних засобів,

удосконалення організації їх використання у вигляді зростання обсягів виробництва.

10.4. Аналіз капітальних вкладень

Капітальні вкладення – це всі затрати на створення нових, розширення, реконструкцію і відтворення наявних основних засобів підприємства (як виробничих, так і невиробничих). До них належать й інвестиції у придбання (вирощування) довгострокових біологічних активів. За допомогою капітальних вкладень формується і модернізується матеріально-технічна база підприємства.

Аналізують динаміку, показники та рівень виконання плану капітальних вкладень загалом та за окремими напрямками:

- аналіз рівня виконання плану, динаміки освоєння коштів за об'єктами будівництва, їх введення в дію;
- формування основного стада тварин;
- аналіз придбання та виготовлення основних засобів;
- аналіз капітальних ремонтів засобів виробництва.

Досліджують джерела фінансування капітальних вкладень: кошти підприємств (власні кошти); позики банку, зокрема довготермінові; лізинг; кошти з Держбюджету; товарний кредит тощо. З'ясовують умови використання окремих джерел інвестування.

Слід зазначити, що здійснення капітальних інвестицій за рахунок власних коштів не завжди є вигіднішим за використання залучених коштів. Вилучення з обігу власних коштів з метою капітальних вкладень може завдати відчутних втрат підприємству. Для порівняння з іншими джерелами фінансування ціну власних коштів рекомендується оцінювати за рентабельністю власного капіталу.

Ефективність капітальних вкладень визначають порівнянням ефекту від їх здійснення з обсягом вкладень. Виділяють загальні показники ефективності капітальних вкладень підприємства та ефективність окремих інвестиційних проектів.

До загальних показників ефективності капітальних вкладень належать:

- приріст обсягу грошових надходжень на 1 грн капітальних вкладень;

- приріст прибутку з розрахунку на 1 грн капітальних вкладень;
- зростання продуктивності праці.

Йдеться про ретроспективний аналіз результатів інвестиційної діяльності підприємства загалом на основі досліджень змін у таких його фінансових показниках, як грошові надходження (виручка), прибуток від реалізації продукції, чистий прибуток.

Однак капітальні вкладення можуть здійснюватися в різні об'єкти, тому вкрай важливо з'ясувати ефективність окремих із них. Показником ефективності капіталовкладень за окремими напрямками є термін їх окупності ($T_{ок}$). Його визначають порівнянням обсягу капітальних вкладень у конкретний об'єкт (K) зі середньорічним прибутком, одержуваним від експлуатації цього об'єкта (Π):

$$T_{ок} = K : \Pi. \quad (10.11)$$

Якщо завдання капітальних вкладень – зниження собівартості одиниці продукції, визначають економію від зниження собівартості продукції у розрахунку на 1 грн капітальних вкладень (E) за формулою:

$$E = \frac{(C_0 - C_1) \cdot q_1}{KB}, \quad (10.12)$$

де C_0 , C_1 – собівартість одиниці продукції (робіт, послуг) відповідно до і після здійснення капітальних вкладень у модернізацію об'єкта (підрозділу, виду основних засобів тощо); q_1 – обсяг продукції (робіт, послуг), одержаної після реалізації інвестиційного проекту; KB – сума капітальних вкладень (інвестицій).

Зворотним до показника E , визначеного за формулою 10.12, є термін окупності інвестиційного проекту, результатом реалізації якого є зниження собівартості продукції:

$$T_{ок} = \frac{KB(C_0 - C_1) \cdot q_1}{(C_0 - C_1) \cdot q_1}. \quad (10.13)$$

В аналізі використовують і часткові показники ефективності капітальних вкладень. Наприклад, щодо капіталовкладень у засоби механізації та автоматизації враховують, наскільки їх введення знизить частку ручної праці, скоротить строки робіт, збільшить кількість і підвищить якість виробленої продукції тощо.

10.5. Аналіз кількісних і якісних параметрів матеріальних оборотних ресурсів та їх формування

Склад, структура і зміна матеріальних оборотних ресурсів характеризуються натуральними (кількісними), вартісними та якісними показниками.

За допомогою кількісних параметрів оцінюють наявність матеріальних оборотних засобів, їх речовий склад, рівень забезпеченості ними підприємства (у розрізі конкретних видів).

Вартісні показники дають змогу охарактеризувати загальний обсяг, структуру запасів у розрізі окремих їх видів, особливості їх формування, руху загалом і в розрізі окремих видів, а також ефективності використання.

Аналіз якісних параметрів повинен показати відповідність характеристик ресурсів реальним потребам підприємства, існуючим стандартам, нормам. Йдеться, наприклад, про вміст поживних речовин у мінеральних добривах; марку палива; вгодованість молодняку тварин; відсоток схожості насіння; відповідність кормів певним параметрам якості та ін.

Перевіряють якість матеріалів, отриманих від постачальників, їх відповідність стандартам, технічним умовам, умовам договорів. У разі їх порушення пред'являють претензії постачальникам.

Потребу в матеріальних ресурсах визначають, виходячи з фактичних їх витрат, що склалися на підприємстві, або нормативів (науково обґрунтованих норм витрат) – на одиницю посівної площі, поголів'я тварин, роботи, продукції тощо. Наявні матеріальні запаси повинні задовольняти виробничі потреби підприємства на період між їх поставками (придбанням чи власним виробництвом).

Порівнюючи фактичну (можливу, потенційну) наявність матеріальних оборотних ресурсів із потребою в них, визначають рівень забезпечення ними за кожним окремим видом матеріалів. Встановлюють їх нестачу чи надлишок, виявляють причини відхилень від оптимальної потреби, розробляють заходи щодо їх усунення.

Задоволення підприємств оборотними матеріальними ресурсами здійснюється за рахунок їх власного виробництва та за рахунок придбання. У сільськогосподарських підприємствах основну частку вартості (50–70%) матеріальних оборотних засобів складають ресурси вла-

сного виробництва – корми, насіння, садивний матеріал, тварини на вирощуванні і відгодівлі, органічні добрива та ін.

Аналізують виконання плану надходження матеріалів за термінами (ритмічність поставок) у розрізі їх обсягу й асортименту. Слід враховувати, що порушення термінів надходжень може призвести до зриву виробничої програми підприємства. З іншого боку, накопичення надмірних обсягів матеріалів означає неефективне використання коштів підприємства, які були потрачені на їх виробництво чи придбання.

Здійснюється аналіз складських запасів сировини і матеріалів. При цьому розрізняють поточні, сезонні і страхові запаси. До поточних належать запаси матеріалів, призначених для повсякденного використання (наприклад, пального). Прикладом сезонних запасів у сільському господарстві може бути запас кормів на зимовий період. Періодично (на перше число кожного місяця зимово-стійлового періоду) його обсяг аналізують за допомогою показника запасу кормів на одну умовну голову. Прикладами страхових запасів є запас насіння (15% від нормативної потреби), кормів (10–15% від запланованої потреби).

Перевіряють відповідність фактичного обсягу наявних на складах окремих видів сировини і матеріалів нормативним. Результати аналізу можуть бути відображені в таблиці (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Аналіз стану запасів матеріальних оборотних ресурсів

Матеріал	Середньо- добові витрати, т	Фактичний запас		Норма запасу, дні	Відхилення від норми запасу	
		т	дні		дні	т
А	10	80	8	10	- 2	- 20
Б	4	168	42	30	12	48

У здійсненні аналізу слід орієнтуватися на прогресивні нормативи, які передбачають використання передових технологій, що мінімізують витрати матеріальних оборотних ресурсів на виробництво одиниці якісної продукції. Враховують логістичні можливості підприємства поповнювати запаси через їх придбання.

Вивчають також стан запасів сировини і матеріалів з метою виявлення зайвих і непотрібних. Їх можна встановити за даними складського обліку через порівняння приходу і витрат. Якщо за якимись

матеріалами немає витрат упродовж року й більше, їх відносять до групи неходових. Встановлюють загальну їх вартість, яку можна розглядати як обсяг неефективно витрачених коштів.

Процедура контролю наявності і руху матеріальних оборотних засобів є оперативною. Щодо покупних матеріальних засобів, потрібно:

- замовляти тільки те, що потрібно підприємству, не спокушаючись на заманливі пропозиції;
- мати мінімальний рівень засобів, який враховує обсяги виробництва і можливість поповнення запасів;
- дотримуватися встановлених правил розвантаження і складування запасів, перевіряти їх кількість і стан перед підписанням відповідних документів.

Особливістю сільськогосподарського виробництва є різкі коливання потреби в матеріальних оборотних засобах протягом року. Це слід враховувати під час аналізу формування їх запасів, зокрема для обґрунтування джерел коштів на придбання покупних ресурсів. Для їх придбання сільськогосподарським підприємствам часто доводиться використовувати банківські кредити. Через яскраво виражений сезонний характер виробництва і реалізації продукції, тривалий виробничий цикл сільське господарство прийнято відносити до кредитомістких галузей економіки.

Серед систем контролю за рухом матеріальних оборотних засобів отримали розповсюдження *ABC*-аналіз та *XYZ*-аналіз.

ABC-аналіз використовують для визначення ключових моментів і пріоритетів у сфері управління матеріальними засобами, роботи з постачальниками і клієнтами. У системі контролю за рухом засобів усі їх види поділяють на три групи, виходячи з вартості, обсягу і частоти витрат, негативних наслідків від нестачі.

До категорії *A* належать найбільш вартісні види матеріальних оборотних засобів із тривалим циклом замовлення, які потребують постійного моніторингу у зв'язку зі серйозністю наслідків у разі їх нестачі. Потрібен щоденний контроль за їх рухом.

До категорії *B* входять ті матеріальні оборотні засоби, які мають меншу значущість у забезпеченні безперебійного операційного процесу і формуванні кінцевих фінансових результатів. Запаси цієї групи контролюють щомісяця.

До категорії *C* належать всі інші матеріальні оборотні засоби з низькою вартістю, що не відіграють значущої ролі у формуванні кінцевих фінансових результатів. Контроль за їх рухом здійснюють щоквартально.

ABC-аналіз концентрує увагу за рухом найбільш пріоритетних груп товарно-матеріальних цінностей.

У рамках *XYZ*-аналізу матеріали розподіляються відповідно до періодичності їх споживання.

До групи *X* належать матеріали, споживання яких має постійний характер, до групи *Y* – сезонний характер, до групи *Z* – нерегулярний характер. Така класифікація дає змогу підвищити ефективність прийняття рішень у сфері закупівлі і складування.

10.6. Аналіз ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів та резерви її підвищення

Використання матеріальних оборотних ресурсів у виробництві характеризує рівень *матеріаломісткості* продукції (*M*). Схематично його можна відобразити:

$$M = M_p : \text{ВП}, \quad (10.14)$$

де M_p – витрачені матеріальні ресурси; ВП – вироблена продукція.

За рівнем охоплення матеріальних витрат виділяють повні і часткові показники матеріаломісткості. Перші характеризують використання всіх матеріальних ресурсів, другі – окремих їх видів.

Повний показник матеріаломісткості розраховують за формулою 10.14 на основі вартісних показників – вартості використаних матеріальних ресурсів, вартості виробленої продукції (у поточних чи постійних цінах). Обсяг виробництва часто відображають і в натуральних одиницях, тоді показником матеріаломісткості будуть матеріальні витрати на виробництво одиниці (зокрема 1 ц) продукції.

В аналізі впливу чинників на формування матеріаломісткості виробництва сільськогосподарської продукції можуть бути використані такі факторні моделі.

Матеріаломісткість одиниці певного виду продукції рослинництва (*M*) залежить від матеріальних витрат на виробництво продукції рослинництва з розрахунку на 1 га посівів і урожайності культури:

$$M = \frac{\text{матеріальні витрати на 1 га посівів}}{\text{урожайність}}, \quad (10.15)$$

Матеріаломісткість одиниці продукції тваринництва визначається як відношення матеріальних витрат на одиницю поголів'я тварин до річної їх продуктивності. Тоді для аналізу впливу факторів на зміну матеріаломісткості продукції використовують прийом ланцюгових підстановок.

Зокрема відхилення матеріаломісткості 1 ц продукції рослинництва у звітному році порівняно з базисним за рахунок зміни матеріальних затрат на 1 га посівів відповідної культури (ΔM_{M3}) визначаємо за формулою:

$$\Delta M_{M3} = M_1 - M_{ум}, \quad (10.16)$$

відхилення матеріаломісткості за рахунок зміни урожайності культури (ΔM_y):

$$\Delta M_y = M_{ум} - M_0, \quad (10.17)$$

де M_0 , M_1 – матеріаломісткість 1 ц продукції відповідно в базисному та звітному роках; $M_{ум}$ – матеріаломісткість 1 ц продукції за витрат на 1 га посівів базисного та урожайності звітного року.

Приклад застосування аналізу впливу факторів на формування матеріаломісткості зерна наведено в табл. 10.3. У звітному році порівняно з базисним матеріаломісткість 1 ц зерна зменшилася на 2,18 грн, що є позитивним явищем, свідчить про підвищення ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів у зерновиробництві. За рахунок збільшення матеріальних витрат із розрахунку на 1 га зернових матеріаломісткість 1 ц зерна зросла на 10,15 грн. Однак завдяки помітному підвищенню урожайності зернових вона знизилася на 12,33 грн, тобто додаткові витрати повністю окупилися приростом урожайності. Помітне збільшення матеріальних витрат на одиницю посівних площ показало на практиці поліпшення матеріального забезпечення галузі, що позитивно позначилося на показниках виробництва продукції.

В аналізі можна використовувати зворотний до матеріаломісткості показник – *матеріаловіддачу*: виробництво продукції на 1 грн витрачених матеріальних ресурсів.

Часткові показники матеріаломісткості задіюють для аналізу ефективності використання окремих видів і груп матеріальних ресурсів. Вони можуть бути натуральними і вартісними.

Таблиця 10.3

**Вплив факторів на зміну матеріаломісткості зерна
у сільськогосподарському підприємстві**

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Матеріальні витрати на виробництво зерна з розрахунку на 1 га посівних площ, грн	4776	5315	539
Урожайність, ц/га	46,7	53,1	6,4
Матеріаломісткість 1 ц зерна, грн	102,27	100,09	- 2,18
Відхилення матеріаломісткості за рахунок зміни:			
- витрат на 1 га посівів	x	x	10,15
- урожайності	x	x	- 12,33

Натуральні показники – витрати паливно-мастильних матеріалів, мінеральних і органічних добрив, пестицидів, електроенергії в кіловатах, кормів у кормових одиницях та інших ресурсів на 1 ц певного виду продукції. Вони відображають здебільшого технічні й технологічні умови використання матеріальних ресурсів. Аналізують їх відхилення від нормативних показників. Наприклад, нормативні затрати кормів на 1 ц молока за продуктивності корів у 5000 кг за рік становлять 1,1 ц кормових одиниць. У разі перевищення цього показника йдеться про перевитрати ресурсів, які призводять до зростання собівартості молока.

Вартісні показники – це витрати матеріальних ресурсів у вартісному виразі на виробництво одиниці продукції. Наприклад, вартість мінеральних добрив на виробництво 1 ц певного виду продукції рослинництва, вартість кормів на виробництво 1 ц продукції тваринництва.

Для аналізу вартісних показників у динаміці слід врахувати, що на них впливає зміна цін на ресурси.

Інтенсивність використання запасів підприємства визначають на основі коефіцієнта оборотності й тривалості обороту запасів.

Коефіцієнт оборотності запасів:

$$K_{03} = \frac{\text{грошові надходження (виручка)}}{\text{середньорічна вартість запасів}} \quad (10.18)$$

Зворотним до коефіцієнта оборотності є коефіцієнт закріплення запасів:

$$K_{33} = \frac{\text{середньорічна вартість запасів}}{\text{грошові надходження (виручка)}} \quad (10.19)$$

Тривалість обороту запасів визначають за формулою:

$$T_{об} = \frac{360}{K_{03}}. \quad (10.20)$$

Зазначені показники відповідають показникам ділової активності, що використовуються в аналізі фінансового стану підприємства (див. тему 6).

Збільшення коефіцієнта оборотності означає можливість зменшити середньорічну вартість коштів у запасах, тобто вивільнити з обігу частину коштів, акумульованих у них. Навпаки, зменшення коефіцієнта оборотності означає потребу в додатковому залученні в обіг коштів для придбання окремих видів запасів чи їх виробництва. Тому можна визначити резерв вивільнення з обороту чи додаткову потребу в запасах за формулою:

$$\Delta \bar{З} = \Delta K_{33} \cdot \bar{З}_1, \quad (10.21)$$

де $\Delta \bar{З}$ – вивільнення (-), додаткова потреба (+) в запасах порівняно з попереднім періодом; ΔK_{33} – відхилення коефіцієнта закріплення запасів; $\bar{З}_1$ – середньорічна вартість запасів у звітному році.

Аналізують технологічну та економічну ефективність використання матеріальних ресурсів, оцінюють екологічні аспекти їх використання.

Технологічна ефективність оцінюється за частковими показниками матеріаломісткості.

Економічну ефективність відображають повні показники матеріаломісткості, у тому числі матеріаломісткість окремих видів продукції, показники оборотності запасів, а також обсяги грошових надходжень (виручки), прибутку на 1 грн витрачених матеріальних оборотних ресурсів (табл. 10.4). Екологічні аспекти пов'язані з таким використанням матеріальних оборотних ресурсів, яке не завдає шкоди навколишньому природному середовищу, забезпечує виробництво екологічно чистої продукції.

Наведені в табл. 10.4 дані свідчать, що у звітному періоді порівняно з базисним обсяг грошових надходжень із розрахунку на 1 грн витрачених упродовж року матеріальних оборотних засобів збільшився на 0,09 грн, або на 6,0%, що є позитивним явищем. Водночас дещо погіршилися показники обсягу валового прибутку з розрахунку на 1 грн відповідних витрат, що можна пояснити помітним зростанням інших видів витрат підприємства, окрім матеріальних.

Таблиця 10.4

**Аналіз ефективності використання оборотних засобів
у сільськогосподарському підприємстві**

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, +/-
Грошові надходження, тис. грн	9845	11230	12540	2695
Валовий прибуток, тис. грн	915	1327	885	- 30
Витрати матеріальних оборотних засобів, тис. грн	6602	7834	7951	1349
Одержано на 1 грн матеріальних витрат, грн:				
грошових надходжень	1,49	1,43	1,58	0,09
валового прибутку	0,14	0,17	0,11	- 0,03
Середньорічна вартість запасів, тис. грн	4512	4857	5040	528
Коефіцієнт оборотності запасів	2,18	2,31	2,49	0,31
Коефіцієнт закріплення	0,46	0,43	0,40	- 0,06
Тривалість обороту, днів	165	156	145	- 20
Вивільнення (-), додаткова потреба (+) в запасах порівняно з попереднім роком	x	146	151	x

Поліпшилися й показники оборотності запасів: протягом аналізованого періоду коефіцієнт їх оборотності зріс на 0,31, тривалість обороту зменшилася на 20 днів. Завдяки цьому у попередньому році порівняно з базисним вивільнення запасів становило 156 тис. грн, у звітному році порівняно з попереднім – 145 тис. грн. Слід зазначити, що останні показники мають загалом технічний характер, їх не варто сприймати буквально як певний економічний ефект. Однак вони мають практичне застосування як індикатор змін в ефективності використання запасів у порівняльному аналізі.

Напрями підвищення ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах:

- впровадження нових сортів культур, ефективних засобів їх захисту, використання концентрованих і складних видів добрив;
- підвищення окупності використання кормів за рахунок підвищення їх якості, оптимізації раціонів, покращання породного складу тварин;

- удосконалення технологій виробництва у напрямі зниження енергомісткості й матеріаломісткості виробництва;
- придбання економічніших машин і обладнання, будівництво приміщень і споруд за прогресивними проектами, що дасть змогу зменшити витрати пального та інших енергоносіїв;
- виробниче використання відходів сировини та матеріалів, багаторазове використання тари;
- оптимізація виробничих запасів стосовно поточних потреб підприємства;
- матеріальне стимулювання працівників за економне й раціональне використання ресурсів.

Контрольні запитання

1. Як визначають потребу підприємства в основних засобах?
2. Наведіть приклади якісних показників, що використовуються для відображення характеристик основних засобів.
3. За допомогою яких показників аналізують рух основних засобів?
4. Назвіть показники технологічної ефективності використання основних засобів.
5. Від чого залежить фондівдача на сільськогосподарському підприємстві?
6. За рахунок чого можна підвищити ефективність використання основних засобів підприємством?
7. Як визначити резерви збільшення виробництва продукції за рахунок змін у використанні основних засобів?
8. Як визначається економічний ефект від капітальних вкладень?
9. Назвіть основні натуральні, якісні та вартісні показники, задіяні в аналізі використання матеріальних оборотних засобів.
10. Як аналізується забезпеченість підприємства окремими видами сировини і матеріалів?
11. У чому полягає доцільність застосування *ABC*-аналізу та *XYZ*-аналізу запасів?
12. Від чого залежить матеріаломісткість окремих видів сільськогосподарської продукції? Як проаналізувати її зміну?

РОЗДІЛ 4. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 11. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ТА ОБСЛУГОВУЮЧИХ ВИРОБНИЦТВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

11.1. Завдання та джерела даних аналізу

Одним з основних індикаторів господарської діяльності підприємства є обсяг виробництва ним продукції, виконання робіт, надання послуг. Він безпосередньо відображає результат використання ресурсного потенціалу підприємства, визначає обсяг отриманого ним доходу. Основною діяльністю сільськогосподарських підприємств є виробництво продукції рослинництва і тваринництва. Велика місткість внутрішнього ринку основних видів сільськогосподарської продукції, можливість їх експорту визначає доцільність збільшувати обсяг основного виробництва.

Окрім того, сільськогосподарські підприємства мають змогу отримувати доходи від промислового виробництва. До їх складу входять й обслуговуючі підрозділи, призначені як для задоволення внутрішньогосподарських потреб, так і для отримання доходів від задоволення запитів сторонніх організацій.

Основне завдання аналізу полягає у виявленні можливостей збільшення обсягів виробництва конкурентоспроможної продукції (сільськогосподарської та промислової), підвищення її якості, зменшення втрат.

Складовими аналізу виробництва продукції аграрним підприємством є:

- аналіз виробничого потенціалу галузей рослинництва і тваринництва;
- оцінка досягнутого рівня виробництва сільськогосподарської продукції за обсягом, асортиментом і якістю;

- оцінка ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та визначення резервів її підвищення;
- обґрунтування доцільності організації та розвитку на підприємстві переробки сільськогосподарської продукції, інших видів промислового виробництва;
- визначення можливостей підвищення ефективності промислових виробництв і обслуговуючої діяльності, зокрема збільшення обсягів виробництва продукції та надання послуг, пошуку вигідних каналів реалізації продукції, здешевлення послуг.

Джерелами інформації для проведення аналізу є: річна звітність сільськогосподарського підприємства, зокрема форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», статистичні форми № 29-сг «Звіт про збір урожаю сільськогосподарських культур», № 24-сг «Стан тваринництва», баланс сільськогосподарської продукції (форма №21-сг), дані первинного обліку, технологічні карти, довідкова література тощо.

11.2. Аналіз виробничого потенціалу галузей рослинництва і тваринництва

Виробничий потенціал галузі рослинництва відображає ґрунтово-кліматичні умови, ресурси – земельні, трудові, матеріальні, а також технології вирощування сільськогосподарських культур.

Ґрунтово-кліматичні умови є природними чинниками, що впливають на ефективність сільськогосподарського виробництва. Вони визначають набір культур, які доцільно вирощувати. Характеристики ґрунтів впливають на урожайність культур, а отже, на ефективність виробництва продукції рослинництва. Тому аналізують, наскільки вдало підібрані культури до існуючих природно-кліматичних умов, як використовується потенціал родючості ґрунтів.

Основним ресурсом для виробництва продукції рослинництва є рілля. Для виробництва кормів також використовують сінокоси і пасовища.

Аналізують структуру посівних площ та її зміни. Структура посівних площ є однією з характеристик виробничого напряму господарства. Як зазначено в темі 8, окремі вимоги щодо формування структури посівних площ закріплені законодавчо (Постановою Кабі-

нету Міністрів України визначені нормативи оптимального співвідношення культур у сівозмінах в різних природно-сільськогосподарських регіонах). З'ясовуючи можливість збільшення посівів окремої культури у структурі посівних площ господарства, звертають увагу на дотримання відповідних вимог.

Досліджують, як підприємство реалізовує можливості одержання двох врожаїв з одного поля за рік. Повторними посівами може бути зайнято до 25–30% ріллі. Як правило, йдеться про вирощування кормових культур, тому планують повторне використання орних земель протягом року за наявності розвиненої галузі скотарства.

Для оцінки забезпечення підприємства матеріальними ресурсами порівнюють їх наявність із потребою для нормального виробничого процесу. Для порівняння використовують нормативи – внесення мінеральних і органічних добрив, засобів захисту рослин на 1 га посівних площ, навантаження ріллі чи посівних площ на одиницю техніки.

Забезпечення робочою силою визначають, виходячи з необхідності своєчасно й у повному обсязі виконати весь комплекс робіт у рослинництві. Враховується можливий найм сезонних працівників в окремі періоди. На потребу в робочій силі впливає рівень механізації виробничих процесів. Звертають увагу на кваліфікацію працівників ключових професій (механізаторів).

Технологія вирощування сільськогосподарських культур відображає набір польових робіт за весь виробничий цикл та обсяг використання ресурсів, що визначають урожайність культури (добрив, засобів захисту рослин). Аналізують відповідність технологій, прийнятих у господарстві, науковим вимогам. Зокрема звертають увагу на обсяги внесення добрив, затрати праці з розрахунку на 1 га посівів, використання засобів захисту рослин тощо.

Виробничий потенціал галузі тваринництва формують: робоча і продуктивна худоба; кормова база; будівлі і споруди, устаткування, які обслуговують галузь.

У рамках аналізу поголів'я вивчають рух, інтенсивність оновлення стада, вік продуктивного використання, породність та інші якісні характеристики тварин.

Аналіз проводять у розрізі окремих видів і статевих-вікових груп. Зокрема у скотарстві виділяють корів молочного стада й тварин на

вирощуванні та відгодівлі, у свинарстві – свиноматок і відгодівельне поголів'я тощо.

Рух тварин можна відобразити за допомогою таких показників:

1. Наявність тварин на початок року;

2. Надходження всього, в тому числі:

- приплід, переведення з інших статевих-вікових груп (відтворення стада за рахунок власних ресурсів);

- купівля та інші надходження (із зовнішніх джерел);

3. Вибуло протягом року – всього, в тому числі:

- переведено в основне стадо, вибракувано зі стада (внутрігосподарські переміщення);

- продано;

- загибель;

4. Поголів'я на кінець року.

Рух поголів'я, як і інші показники розвитку тваринництва, доцільно планувати. Фактичні показники руху порівнюють з плановими, визначають причини відхилення – технологічні, пов'язані з умовами утримання тварин, виходом приплоду тощо, та економічні, пов'язані з вигідністю розвитку галузі, в результаті якого збільшують чи зменшують поголів'я.

Про використання виробничого потенціалу підприємства для виробництва тваринницької продукції свідчить щільність поголів'я – поголів'я тварин, що припадає на 100 га угідь. Вона залежить від виробництва кормів із розрахунку на одиницю площі угідь. Орієнтовна щільність поголів'я великої рогатої худоби на 100 га сільськогосподарських угідь:

- за виходу з 1 га угідь 20 ц к. од. – 44 умовних голови;

- за виходу з 1 га угідь 30 ц к. од. – 66 умовних голів.

Коефіцієнти переведу в умовне поголів'я, які використовуються у відповідних розрахунках: корова – 1; молодняк великої рогатої худоби на відгодівлі – 0,6; свиноматки – 0,3; свині на відгодівлі та вівці – 0,1.

Встановлюють тенденції в чисельності поголів'я тварин. Якщо воно:

- відносно стабільне – оцінюють, чи є можливості збільшення поголів'я;

- збільшується (загалом це позитивне явище) – оцінюють темпи зростання поголів'я, їх відповідність запланованим змінам;

- зменшується – аналізують причини.

Причинами зменшення поголів'я можуть бути:

- розпродаж тварин унаслідок збитковості галузі;

- низький рівень одержання приплоду. Аналізуючи проблему, звертають увагу на показники зоотехнічної роботи, результатом якої є вихід голів приплоду на 100 голів маточного поголів'я (вихід телят на 100 голів корів і нетелей, поросят – на 100 основних свиноматок);

- падіж тварин.

В окремих випадках зменшення поголів'я може бути пов'язане зі скороченням площі землекористування, яке супроводжується зменшенням виробництва кормів. Тоді, незважаючи на загальне зменшення поголів'я, його щільність може навіть зрости.

Аналізуючи оновлення молочного стада корів, визначають його забезпечення ремонтним молодняком. Йдеться про встановлення відношення поголів'я ремонтного молодняку (телиць) до поголів'я корів на певний момент часу (початок року). Інтенсивність відповідного процесу характеризують показники рівня вибракування тварин та оновлення стада протягом року (табл. 11.1).

Таблиця 11.1

Рух поголів'я корів у сільськогосподарському підприємстві, голів

Показник	Базис-ний рік	Поперед-ній рік	Звітний рік	Звітний рік до базис-ного, +/-
Поголів'я корів на початок року	363	413	445	82
Переведено телиць в основне стадо	106	151	115	9
Вибуло корів з основного стада	56	119	85	29
Поголів'я корів на кінець року	413	445	475	62
Вибракування корів основного стада, %	15,4	28,8	19,1	3,7
Оновлення основного стада, %	25,7	26,7	24,2	- 1,5 п.

Рівень вибракування корів – це відношення вибракуваних з основного стада корів до їх кількості на початок року. Вибракувані корови повинні бути замінені телицями, що після отелення поповнять основне стадо. Коефіцієнт оновлення стада – це частка введених у стадо корів до їх кількості на кінець року.

Вважається, що середній термін використання корів – 5 років; отже, щороку потрібно вибракувати близько 20% корів (за результатами деяких досліджень – щонайменше 30%). Отже, коефіцієнт оновлення стада корів повинен становити щорічно не менше ніж 20–25%.

Середній термін використання свиноматок – 4–5 років, а отже, коефіцієнт оновлення їх поголів'я повинен становити не менше ніж 20%.

Інтенсивність оновлення стада впливає на середню продуктивність корів, адже вибраковують найменш продуктивних тварин.

Аналізують віковий склад молочного поголів'я. Встановлено, що молочна продуктивність корів зростає до третьої лактації, протягом третьої-п'ятої – є відносно стабільною, а далі – знижується. Тому важливо, щоб у стаді була достатня кількість молодих корів. Якщо, наприклад, аналіз покаже, що в господарстві є 40% корів п'ятого року лактації і тільки 10% – другого, то в близькій перспективі очікуються проблеми з якісним складом молочного стада, наслідком чого буде зниження продуктивності.

У рамках аналізу якісних характеристик поголів'я визначають:

- породний склад стада – належність тварин до високопродуктивних порід;
- середній вік продуктивного використання;
- продуктивність тварин.

Дані форми №24 «Стан тваринництва» дають змогу визначити середню вагу однієї корови. Вона повинна становити щонайменше 400 кг.

Забезпечення кормами – це основний чинник, який визначає рівень продуктивності тварин та інші показники ефективності галузі.

Переважає більшість сільськогосподарських підприємств, в яких основна галузь – скотарство, використовує корми власного виробництва. Із покупних кормів можуть використовувати концентровані корми (комбікорми). Використання покупних кормів значною мірою характерне для спеціалізованих птахофабрик і свинокомплексів.

Аналіз стану годівлі тварин передбачає визначення:

- рівня забезпечення тварин кормами;
- ефективності кормових раціонів;
- окупності кормів продукцією.

Аналіз забезпечення кормами проводять за окремими видами тварин. Обсяг кормів визначають за окремими їх видами і загалом, переводячи окремі види в кормові одиниці.

Виділимо два основні варіанти аналізу:

- на стійловий період (до кінця стійлового періоду);
- на календарний період.

Під час аналізу забезпечення тварин кормами на стійловий період порівнюють наявний запас кормів, що сформувався (залишок кормів), з нормативною потребою в кормах на фактичне поголів'я.

Забезпечення кормами на календарний період (рік) відображає рівень годівлі тварин. Для його визначення порівнюють фактично згодовані корми з нормативною потребою в них на фактичне поголів'я.

Аналіз зручно здійснювати на основі розрахунків на одиницю поголів'я. Наприклад, норма витрат кормів на одну корову за запланованої продуктивності – 45 ц кормових одиниць. Фактично було витрачено 43 ц кормових одиниць. Отже, рівень годівлі корів – менше, ніж передбачено, що негативно позначиться на їх продуктивності.

Аналіз рівня годівлі обов'язково проводять за окремими видами кормів і загалом – у центнерах кормових одиниць. Крім того, визначають збалансованість раціону за перетравним протеїном. Раціон буде збалансованим, якщо на одну кормову одиницю припадатиме щонайменше 100–110 г перетравного протеїну. Ця норма може коливатися за окремими групами тварин. Наприклад, для молочного стада корів вона становить 110 г перетравного протеїну на 1 к. од., у м'ясному скотарстві – 95–100 г, свинарстві – 100 г, птахівництві – 115–120 г. Відносно високим є вміст перетравного протеїну в концентрованих кормах.

Вивчають структуру раціону тварин, яку відображає питома вага в ньому окремих видів кормів (концентрованих, грубих, соковитих, зелених). Цю структуру порівнюють з рекомендованою для зазначеної групи тварин.

Особливу увагу приділяють визначенню частки концентрованих кормів у раціоні. У скотарстві залежно від запланованої продуктивності тварин частка концентратів у структурі раціону повинна становити не менше ніж 20–25%, а для досягнення високих показників продуктивності рекомендується довести її до 30–35%. У свинарстві найефективнішим є висококонцентратний тип годівлі, коли на кон-

центровані корми (спеціальні комбікорми) в раціоні свиней припадає понад 90%.

Для обґрунтування перспектив розвитку тваринництва потрібно об'єктивно оцінити потенціал кормової бази підприємства. Уже згадували про щільність поголів'я. Вихід кормів залежатиме від структури сільськогосподарських угідь (зокрема частки в них природних кормових угідь) і від структури посівних площ (частки у ній посівів кормових культур).

Надлишок кормів підприємство може продавати господарствам населення, іншим сільськогосподарським підприємствам.

Ефективність використання кормів визначається їх витратами на виробництво одиниці продукції тваринництва (показник окупності кормів). Цей показник залежить від витрат кормів на одиницю поголів'я й продуктивності тварин, і між цими ознаками має місце функціональний зв'язок, який описує така формула:

$$\text{Витрати кормів на 1 ц продукції} = \frac{\text{Витрати кормів на 1 голову}}{\text{Продуктивність тварин}} \quad (11.1)$$

Як відомо, згодовані корми поділяються на дві частини – підтримуючий корм і продуктивний. Підтримуючий корм зменшеним бути не може, отже, зниження рівня годівлі тварин означає зменшення продуктивного корму. Воно призводить до зниження продуктивності тварин зростаючими темпами. У результаті витрати кормів на одиницю продукції підвищуються. Перевитрати кормів призводять до збільшення собівартості продукції тваринництва, а отже, зниження ефективності її виробництва.

Ефективність витрат кормів залежить від таких чинників:

- витрат кормів на одну голову;
- якісного складу раціону;
- продуктивності тварин.

Аналіз ефективності використання кормів проводять порівнянням фактичної витрати кормів на 1 ц продукції тваринництва з плановою чи нормативною. План (норматив) у свою чергу встановлюється, виходячи зі запланованої продуктивності тварин.

Наприклад, витрати кормів на виробництво 1 ц молока за нормою (виходячи з передбачуваної продуктивності корів) становлять 1,10 ц кормових одиниць. Фактично на годівлю корів витрачено

3590 ц к. од., і при цьому надоєно 2772 ц молока. Отже, фактичні витрати кормів на 1 ц молока становили 1,27 ц кормових одиниць.

Перевитрата кормів на виробництво 1 ц молока становить 0,17 ц кормових одиниць. Знаючи собівартість 1 ц к. од., можна визначити резерв зниження собівартості 1 ц молока.

Частиною кормової бази є природні кормові угіддя – сіножаті і пасовища. За рахунок меліоративних робіт створюють поліпшені сінокоси й культурні пасовища, які відзначаються високою продуктивністю, що поліпшує забезпечення потреб тваринництва у кормах. Тому вивчають наявність і потребу в поліпшених сінокосах і пасовищах, деталізують можливості і шляхи їх створення. Потреба встановлюється на основі аналізу рівня забезпечення поголів'я тварин кормами. Можливість створення передбачає розрахунок витрат, необхідних для проведення відповідних робіт, визначення їх окупності через приріст кормів, пошук шляхів фінансування.

Ефективність тваринництва залежить від забезпечення тварин обладнаними приміщеннями, в яких створені умови для належного їх утримання. У процесі аналізу встановлюють:

- інтенсивність використання приміщень – частку заповнених тваринами стійл (у скотарстві), оборотність поголів'я за рік на одній і тій самій площі;
- рівень механізації основних виробничих процесів (прибирання гною, напування, годування, доїння корів);
- відповідність приміщень санітарним вимогам, чинним в Україні.

Недотримання необхідних умов скорочує вік продуктивного використання тварин, збільшує відсоток вибракування. Воно позначається на якості продукції, передусім молочної.

Важливим завданням є доведення санітарних умов утримання тварин до підвищених вимог, передбачених нормами Євросоюзу. Зокрема в Україні біологічно чистим вважається молоко, в якому в 1 см³ міститься не більше, ніж 500 тис. бактерій (вищий ґатунок – не більше, ніж 300 тис. бактерій), тоді як чинна в ЄС норма – не більше, ніж 100 тис. бактерій.

Амортизаційні витрати, які відображають вартість використання тваринницьких приміщень, належать до умовно-постійних. Тому чим вищий рівень заповнення тваринницьких приміщень, тим нижчою буде собівартість продукції.

Актуальним є аналіз ефективності реконструкції тваринницьких приміщень. Його проводять за методикою аналізу ефективності капітальних вкладень. Враховуються зміна продуктивності тварин, собівартості 1 ц продукції, обсяг капітальних вкладень на реконструкцію ферми.

11.3. Аналіз обсягів виробництва сільськогосподарської продукції

Обсяг виробництва продукції підприємством та окремими його підрозділами аналізують у динаміці, визначають рівень виконання плану виробництва продукції.

Обсяг виробництва продукції рослинництва залежить від двох факторів першого порядку – посівної площі та урожайності, обсяг виробництва продукції тваринництва – від поголів'я тварин і середньорічної продуктивності одиниці поголів'я. Цю залежність характеризують такі факторні моделі:

обсяг виробництва (В) продукції рослинництва:

$$V = \Pi \cdot Y; \quad (11.2)$$

обсяг виробництва продукції тваринництва:

$$V = \Pi \cdot \text{Пр}, \quad (11.3)$$

де Π – посівна площа або поголів'я тварин (кількісний чинник); Y – урожайність; Пр – річна продуктивність тварин (якісні чинники).

Визначити вплив зазначених факторів на відхилення обсягу виробництва сільськогосподарської продукції можна способом обчислення різниць. Зокрема для визначення причин зміни валового збору певного виду продукції рослинництва у звітному році порівняно з базисним використовують формули:

$$\Delta V_{\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot Y_0; \quad (11.4)$$

$$\Delta V_Y = (Y_1 - Y_0) \cdot \Pi_1, \quad (11.5)$$

де ΔV_{Π} , ΔV_Y – відхилення валового збору за рахунок зміни відповідно посівної площі та урожайності культури; Π_0 і Π_1 – посівна площа у базисному і звітному роках; Y_0 і Y_1 – урожайність у базисному і звітному роках.

У розрахунках можна використовувати й прийом ланцюгових підстановок. Зокрема для визначення причин відхилення фактичного

обсягу виробництва продукції тваринництва (V_{ϕ}) порівняно із запланованим ($V_{\text{пл}}$) проводять такі розрахунки результативного показника:

$$V_{\text{пл}} = \Pi_{\text{пл}} \cdot \text{Пр}_{\text{пл}}; \quad (11.6)$$

$$V_{\phi} = \Pi_{\phi} \cdot \text{Пр}_{\phi}; \quad (11.7)$$

$$V_{\text{ум}} = \Pi_{\phi} \cdot \text{Пр}_{\text{пл}}. \quad (11.8)$$

Тоді відхилення обсягу виробництва продукції за рахунок зміни поголів'я тварин ($\Delta V_{\text{П}}$) визначають за формулою:

$$\Delta V_{\text{П}} = V_{\text{ум}} - V_{\text{пл}}, \quad (11.9)$$

а відхилення обсягу виробництва продукції за рахунок зміни продуктивності тварин ($\Delta V_{\text{ПР}}$):

$$\Delta V_{\text{ПР}} = V_{\phi} - V_{\text{ум}}. \quad (11.10)$$

Приклад аналізу впливу факторів на відхилення обсягу виробництва молока в сільськогосподарському підприємстві наведено в табл. 11.1. У звітному році порівняно з базисним валовий надій молока збільшився на 9975 ц, або на 28,7%. Завдяки зростанню поголів'я корів він збільшився на 3706 ц. Позитивні наслідки мало й підвищення продуктивності корів, що дало змогу збільшити обсяг виробництва молока на 6269 ц. Отже, мало місце вдале поєднання екстенсивного та інтенсивного напрямів розвитку молочного скотарства.

Таблиця 11.1

Вплив факторів на відхилення валового надою молока у сільськогосподарському підприємстві

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Середньорічне поголів'я корів, голів	723	800	77
Надій молока на одну корову, ц	48,13	55,97	7,84
Валовий надій молока, ц	34798	44773	9975
Відхилення валового надою за рахунок зміни:			
- поголів'я корів	x	x	3706
- продуктивності корів	x	x	6269

Посівна площа окремої сільськогосподарської культури визначається площею ріллі та запровадженою у господарстві сівозміною, яку характеризує структура посівних площ. На її зміну впливають:

- несприятливі метеорологічні умови – загибель частини посівів;

- внутрігосподарські економічні причини, пов'язані зі змінами у забезпеченні господарства трудовими ресурсами, технікою, фінансовими ресурсами, зміною потреби в кормах через зміну поголів'я тварин;

- зміна ринкового попиту на окремі види продукції рослинництва, що впливає на зміну обсягів їх виробництва.

Методику аналізу зміни (руху) поголів'я тварин розглядали раніше.

Важливо приділити увагу аналізу урожайності культур та продуктивності тварин. Урожайність сільськогосподарських культур відображає виробництво продукції їх вирощування з розрахунку на 1 га зібраної площі. Рівень продуктивності тварин вимірюють виходом продукції з розрахунку на одиницю поголів'я. Йдеться, зокрема, про:

- надій молока на одну корову, наявну на початку року або середньорічну;

- середньодобовий приріст великої рогатої худоби, свиней;

- середньорічну яйценосність курки-несучки;

- вихід приплоду на 100 голів маточного поголів'я.

Аналіз зазначених показників здійснюється порівнянням у динаміці, із планом, із досягненнями передових господарств, зважаючи в останньому випадку на дотримання умов порівнянності (зокрема схожі ґрунтово-кліматичні умови для виробництва продукції рослинництва). При цьому визначають досягнутий рівень показників, тенденцію їх зміни, рівень виконання плану. Аналіз доцільно поглиблювати за підрозділами підприємства – окремими рільничими бригадами, фермами, якщо такі виділені у складі підприємства.

У рамках аналізу продуктивності тварин особливо важливе значення має оперативний аналіз: у молочному скотарстві – щоденний, подекадний, у м'ясних галузях – щомісячний за результатами зважування тварин. Це дає змогу оперативно реагувати на зниження продуктивності тварин.

Здійснюючи оперативний аналіз продуктивності тварин, слід враховувати сезонні її коливання. Тому під час аналізу відповідних показників у динаміці доцільно порівнювати їх з аналогічним періодом минулих років. Також визначають інтенсивність сезонного коливання продуктивності та встановлюють можливості подолання сезонних знижень.

Урожайність культур і продуктивність тварин є динамічними показниками, які залежать від багатьох чинників. Як правило, зв'язок між цими чинниками й результативною ознакою стохастичний і дослідити його можна за допомогою кореляційного аналізу, аналітичних групувань.

Зокрема урожайність культур залежить від природно-кліматичних й агротехнічних чинників. До агротехнічних чинників належать: культура-попередник; забезпеченість високоякісним насінням; використання добрив, засобів захисту рослин; дотримання оптимальних строків та якості всього комплексу польових робіт та ін.

Основними чинниками, що впливають на продуктивність тварин, є:

1. Рівень годівлі. Досліджують як кількісні, так і якісні параметри раціонів тварин, їх відповідність науковим вимогам. Аналізують, зокрема, як зміни в годівлі впливають на зміну продуктивності тварин.

2. Рівень ветеринарної та зоотехнічної роботи. Враховують виконання плану зоотехнічних і ветеринарних заходів з утримання тварин, догляду, боротьби з хворобами. Треба встановити, наскільки повно і своєчасно здійснюються контроль стану здоров'я тварин і птиці, профілактичні щеплення, перевірка санітарно-гігієнічних умов утримання, попередження захворювань. Встановлюють кількість ялових корів, вікову перетримку корів в основному стаді.

3. Племінна робота. Вивчають породний склад тварин, наявність груп чистопородних тварин, бонітувальних класів. Встановлюють різницю в продуктивності тварин та якості продукції між цими групами тварин.

4. Умови утримання тварин. Проводять аналіз забезпечення тваринницьких галузей виробничими потужностями і рівня їх використання, рівня механізації виробничих процесів, відповідності техніки, обладнання, приміщень і технології нормативним вимогам.

5. Організаційно-економічні і соціальні чинники. Йдеться про особливості організації виробництва, режим праці й відпочинку, матеріальне стимулювання, умови праці, кваліфікацію кадрів. Вплив цих чинників проявляється як у тваринницьких, так і в рослинницьких підрозділах. Важливо належним чином обґрунтувати рівень оплати праці в галузі, довести до працівників принципи його зміни залеж-

но від продуктивності тварин і кінцевих результатів виробництва продукції рослинництва, які залежать від урожайності культур.

Аналіз впливу окремих чинників на продуктивність тварин передбачає порівняння показників продуктивності до і після вживання тих чи інших заходів. Важливо правильно визначити ключові (найважливіші) чинники на конкретному сільськогосподарському підприємстві та обґрунтувати на основі цього заходи з підвищення продуктивності тварин.

Аналізують не тільки обсяги виробництва, а й розподіл одержаної продукції. Особливо актуальний аналіз використання продукції рослинництва, яка може мати різне цільове призначення: реалізовуватися за різними напрямками, спрямовуватися на переробку, використовуватися на годівлю худобі і птиці, виділятися у насінневий фонд. Потреба в окремих видах продукції може покриватися як за рахунок її виробництва, так і через придбання.

Аналізуючи розподіл продукції рослинництва, з'ясовують:

- виконання планів зі створення насінневого і фуражного фондів;
- рівень товарності виробництва продукції;
- розподіл товарної продукції за різними напрямками реалізації;
- використання продукції для переробки, в тому числі на давальницьких умовах і на власному обладнанні;
- виконання договірних зобов'язань з реалізації продукції.

Аналіз доцільно проводити у формі матеріального балансу, в якому виділяють наявність продукції на початок року, надходження, у тому числі за рахунок власного виробництва, витрати за різними напрямками, залишок продукції на кінець року.

Наведені в табл. 11.2 дані вказують на наявність у сільськогосподарських підприємствах значних перехідних запасів зерна, що є доволі типовим явищем: сформували насінневий і фуражний фонд, які будуть використані в наступному році, тоді ж планують продати і частину продукції, розраховуючи на підвищення закупівельних цін. Невелику частину зерна підприємство закуповує для оновлення насінневого матеріалу. Однак для посіву використовують переважно власне зерно. У господарстві є млин, і значну частину зерна спрямовують на переробку. Зменшення у звітному році порівняно з базисним валового збору зерна змусило підприємство дещо знизити обсяг його переробки. Дещо зменшилося й використання його для вироб-

ництва концентрованих кормів. Однак обсяг реалізації продукції помітно не змінився.

Аналізують формування насіннєвого фонду. Потребу в насінні визначають, виходячи з нормативу витрат на 1 га, планової площі посіву і страхового фонду (для насіння ярих культур – до 15 %).

Таблиця 11.2

Баланс зерна у сільськогосподарському підприємстві, ц

Показник	Базисний рік	Звітний рік
Наявність на початок року	24027	19585
Вироблено	36611	33675
Куплено та інші надходження	191	203
Витрати всього	41244	39645
у т.ч. продано	20628	20099
на годівлю худоби	9098	8889
на насіння	2236	2544
передано в переробку	9282	8313
Наявність на кінець року	19585	13818

Встановлюють, чи спроможне підприємство задовольнити потребу в насінні лише за рахунок власного виробництва і чи потрібно купувати насіння. При цьому враховують необхідність періодичного придбання насіннєвого матеріалу високих репродукцій для його оновлення.

Аналізуючи формування фуражного фонду, встановлюють рівень забезпечення тварин окремими видами кормової продукції. Для цього, як зазначено, наявність кормів порівнюють з нормативною потребою для фактичного поголів'я.

Частину молока використовують на випоювання телятам і свиням. Для випоювання бичкам потрібно до 3 ц молока на одну голову, теличкам – до 6 ц. Обсяг випоювання молока можна зменшити, використовуючи замітник незбираного молока. Визначають, наскільки фактичні витрати молока на годівлю тварин відповідають рекомендованим. Зменшення витрат молока для випоювання приплоду позначиться на якісних характеристиках вирощуваного поголів'я, надмірні витрати зменшують виручку підприємства від продажу молока.

Окрім того, аналізують розподіл тварин – для поповнення основного стада і для відгодівлі з наступною реалізацією.

В аналізі обсягів виробництва сільськогосподарської продукції особливу увагу звертають на дотримання бажаних показників якості продукції. Вони повинні відповідати передбаченим у чинних стандартах, зазначеним у контрактах на реалізацію продукції показникам.

Аналізують обсяги виробництва продукції тваринництва в окремі періоди року, які можуть коливатися. При цьому варто врахувати, що ціни на окремі види продукції тваринництва упродовж року коливаються. Особливо характерно це для закупівельних цін на молоко, які через зменшення обсягів його виробництва у стійловий період зростають. Збільшення обсягів виробництва молока в зимові місяці позитивно позначиться на доходах підприємства.

11.4. Аналіз ефективності виробництва сільськогосподарської продукції та обґрунтування резервів її підвищення

Визначають технологічну, економічну, соціальну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції, аналізують екологічні аспекти виробництва.

Технологічну ефективність оцінюють за натуральними показниками:

- у рослинництві – вихід продукції на 1 га посівів (урожайність), на одиницю ресурсу – 1 ц насіння, 1 кг діючої речовини мінеральних добрив, вихід кормових одиниць, перетравного протеїну з 1 га посівних площ кормових культур;

- у тваринництві – продуктивність тварин, витрати кормів на виробництво 1 ц продукції.

Економічну ефективність визначають на основі вартісних показників: обсяг виручки, прибутку з розрахунку на 1 га посівних площ чи одиницю поголів'я тварин, собівартість 1 ц продукції, рівень рентабельності продукції.

Соціальну ефективність відображають рівень оплати праці та її тенденції, умови праці в галузі.

Стосовно аналізу екологічних аспектів звертають увагу на екологічну чистоту продукції, динаміку вмісту шкідливих речовин у ґрунті, інтенсивність ерозійних процесів угідь, санітарний стан ферм і прилеглої території.

Резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції поділяють на екстенсивні (за рахунок зростання посівних площ і поголів'я тварин) та інтенсивні (за рахунок підвищення урожайності й продуктивності тварин).

Розвиток сільськогосподарського виробництва слід пов'язувати насамперед з його інтенсифікацією. Тому здійснюють пошук резервів підвищення врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин. Їх зростання впливає на зниження собівартості продукції, а отже, на підвищення економічної ефективності її виробництва.

Основні шляхи зростання урожайності сільськогосподарських культур пов'язані з дотриманням агротехнічних вимог: виконання робіт в оптимальні строки, забезпечення високоякісним сортовим насінням, оптимальне внесення добрив, використання засобів захисту рослин, введення та освоєння сівозмін, запобігання втратам урожаю під час збирання.

Зокрема визначення резерву збільшення виробництва продукції рослинництва за рахунок збирання урожаю в оптимальні строки передбачає встановлення різниці урожайності на ділянках, зібраних в оптимальні терміни і з запізненням, що й є тим самим резервом підвищення урожайності. Добуток можливого приросту урожайності на площу культури, зібрану із запізненням, вказує на резерв зростання валового збору відповідного виду продукції рослинництва.

Продуктивність тварин залежить від багатьох чинників, а тому виділяють різні резерви збільшення обсягів виробництва продукції тваринництва за рахунок її підвищення.

Зоотехнічний резерв – це нарощування обсягів виробництва продукції скотарства за рахунок ліквідації яловості молочного поголів'я. Продуктивність ялової корови становить 40–50 % від продуктивності дійної. Виходячи з цього збільшення обсягів виробництва молока за рахунок ліквідації яловості ($\Delta B_{\text{я}}$) визначаємо за формулою:

$$\Delta B_{\text{я}} = K_{\text{я}} \cdot 0,5 \text{Пр}, \quad (11.11)$$

де $K_{\text{я}}$ – кількість випадків яловості корів протягом року; Пр – середньорічний надій молока на одну корову, ц.

Крім того, враховують недоотриману кількість приплоду телят і вагу приросту великої рогатої худоби, яку можна було б отримати за рахунок їх відгодівлі.

Особливу увагу слід приділяти резервам, пов'язаним із покращанням умов годівлі, раціональним використанням кормів. Визначають ймовірний приріст продуктивності за рахунок поліпшення годівлі тварин. При цьому беруть до уваги генетичний потенціал продуктивності тварин і змогу підприємства збільшити обсяг виробництва кормів з урахуванням структури раціону.

Важливий резерв зростання ефективності виробництва сільськогосподарської продукції – підвищення її якості. Це дає змогу збільшити реалізаційну ціну на продукцію, підвищує окупність кормів.

За результатами аналізу виявляють й екстенсивні резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

У тваринництві екстенсивні резерви пов'язані зі зростанням поголів'я тварин. Це дає змогу повніше використовувати наявну кормову базу, заповнити виробничі приміщення, за рахунок збільшення навантаження поголів'я на одного працівника підвищити рівень оплати праці. Чимало сільськогосподарських підприємств допустили значні втрати поголів'я тварин, тому для них цей шлях розвитку галузі особливо актуальний.

Збільшення обсягу виробництва продукції тваринництва за рахунок зростання поголів'я визначається як добуток приросту кількості поголів'я тварин на середню їх продуктивність, що склалася.

До резервів, пов'язаних із поголів'ям, належить і ліквідація падежу тварин. У м'ясних галузях недоодержана продукція – це жива маса загиблих тварин. У молочному скотарстві кількість недоодержаного молока можна визначити як добуток кормоднів до кінця періоду з моменту загибелі тварини на середньодобовий надій молока.

У рослинництві реалізація екстенсивних резервів збільшення виробництва окремих видів продукції рослинництва передбачає зростання їх посівних площ. Очевидно, це викличе зміни у структурі посівів, можливо, доведеться посівні площі окремих культур зменшити. Тому звертають увагу на доцільність таких змін із погляду дотримання агротехнічних вимог, наявності земельних ділянок, придатних для вирощування на них відповідних культур. Вивчають можливість зростання площі ріллі сільськогосподарського підприємства за рахунок оренди додаткових земельних паїв.

Збільшення обсягу виробництва продукції рослинництва за рахунок зміни посівної площі визначають як добуток можливого при-

росту площі посіву окремої культури на середню її урожайність, що склалася.

11.5. Аналіз складу промислових виробництв, їх розміру, потужностей та ефективності

Промислові виробництва аграрних підприємств за характером використовуваної сировини поділяють на дві групи: переробка сільськогосподарської сировини і виробництво товарів на основі несільськогосподарської сировини. До перших у складі підприємств галузі можна віднести цехи з виробництва консервів, молочної продукції (масла, сиру), ковбасної продукції, соків, виноробні виробництва, млини, сушарки тощо. Промислові виробництва, пов'язані з несільськогосподарською сировиною, залежать здебільшого від місцевих ресурсів. Це можуть бути підрозділи з виробництва будматеріалів (цегли, столярних виробів тощо), тари, сувенірів та ін.

Розвиток окремих видів промислових виробництв повинен відповідати можливостям забезпечення їх сировиною, і на це звертають увагу під час аналізу.

Розмір промислових виробництв визначають за системою показників:

- обсягом виробництва продукції – в натуральній і у вартісній оцінці (переважно у фактичних цінах реалізації), в умовних одиницях (наприклад, обсяг молочної продукції можна відобразити у перерахунку на молоко, консервованої – в умовних банках);
- вартістю основних виробничих засобів, потужністю обладнання, кількістю працівників.

Виробничу потужність вимірюють здебільшого обсягом виробництва продукції за одиницю часу – день (зміну), годину. Показники потужності є різними залежно від виду продукції, яку виробляють. Якщо цех виробляє кілька видів продукції, для потреб аналізу її переводять в умовні одиниці.

Обсяг виробництва промислової продукції аналізують у динаміці, визначають рівень виконання плану. З'ясовують причини відхилення відповідних показників.

Аналіз розмірів промислових виробництв доповнюють визначенням їх ролі в економіці сільськогосподарського підприємства. Цю

роль, зокрема, характеризує частка грошових надходжень від реалізації промислової продукції в загальних грошових надходженнях підприємства. У разі переробки сільськогосподарської сировини визначають питому вагу виробленої підприємством сільськогосподарської продукції, спрямованої на переробку. На роль промислових виробництв в економіці аграрного підприємства вказує й частка вартості основних засобів цих виробництв у загальній вартості основних засобів підприємства, частка капітальних вкладень підприємства на їх розширення, модернізацію.

Потужності промислових виробництв належить порівнювати з можливостями підприємств організувати збут продукції, з виробничими потребами самих підприємств (адже частина промислової продукції (комбікорми, будматеріали, тара) використовується для внутрігосподарських потреб).

Аналізують також такий показник, як рівень завантаження виробничих потужностей: відношення фактичного обсягу виробництва промислової продукції до потенційно можливого за умови повного завантаження основних засобів.

Звертають увагу на тривалість періоду виробництва продукції (якщо воно сезонне), на ритмічність випуску продукції (коливання обсягів виробництва в окремі дні, тижні, місяці). Це коливання варто порівняти зі сезонними коливаннями цін на зазначену продукцію.

У процесі аналізу виділяють технологічну, економічну та соціальну ефективність промислових виробництв сільськогосподарських підприємств.

Технологічну ефективність оцінюють за такими показниками: виробництво продукції на 1 м² виробничої площі цеху, випуск продукції на одиницю маси сировини, на 1 кВт-год. спожитої електроенергії чи одиницю інших енергоресурсів; рівень завантаження виробничих потужностей. Аналізують дотримання норм витрат сировини на виробництво одиниці продукції.

Економічна ефективність пов'язана переважно з вартісними показниками. Йдеться про:

- вихід продукції у вартісному виразі (виручка) на 1 м² виробничої площі, на одного працівника (продуктивність праці), на 1 грн основних засобів (фондовіддача);
- собівартість одиниці продукції;

- прибуток від реалізації одиниці продукції та на одиницю залучених ресурсів (зокрема на одиницю сировини);
- рівень рентабельності продукції.

Методика аналізу перелічених показників загальноприйнята. Їх аналізують у динаміці, порівнюють з планом, окремі з них (рівень рентабельності, продуктивність праці) – з показниками інших галузей підприємства.

Соціальну ефективність промислових виробництв оцінюють за рівнем оплати праці у відповідних підрозділах сільськогосподарського підприємства. Його порівнюють зі середнім у підприємстві, з мінімальною заробітною платою, визначеною законодавством. Аналізують умови праці в підрозділах, що здійснюють промислове виробництво. Методику такого аналізу ми розглядали в темі 9.

11.6. Аналіз чинників, що впливають на розвиток промислових виробництв аграрного підприємства

Важливе завдання аналізу – встановлення доцільності розвитку промислових виробництв в аграрному підприємстві. У динаміці простежується тенденція до зменшення питомої ваги грошових надходжень від виробництва промислової продукції у загальних доходах сільськогосподарських товаровиробників України. Це пов'язано з розвитком підприємництва на сільських територіях, концентрацією виробництва продовольчих товарів на великих переробних підприємствах, збільшенням обсягів імпорту, у зв'язку з чим сільськогосподарські підприємства не витримують конкуренції з основними виробниками промислової продукції. Водночас не йдеться про повну безперспективність диверсифікації діяльності сільськогосподарських підприємств на основі розвитку промислових виробництв у їх складі.

Чинники, що визначають доцільність та ефективність промислових виробництв, поділяються на зовнішні і внутрішні.

Серед зовнішніх виділимо:

- характеристики ринкової кон'юнктури – попит на відповідну продукцію, динаміка та рівень цін на неї, наявність конкуренції серед виробників, вимоги до якості продукції тощо;

- державну економічну політику, елементами якої є система оподаткування, регулювання зовнішньоекономічних операцій, загальні умови ведення бізнесу.

За діючого промислового виробництва постійний аналіз кон'юнктури ринку є важливим завданням маркетингових служб підприємства.

Якщо зовнішні чинники загалом дають змогу організувати промислове виробництво, переходять до вивчення внутрішніх, які зводяться до наявності у підприємства ресурсів і технологічних можливостей. Йдеться про:

- наявність достатньої кількості сировини;
- наявність обладнання, на якому можна виробити продукцію достатньо високої якості, асортименту відповідно до вимог ринку;
- наявність кваліфікованих працівників;
- спроможність підприємства забезпечити фінансування виробництва;
- спроможність підприємства організувати збут продукції.

Якщо власних ресурсів недостатньо, вивчають можливість співпраці з іншими товаровиробниками (закупівля у них сировини, оренда технічних ресурсів, фінансові позики).

Прораховують окупність витрат на промислові виробництва. Це – ключовий елемент, який передбачає визначення обсягів виробництва, асортименту й собівартості продукції. Беруть до уваги можливі канали, строки, умови і ціни реалізації.

Іноді виробництво сировинної сільськогосподарської продукції не є достатньо вигідним для підприємства і саме за рахунок її переробки воно отримує вагомий прибуток.

11.7. Аналіз роботи обслуговуючих підрозділів

До обслуговуючих належать підрозділи, які повинні створювати умови для функціонування сільськогосподарського підприємства, а також надають на комерційних засадах послуги іншим суб'єктам. Прикладами таких є машинно-тракторний парк, вантажний автопарк, ремонтна майстерня, складське господарство, служби електро-, водо-, тепlopостачання тощо.

Аналіз використання машинно-тракторного парку

Роль машинно-тракторного парку (МТП) в основному виробництві сільськогосподарських підприємств надзвичайно важлива. Він формує рівень механізації технологічних процесів і господарських робіт, безпосередньо визначає їх результати.

Рівень механізації окремих робіт на підприємстві обчислюють як відношення обсягу робіт, виконаних механізованим способом (за допомогою МТП), до загального обсягу робіт. У сучасних сільськогосподарських підприємствах рівень механізації основних процесів доволі високий, однак не завжди він сягає 100%.

Під час аналізу слід виділити процеси, які піддаються механізації (промисловість випускає відповідну техніку), але у підприємства відсутні засоби її здійснення. Відтак вивчають можливості її придбання (оренди) і використання. Механізоване виконання робіт підвищує собівартість продукції на розмір експлуатаційних витрат на роботу машин і механізмів, але зменшує затрати праці і забезпечує економію на її оплаті, а відтак зниження собівартості, спроможне підвищити якість робіт.

Зниження собівартості сільськогосподарської продукції пов'язане з інтенсивним використанням машинно-тракторного парку – виконанням більшого обсягу робіт наявними засобами. За рахунок задіяння потужнішої техніки у багатьох сільськогосподарських підприємствах спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості її одиниць.

Для аналізу ефективності використання МТП використовують таку систему показників:

- кількість машино-днів, відпрацьованих одним трактором за рік;
- коефіцієнт використання тракторів у роботі – відношення кількості відпрацьованих одним трактором машино-днів до 265 (265 – нормативний річний фонд робочого часу одного трактора);
- обсяг механізованих робіт, еталонних гектарів, виконаних одним еталонним трактором за рік;
- денний виробіток на один еталонний трактор, еталонних гектарів;
- змінний виробіток (вироблено еталонних гектарів на одну машино-змін);
- коефіцієнт змінності (кількість відпрацьованих машино-змін до машино-днів);

- собівартість одного еталонного гектара;
- витрати палива на один еталонний гектар та ін.

Ці та інші показники наведені в табл. 11.3. Збільшення кількості умовних тракторів дало змогу поліпшити забезпечення ними підприємства. Критерієм забезпечення виступає площа сільськогосподарських угідь з розрахунку на еталонний трактор.

Таблиця 11.3

**Аналіз використання тракторного парку
сільськогосподарським підприємством**

Показник	Базис- ний рік	Попере- дній рік	Звіт- ний рік	Звітний рік до базисного, %
Середньорічна кількість умовних еталонних тракторів	17,6	17,6	19,0	108,0
Площа с.-г. угідь на один еталонний трактор	125	125	112	89,6
Відпрацьовано машино-днів, всього	4206	4541	4598	109,3
в т.ч. одним трактором	239	258	242	101,3
Відпрацьовано машино-змін, всього	4115	4705	4720	114,7
в т.ч. одним трактором	234	267	246	105,1
Виконано нормо-змін, всього	4110	4515	4765	115,9
в т.ч. одним трактором	234	262	251	107,3
Виконано робіт у перерахунку на умовні еталонні гектари, всього	22610	24830	26680	118,0
Вироблено на один трактор умовних еталонних гектарів:				
за зміну	5,49	5,27	5,65	102,9
за день	5,38	5,47	5,80	107,8
за рік	1285	1411	1516	118,0
Коефіцієнт використання річного фонду часу	0,90	0,97	0,91	+ 0,01
Коефіцієнт змінності	0,98	1,04	1,02	+ 0,04
Коефіцієнт виконання змінних норм виробітку	1,00	0,99	1,01	+ 0,02

Узагальнюючим показником для МТП є загальний обсяг виконаних робіт в еталонних гектарах (ет. га). Він залежить від різної комбінації факторів. Наприклад, він є добутком середньорічної кількості умовних тракторів та площі сільськогосподарських угідь на один еталонний трактор.

кості еталонних тракторів на обсяг виконаних робіт із розрахунку на один трактор. Його також можна відобразити формулою:

$$O = K \cdot M_d \cdot K_z \cdot V, \quad (11.12)$$

де O – обсяг робіт, ет. га; K – середньорічна кількість еталонних тракторів; M_d – відпрацьовано машино-днів із розрахунку на один трактор упродовж року; K_z – коефіцієнт змінності; V – виробіток за зміну, ет. га.

Між факторами і результативною ознакою має місце функціональний тип зв'язку, тому для аналізу їх взаємодії використовують прийоми елімінування. Покажемо визначення впливу факторів на відхилення обсягу виконаних машинно-тракторним парком робіт у звітному році порівняно з базисним за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

Спочатку визначаємо такі результативні показники:

$$O_0 = K_0 \cdot M_{d0} \cdot K_{z0} \cdot V_0; \quad (11.13)$$

$$O_{ум1} = K_1 \cdot M_{d0} \cdot K_{z0} \cdot V_0; \quad (11.14)$$

$$O_{ум2} = K_1 \cdot M_{d1} \cdot K_{z0} \cdot V_0; \quad (11.15)$$

$$O_{ум3} = K_1 \cdot M_{d1} \cdot K_{z1} \cdot V_0; \quad (11.16)$$

$$O_1 = K_1 \cdot M_{d1} \cdot K_{z1} \cdot V_1. \quad (11.17)$$

Під час їх розрахунку здійснювали заміну показників базисного року на звітний. Тоді визначаємо відхилення обсягу виконаних робіт у звітному році порівняно з базисним за рахунок зміни:

- кількості тракторів (ΔO_K):

$$\Delta O_K = O_{ум1} - O_0; \quad (11.18)$$

- машино-днів, відпрацьованих одним трактором за рік (ΔO_{M_d}):

$$\Delta O_{M_d} = O_{ум2} - O_{ум1}; \quad (11.19)$$

- коефіцієнта змінності (ΔO_{K_z}):

$$\Delta O_{K_z} = O_{ум3} - O_{ум2}; \quad (11.20)$$

- змінного виробітку (ΔO_V):

$$\Delta O_V = O_1 - O_{ум3}. \quad (11.21)$$

Приклад розрахунку впливу зазначених факторів на відхилення загального обсягу тракторних робіт у звітному році порівняно з базисним наведено в табл. 11.4.

У звітному році порівняно з базисним загальний обсяг виконаних МТП робіт збільшився на 4070 ет. га, або на 18,0%. Найпомітніше на їх зростання вплинуло придбання додаткової одиниці техніки, потужність якої була еквівалентна 1,4 еталонного трактора. Це дало

змогу збільшити обсяг виконаних робіт на 1800 еталонних гектарів. Завдяки підвищенню коефіцієнта змінності обсяг виконаних робіт зріс на 1010 ет. га, зростанню виробітку за зміну – на 953, збільшенню обсягу відпрацьованих одним трактором машино-днів – на 307 еталонних гектарів. Наведені дані свідчать про позитивні наслідки підвищення інтенсивності використання МТП у сільськогосподарському підприємстві.

Таблиця 11.4

Аналіз впливу факторів на зміну загального обсягу тракторних робіт

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Середньорічна кількість умовних еталонних тракторів	17,6	19,0	1,4
Середньорічна кількість відпрацьованих одним трактором машино-днів	239	242	3
Коефіцієнт змінності	0,98	1,02	0,04
Середній виробіток за зміну, ет. га	5,49	5,65	0,16
Обсяг тракторних робіт, ет. га	22610	26680	4070
Відхилення фактичного обсягу тракторних робіт, ет. га, за рахунок зміни: кількості тракторів	x	x	1800
відпрацьованих одним трактором машино-днів	x	x	307
коефіцієнта змінності	x	x	1010
виробітку за зміну	x	x	953

Собівартість 1 ет. га (C) залежить від розміру експлуатаційних витрат із розрахунку на один трактор (EB) і виробітку на один трактор ($V_{тр}$) упродовж року чи іншого періоду:

$$C = \frac{EB}{V_{тр}}. \quad (11.22)$$

Тут також має місце функціональний тип зв'язку, і дію зазначених чинників можна проаналізувати за допомогою способу ланцюгових підстановок, визначивши:

$$C_0 = EB_0 : V_{тр0}; \quad (11.23)$$

$$C_{ум} = EB_0 : V_{тр1}; \quad (11.24)$$

$$C_1 = EB_1 : V_{тр1}. \quad (11.25)$$

Відхилення собівартості еталонного гектара за рахунок зміни експлуатаційних витрат на один трактор ($\Delta C_{ев}$) встановлюємо за формулою:

$$\Delta C_{ев} = C_1 - C_{ум}, \quad (11.26)$$

а за рахунок зміни виробітку на один трактор ($\Delta C_{Втр}$):

$$\Delta C_{Втр} = C_{ум} - C_0. \quad (11.27)$$

Застосування формул 11.23–11.27 дає змогу з'ясувати економічні наслідки використання сільськогосподарським підприємством дорожчих, але потужніших і надійніших у роботі тракторів.

Важливо встановити, за рахунок яких статей відбулося відхилення собівартості еталонного гектара. Серед ймовірних причин виділимо зміну витрат на пальне, зумовлену як здорожчанням пального, так і зміною його витрат на одиницю роботи. Надмірні витрати пального можуть бути спричинені зношеністю техніки.

Основні резерви підвищення ефективності використання МТП:

- зростання інтенсивності використання техніки (коефіцієнта змінності, виробітку за зміну, рік тощо) за рахунок організаційних заходів – підвищення кваліфікації механізаторів та рівня їх матеріального стимулювання, раціонального комплектування машинно-тракторних агрегатів, скорочення внутрізмінних простоїв тощо;
- поліпшення технічного стану техніки, оновлення МПТ;
- застосування прогресивних технологій вирощування культур і збирання врожаю (наприклад, використання окремих операцій у комплексі).

Аналіз використання вантажних автомобілів

Узагальнюючим показником використання вантажних автомобілів є обсяг вантажоперевезень, який виражається в тонно-кілометрах.

Для оцінки ефективності роботи автопарку задіюють систему техніко-економічних показників:

- коефіцієнт використання автопарку (коефіцієнт використання фонду часу) – відношення машино-днів у роботі до машино-днів перебування автомобільної техніки у підприємстві;
- середньодобовий пробіг, км;
- коефіцієнт корисного пробігу – відношення пробігу з вантажем до загального пробігу;

- виконано тонно-кілометрів однією автомашиною за рік, за день роботи;
- коефіцієнт вантажопідйомності – відношення фактичного обсягу виконаних робіт до можливого обсягу перевезень. При цьому можливий обсяг перевезень (за умови повної завантаженості) визначають як добуток пробігу з вантажем і середньої вантажопідйомності автомобіля;
- собівартість 1 т-км;
- витрати палива на 1 т-км.

Основні з цих показників наведені в табл. 11.5. Збільшення середньорічної кількості автомобілів (визначають як частку від ділення автомобіле-днів перебування в господарстві на 365) дало змогу наростити обсяг виконаних робіт.

Таблиця 11.5

Аналіз роботи вантажного автотранспорту

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
1. Автомобіле-дні перебування в господарстві	9490	10220	730
2. Автомобіле-дні в роботі	5700	5860	160
3. Коефіцієнт використання автопарку (2:1)	0,60	0,57	- 0,03
4. Середньорічна кількість автомобілів	26	28	2
5. Загальний пробіг, тис. км	604,2	664,0	59,8
6. Пробіг із вантажем, тис. км	290,0	305,4	15,4
7. Коефіцієнт корисного пробігу (6:5)	0,48	0,46	- 0,02
8. Перевезено вантажів, т	68,4	72,4	4,0
9. Виконано робіт, всього, тис. т-км	1290,6	1374,2	83,6
а) у т.ч. однією машиною за рік, т-км	49638	49078	- 560
б) за день роботи, т-км	226	235	9
10. Загальна вантажопідйомність, т	130,0	142,0	12,0
а) у т.ч. однієї автомашини	5,0	5,1	0,1
11. Можливий обсяг перевезень, тис. т-км (6·10а)	1450	1557	107
12. Коефіцієнт вантажопідйомності (9:11)	0,89	0,88	- 0,01
13. Середньодобовий пробіг однієї автомашини, км	106	113	7
а) у т.ч. з вантажем	51	52	1

Водночас дещо погіршилися окремі показники інтенсивності використання автопарку – коефіцієнт корисного пробігу, обсяг робіт, виконаних однією машиною за рік, коефіцієнт вантажопідйомності. Однак це не слід розглядати як помилковість рішення про деяке розширення автопарку, оскільки придбання нових автомобілів допомогло раціональніше спланувати їх використання для виконання транспортних робіт в окремі періоди та під час перевезення різних типів вантажів.

Обсяг виконаних робіт залежить від кількості автомобілів та інтенсивності їх використання – середньодобового пробігу, коефіцієнта вантажопідйомності, коефіцієнта корисного пробігу, коефіцієнта використання фонду часу тощо.

Цю залежність можна виразити добутком таких показників:

$$O = K \cdot \text{СдПр} \cdot T \cdot \text{КВ} \cdot \text{КВФЧ} \cdot 365, \quad (11.28)$$

де O – обсяг вантажоперевезень, т-км; K – кількість автомобілів; СдПр – середньодобовий пробіг, км; T – середня тоннажність одного автомобіля, т; КВ – коефіцієнт вантажопідйомності; КВФЧ – коефіцієнт використання фонду часу.

Формула відображає функціональний зв'язок між досліджуваними ознаками, а отже, для аналізу впливу зазначених факторів на результативну ознаку потрібно застосувати прийом ланцюгових підставок.

Глибокого вивчення потребує собівартість 1 т-км, адже від неї залежить собівартість продукції підприємства і наданих ним послуг. Вона значною мірою залежить від технічного стану транспортних засобів. Серед статей витрат варто виділити витрати пального.

Резервами поліпшення роботи автопарку можуть бути:

- ліквідація понаднормових простоїв на навантажувально-розвантажувальних роботах;
- скорочення холостих пробігів;
- нарощування бортів і використання причепів;
- оптимізація структури автопарку за типами автомобілів;
- покращання технічного стану автомобілів тощо.

Аналіз роботи ремонтної майстерні

Ремонтні майстерні займаються капітальним і поточним ремонтом тракторів, автомобілів, комбайнів та інших сільськогосподарсь-

ких машин, техоглядами, реставрацією запасних частин, виконуючи ці роботи як для самого підприємства, так і зовнішнім замовникам.

Аналіз ведуть за кількістю ремонтів і витратами на їх здійснення. Орієнтуючись на власні потреби, на початку року планують за видами техніки кількість капітальних і поточних ремонтів, визначають обсяг витрат на кожен із них і загалом. Відтак аналізують виконання плану за кількісними і вартісними показниками. Встановлюють причини відхилень (збільшення кількості ремонтів і витрат через непередбачувані поломки техніки чи зменшення їх у зв'язку з відсутністю коштів тощо). Аналіз здійснюють за окремими видами і марками техніки, що ремонтується.

Ремонтні роботи на комерційних засадах аналізують за традиційною методикою (порівнянням доходів і витрат), визначаючи їх економічну ефективність. З'ясовують, чи не заважають вони задоволенню потреб у ремонтних роботах з боку самого підприємства. На основі цього визначають доцільність і можливість збільшення обсягу таких послуг.

Контрольні запитання

1. Які джерела інформації використовують для аналізу виробництва сільськогосподарської продукції?
2. З яких елементів складається виробничий потенціал галузей рослинництва і тваринництва в сільськогосподарському підприємстві?
3. Як проаналізувати забезпеченість тварин кормами?
4. Опишіть використання прийомів елімінування в аналізі обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.
5. Які основні фактори впливають на продуктивність тварин? За допомогою яких методів можна проаналізувати їх вплив?
6. Як аналізують розподіл продукції рослинництва?
7. За якими показниками аналізують технологічну та економічну ефективність виробництва сільськогосподарської продукції?
8. Як визначають екстенсивні резерви збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції?
9. Яке значення має диверсифікація виробництва для сільськогосподарського підприємства?

10. Які аспекти досліджують під час аналізу розмірів промислових виробництв у складі сільськогосподарського підприємства? Чим вимірюють цей розмір?

11. Назвіть основні критерії технологічної та економічної ефективності промислових виробництв сільськогосподарського підприємства.

12. Які зовнішні і внутрішні чинники впливають на доцільність розвитку та ефективність промислових виробництв сільськогосподарських підприємств?

13. Від яких факторів залежить обсяг виконаних машинно-тракторним парком робіт? Опишіть використання методу ланцюгових підстановок для аналізу впливу цих факторів.

14. За якими техніко-економічними показниками проводять аналіз використання вантажних автомобілів?

ТЕМА 12. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

12.1. Завдання аналізу та джерела даних

Собівартість продукції – один із найважливіших показників ефективності виробництва. Вона відображає раціональність використання виробничого потенціалу підприємства, характеризує конкурентоспроможність його продукції, визначає фінансові результати діяльності.

Згідно з Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств *собівартість продукції (робіт, послуг)* – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт і наданням послуг.

В економічній роботі визначають виробничу собівартість і собівартість реалізованої продукції. Процес їх формування відображає результат здійснення підприємством витрат – виробничих, розподілених на окремі види продукції адміністративних, витрат та збут та ін. Управління витратами є одним з основних інструментів організації

господарської діяльності підприємства. Аналіз витрат дає змогу встановити внутрішні резерви ефективнішого використання ресурсів підприємства, зниження собівартості продукції й на основі цього – збільшення обсягу прибутку, поліпшення показників рентабельності.

Завдання аналізу собівартості:

- визначення рівня й тенденцій зміни собівартості продукції;
- виявлення причин, особливо внутрішніх, що зумовили підвищення собівартості;
- розробка заходів, які б забезпечили оптимізацію рівня собівартості.

Джерела даних для аналізу собівартості сільськогосподарської продукції: річна звітність підприємства, зокрема форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур, результати планування, дані бухгалтерського обліку, нормативно-довідкова література.

12.2. Аналіз формування собівартості сільськогосподарської продукції

Методика аналізу передбачає дослідження собівартості окремих видів сільськогосподарської продукції в динаміці, порівняння фактичних її показників із плановими, аналіз структури собівартості, визначення впливу факторів на формування собівартості одиниці продукції. Показники собівартості продукції сільськогосподарського підприємства порівнюють зі середніми в регіоні, даними передових господарств.

У рамках дослідження собівартості продукції рослинництва розглядають дію двох факторів першого порядку – виробничих витрат на 1 га посівів відповідної культури та її урожайності:

$$C = \frac{\text{витрати на 1 га}}{\text{урожайність}}. \quad (12.1)$$

Між цими ознаками має місце функціональний тип зв'язку, а тому для з'ясування причини зміни собівартості, наприклад, у звітному році порівняно з базисним, застосовують прийом ланцюгових підстановок. Для цього визначаємо собівартість 1 ц продукції базисного року (C_0), звітного (C_1), а також умовну собівартість ($C_{\text{ум}}$) як від-

ношення витрат на 1 га посівів базисного року до урожайності звітнього.

Тоді відхилення собівартості 1 ц продукції за рахунок зміни виробничих витрат на 1 га посіву ($\Delta C_{\text{вир.}}$) визначаємо за формулою:

$$\Delta C_{\text{вир.}} = C_1 - C_{\text{ум.}}; \quad (12.2)$$

відхилення собівартості 1 ц за рахунок зміни урожайності (ΔC_y):

$$\Delta C_y = C_{\text{ум.}} - C_0. \quad (12.3)$$

Кожен із двох зазначених факторів першого порядку – витрат на 1 га посівів та урожайності – є комплексним, тобто формується під впливом комплексу певних причин. Зокрема затрати на 1 га посівів залежать від фінансово-економічного стану підприємства, застосовуваної технології виробництва продукції рослинництва, стану матеріально-технічної бази підприємства та ін. У процесі аналізу з'ясовують, чи є достатнім рівень витрат на 1 га посівів, виходячи з нормативного забезпечення виробничого процесу необхідними ресурсами.

За аналогічною схемою аналізуємо вплив факторів на формування собівартості 1 ц продукції тваринництва. Факторами першого порядку, що впливають на собівартість 1 ц тваринницької продукції, є виробничі витрати, що припадають на одну голову, та продуктивність тварин:

$$C = \frac{\text{витрати на одиницю поголів'я}}{\text{продуктивність тварин}}. \quad (12.4)$$

Функціональний тип зв'язку між цими ознаками також досліджується за допомогою прийому ланцюгових підстановок. Застосування такого прийому для аналізу впливу факторів на формування собівартості сільськогосподарської продукції показано в табл. 12.1.

Собівартість 1 ц цукрового буряку в базисному році становила 45,25 грн, у звітньому – 44,80 грн, тобто дещо знизилася. Технічним показником у розрахунках є умовна собівартість 1 ц (обчислена як відношення витрат на 1 га посівів базисного року до урожайності звітнього), яка становила 40,09 гривні. Наведені в табл. 12.1 дані свідчать, що у звітньому році порівняно з базисним витрати на 1 га посівів цукрового буряку збільшилися на 2187 гривень. Такий їх приріст вказує на поліпшення ресурсного забезпечення вирощування культури, яке в сукупності з іншими чинниками дало змогу помітно підвищити її урожайність. Застосування формул (12.2) і (12.3) показало, що у зв'язку зі збільшенням витрат на 1 га посівів собівартість 1 ц цукро-

вого буряку підвищилася на 4,71 гривні. Зростання урожайності дало змогу знизити собівартість 1 ц продукції на 4,96 гривні. У підсумку собівартість 1 ц цукрового буряку у звітному році порівняно з базисним зменшилася на 0,25 грн, що вказує на підвищення економічної ефективності виробництва.

Таблиця 12.1

**Вплив факторів на зміну собівартості продукції
у сільськогосподарському підприємстві**

Показник	Базисний рік	Звітний рік	Відхилення, +/-
Цукровий буряк			
Виробничі витрати на 1 га посівів, грн	18643	20830	2187
Урожайність, ц/га	412	465	53
Собівартість 1 ц, грн	45,25	44,80	- 0,25
Відхилення собівартості цукрового буряку за рахунок зміни:			
- витрат на 1 га	x	x	4,71
- урожайності	x	x	- 4,96
Приріст великої рогатої худоби			
Виробничі витрати на одну середньорічну тварину, грн	3330	3640	310
Середньорічний приріст, ц	2,40	2,51	0,11
Собівартість 1 ц, грн	1387,50	1450,20	62,70
Відхилення собівартості приросту за рахунок зміни:			
- витрат на одну голову	x	x	123,51
- продуктивності тварин	x	x	- 60,81

Собівартість 1 ц приросту великої рогатої худоби у базисному році становила 1387,50 грн, у звітному – 1450,20 гривні. Умовна собівартість 1 ц приросту, обчислена за витрат на одну тварину базисного року та їх продуктивності звітного року, становила 1326,69 гривні. Обчислення показали, що за рахунок збільшення витрат на одиницю поголів'я собівартість 1 ц зросла на 123,51 грн, а завдяки підвищенню продуктивності тварин – зменшилася на 60,81 гривні. Отже, у формуванні собівартості продукції зростання продуктивності тварин не компенсувало негативного впливу підвищення виробничих витрат.

Збільшення витрат на 1 га посівів та одиницю поголів'я тварин може бути спричинене інфляційними процесами. Тоді зростання со-

бівартості сільськогосподарської продукції має об'єктивний характер, на який підприємство практично не може вплинути. Це збільшення може відображати й поліпшення ресурсного забезпечення виробничого процесу, результатом якого стане підвищення урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин. У цьому разі збільшення витрат вказує на підвищення рівня інтенсифікації виробництва і є позитивним явищем. Водночас може мати місце й нераціональне використання ресурсів, коли надмірні їх витрати не забезпечують адекватної технологічної ефективності виробництва. У процесі аналізу слід з'ясувати, якими саме причинами зумовлене зростання витрат із розрахунку на одиницю посівної площі та поголів'я тварин, встановити його наслідки для підприємства.

Для того щоб проаналізувати причини та особливості зміни виробничих витрат на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин, досліджують розмір цих витрат у розрізі окремих статей. Згідно з Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств статті витрат у плануванні та обліку сільськогосподарське підприємство визначає самостійно.

Частину виробничих витрат становлять умовно-постійні витрати – амортизація техніки, приміщень і споруд, основна частина оплати праці, орендна плата та ін. Рівень собівартості продукції тваринництва залежить і від заповнення тваринницьких приміщень, від навантаження тварин на одного працівника.

Особливу увагу слід приділити аналізу змінних елементів витрат, адже вони пов'язані з виходом продукції, формуванням урожайності та продуктивності тварин, від них насамперед залежить ефективність виробництва продукції. У рослинництві ретельно аналізують вартість використаних мінеральних добрив, нафтопродуктів, у тваринництві – витрачених кормів.

Приклад аналізу структури витрат на виробництво ріпаку наведений в табл. 12.2. У зв'язку зі зміною в динаміці посівних площ рекомендується визначати витрати з розрахунку на 1 га посівів (у тваринництві – на одиницю поголів'я відповідного виду тварин).

Розмір окремих елементів витрат відображається в технологічних картах, довідниках, документах із планування виробничої діяльності сільськогосподарського підприємства. Отже, можна визначити причини зміни окремих елементів витрат на одиницю посівної площі

та поголів'я тварин порівняно з нормативами. Їх відхилення може бути зумовлене зовнішніми причинами (зміна цін на покупні ресурси, необхідність підвищення оплати праці до рівня, передбаченого нормативними документами) і внутрішніми – перевитратами ресурсів чи недостатнім їх використанням через причини, пов'язані з господарською діяльністю підприємства.

Таблиця 12.2

**Структура витрат на виробництво ріпаку
в сільськогосподарському підприємстві**

Елемент витрат	Базисний рік		Звітний рік	
	витрати на 1 га, грн	структура, %	витрати на 1 га, грн	структура, %
Виробнича собівартість, всього	6443	100,0	6607	100,0
Прямі матеріальні витрати	5408	83,9	5370	81,3
у т.ч. насіння	613	9,5	488	7,4
мінеральні добрива	2182	33,9	2042	30,9
пальне і мастильні матеріали	516	8,0	764	11,6
оплата послуг і робіт сторонніх організацій	712	11,1	718	10,9
решта матеріальних витрат	1385	21,5	1358	20,6
Прямі витрати на оплату праці	161	2,5	350	5,3
Інші прямі витрати та загально-виробничі витрати, всього	875	13,6	888	13,4
з них амортизація основних засобів	246	3,8	497	7,5
відрахування на соціальні заходи	59	0,9	118	1,8

Розглянемо методику аналізу розміру окремих елементів витрат у собівартості одиниці продукції на прикладі статті «Оплата праці».

Витрати на оплату праці (ОП) у собівартості одиниці продукції рослинництва залежать від: затрат праці на 1 га посівів; урожайності культури; оплати 1 люд.-год. Зв'язок між зазначеними ознаками описує факторна модель:

$$ОП = \frac{\text{затрати праці на 1 га}}{\text{урожайність}} \cdot \text{Оплата 1 люд. – год.} \quad (12.5)$$

Для визначення впливу зазначених факторів на відхилення витрат на оплату праці у собівартості 1 ц продукції рослинництва у звітному році порівняно з базисним використовуємо такі формули:

- відхилення за статтею за рахунок зміни затрат праці на 1 га ($\Delta OP_{3П}$):

$$\Delta OP_{3П} = \frac{\Delta ЗП}{Y_1} \cdot Olг_0; \quad (12.6)$$

- відхилення за статтею за рахунок зміни оплати 1 люд.-год. ($\Delta OP_{Oлг}$):

$$\Delta OP_{Oлг} = \Delta Olг \cdot \frac{ЗП_1}{Y_1}; \quad (12.7)$$

- відхилення за статтею за рахунок зміни урожайності (ΔOP_y):

$$\Delta OP_y = \Delta OP - \Delta OP_{3П} - \Delta OP_{Oлг}, \quad (12.8)$$

де ΔOP – загальне відхилення за статтею «Оплата праці» у звітному році порівняно з базисним; $\Delta ЗП$, $\Delta Olг$ – відхилення відповідно затрат праці на 1 га й оплати 1 люд.-год. у звітному році порівняно з базисним; $Olг_0$ – оплата 1 люд.-год. у базисному році; $ЗП_1$ – затрати праці на 1 га у звітному році; Y_1 – урожайність культури у звітному році.

За подібною методикою визначають функціональний вплив факторів на розмір й інших статей витрат. Аналізуючи, наприклад, причини зміни витрат за статтею «Корми» (К), яка є основною в структурі витрат на виробництво продукції тваринництва, виходимо з такої факторної моделі:

$$K = \frac{\text{витрати кормів на одну голову}}{\text{продуктивність тваринність}} \cdot \text{вартість 1 ц к. о.} \quad (12.9)$$

Урожайність культур і продуктивність тварин є факторами першого порядку, що впливають на собівартість сільськогосподарської продукції. Аналізуючи їх вплив у комбінації з виробничими витратами на 1 га посівів чи одиницю поголів'я тварин, розглядаємо особливості прояву функціонального зв'язку. Водночас залежність між урожайністю і продуктивністю тварин й собівартістю 1 ц продукції можна розглядати як приклад стохастичного зв'язку. Тоді застосовують кореляційно-регресійний аналіз.

Кореляційно-регресійний аналіз можна застосовувати й для дослідження впливу на собівартість 1 ц продукції факторів другого порядку – тих, які впливають на урожайність культур і продуктивність тварин. Наприклад, рівень урожайності зернових, а отже, й собівартості зерна залежить від кількості внесених добрив на 1 га посівів. Рі-

вень продуктивності корів, а отже, й собівартості 1 ц молока – від витрат кормів на одну корову.

В аналізі собівартості сільськогосподарської продукції доцільно враховувати якість продукції. Для забезпечення вищої якості продукції можуть бути потрібні значні додаткові витрати. Однак слід враховувати різницю в закупівельних цінах і ринковий попит на продукцію різної якості. Окупність витрат ($ОВ_{я}$) на підвищення якості продукції рослинництва визначаємо за формулою:

$$ОВ_{я} = \frac{Ц_1 \cdot У_1 - Ц_0 \cdot У_0}{\Delta B_{1 \text{ га}}}, \quad (12.10)$$

де $Ц_0, Ц_1$ – ціна 1 ц продукції відповідно нижчої і вищої якості; $У_0, У_1$ – урожайність культури до і після реалізації заходів, спрямованих на підвищення якості продукції; $\Delta B_{1 \text{ га}}$ – додаткові витрати на 1 га посівів, пов'язані з підвищенням якості продукції.

Якщо $ОВ_{я}$ більше за одиницю, витрати на підвищення якості продукції окупляться приростом виручки від її реалізації. Варто також враховувати зростання іміджу підприємства як виробника високоякісної продукції.

Під час аналізу собівартості окремих видів продукції рослинництва (зерно, овочі) враховують і зміни в асортименті продукції. Відмінності в технологіях вирощування окремих видів овочів і зернових культур зумовлюють значні відхилення в їх індивідуальній собівартості, а отже, впливають на формування середньої собівартості за групою культур. Отже, зміни в асортименті виробництва зерна та овочів утруднюють порівняльний аналіз собівартості продукції з іншими підприємствами, типовими для регіону даними, у динаміці. Тому ціннішим є аналіз собівартості 1 ц продукції за окремими культурами, аніж за групами культур.

Належну увагу слід приділяти оперативному аналізу виробничих витрат. Його здійснюють за періодами виконання та за видами робіт на основі даних технологічних карт і первинних документів бухгалтерського обліку. Такий аналіз дає змогу виявити відхилення від технології виробництва продукції, швидко відреагувати на встановлені перевитрати окремих видів ресурсів.

У рослинництві аналізують, зокрема, відповідність внесення мінеральних і органічних добрив, витрат пального, засобів захисту рослин нормативним чи запланованим показникам. Об'єктами аналізу є окремі культури, результати діяльності окремих підрозділів.

У тваринництві оперативний аналіз дає змогу стежити за витратами кормів, які складають основну статтю витрат. Його варто поширити й на вивчення затрат праці на тваринницькій фермі, витрат на поточний ремонт тощо. Оскільки виробництво тваринницької продукції не відзначається такою вираженою сезонністю, як рослинницької, тут легше проводити оперативний і поточний аналіз собівартості, виробничих витрат у тваринництві.

12.3. Резерви зниження собівартості сільськогосподарської продукції

Зниження собівартості сільськогосподарської продукції – основний шлях підвищення ефективності її виробництва, покращання фінансового стану підприємств галузі.

Про наявність резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції свідчать результати порівняльного аналізу собівартості окремих видів продукції в конкретному підприємстві і в передових підприємствах регіону, виробничих витрат із розрахунку на 1 га посівів та одиницю поголів'я тварин у підприємстві та нормативних.

Резерви зниження собівартості продукції можна поділити на три групи:

- 1) що можуть бути використані в господарській практиці без додаткових витрат;
- 2) що потребують невеликих додаткових витрат і можуть бути використані протягом календарного або господарського року;
- 3) що потребують значних капітальних вкладень і можуть бути використані в перспективі.

Перша група резервів передбачає ліквідацію невиправданих перевитрат, пов'язаних із недотриманням лімітів і нормативів окремих видів витрат. Такими перевитратами насамперед є:

- непродуктивні затрати робочого часу, в тому числі пов'язані з низьким рівнем технології і трудової дисципліни;
- недотримання кошторису адміністративних витрат;
- у рослинництві – втрати під час збирання внаслідок неякісної підготовки техніки до збиральних робіт, втрати під час транспортування й зберігання продукції;

- у тваринництві – неоптимальне навантаження тварин на працівника галузі, марнотратство й безгосподарність у використанні кормів.

Друга група охоплює резерви, пов'язані з оптимізацією використання наявного виробничого потенціалу. Йдеться про:

- впровадження передових методів організації виробництва, трудового процесу;

- у рослинництві – правильне комплектування агрегатів, вибір найкращих режимів їх роботи, внесення в оптимальних співвідношеннях добрив, застосування засобів захисту рослин, оновлення насінневого матеріалу тощо;

- у тваринництві – ліквідація яловості корів, прохолостів свиноматок, інші зоотехнічні заходи.

Резерви третьої групи пов'язані зі зміною технології виробництва, що передбачає здійснення значних інвестицій. Відповідні витрати спрямовані на:

- у рослинництві: проведення меліоративних робіт, підвищення родючості ґрунту; впровадження нової системи машин; будівництво сховищ для зберігання продукції;

- у тваринництві: оновлення стада; нарощування кормовиробництва і поліпшення якості кормів; створення належних санітарно-гігієнічних умов на фермах.

У першій і другій групах резерви пов'язані як зі зниженням виробничих витрат на 1 га чи одиницю поголів'я тварин, так і зі збільшенням виробництва продукції, що означає підвищення урожайності й продуктивності тварин.

У третій групі резервів передбачене збільшення виробничих витрат на 1 га чи одиницю поголів'я, але воно компенсуватиметься значним підвищенням урожайності й продуктивності тварин протягом тривалого періоду.

Реалізуючи резерви, що потребують додаткових витрат, розраховують, наскільки знизиться собівартість продукції від таких заходів. Для аналізу собівартості тваринницької продукції може бути застосована формула:

$$\Delta C = (Z_0 + \Delta Z) : Pr_1 - Z_0 : Pr_0, \quad (12.11)$$

де ΔC – зміна собівартості внаслідок реалізації тих чи інших заходів, грн/ц; Z_0 – витрати на одиницю поголів'я (віднесені на основну продукцію) до впровадження аналізованого заходу, грн; ΔZ – додаткові

витрати, пов'язані зі вживанням заходу (вартість придбаних матеріалів, техніки, оновлення поголів'я тощо), грн; Pr_0 , Pr_1 – продуктивність тварин відповідно до і після вживання заходу, ц.

Аналогічна методика може бути застосована й для розрахунку резервів зниження собівартості рослинницької продукції. Орієнтуються на використання даних наукових досліджень про ефективність тих чи інших заходів.

Якщо йдеться про економію витрат за рахунок недопущення перевитрат, для розрахунку резервів зниження собівартості може бути застосована така формула:

$$\Delta C = EЗ : Pr, \quad (12.12)$$

де $EЗ$ – розмір економії затрат на 1 га посівів (голову); Pr – урожайність (продуктивність тварин).

У ході аналізу встановлюють наявність різних видів резервів, визначають рекомендовану черговість їх реалізації – з урахуванням рівня економічної віддачі та наявності джерел фінансування.

12.4. Аналіз накладних витрат

До накладних належать витрати з обслуговування виробничого процесу й управління. Їх поділяють на виробничі та невиробничі.

Виробничі накладні витрати – це витрати виробничих підрозділів, які не мають безпосереднього зв'язку з виробничим процесом, а пов'язані лише з його обслуговуванням і створенням для нього необхідних умов (амортизаційні відрахування з вартості виробничих основних засобів, орендна плата, утримання апарату управління підрозділу тощо).

До невиробничих накладних витрат належать витрати на утримання центрального апарату управління підприємством (адміністративні витрати), загальногосподарську виробничу інфраструктуру, комерційні та деякі інші витрати. Приблизно їм відповідають загальногосподарські та позавиробничі витрати за традиційною вітчизняною номенклатурою витрат.

Загалом накладні витрати мають значну питому вагу у собівартості продукції. Як зазначено, у сільськогосподарських підприємствах досить великими є витрати на оплату оренди земельних паїв.

Оскільки розробляти стандарти окремих елементів накладних витрат у виробничій діяльності важче, ніж прямих, важче й контролювати ефективність їх здійснення. Для аналізу накладних витрат доцільно застосувати методику складання їх бюджету.

Визначають норми накладних витрат за окремими їх видами (статтями) – розраховані чи заплановані. З ними порівнюють фактичні витрати. Аналізують відхилення фактичних витрат від передбачених бюджетом – за розміром та наслідками. Воно може бути пов'язане з недотриманням бюджету через відсутність джерел покриття витрат, а також зі змінами у виробничій програмі.

Аналіз окремих елементів накладних витрат дає змогу визначити ефективність системи управління підприємством. Рівень управлінських витрат аналізують за такими показниками: припадає адміністративних витрат на 1 га сільськогосподарських угідь, на одного працівника; частка оплати праці управлінського персоналу в загальному фонді оплати праці.

Ефективність управлінських витрат можна оцінити, визначивши обсяг грошових надходжень, прибутку на 1 грн адміністративних витрат, на 1 грн витрат оплати праці управлінського персоналу.

12.5. Витрати на операції збуту та методика їх аналізу

Підприємства несуть певні витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції. Їх називають витратами обігу й нерідко вони є досить значними. Згідно з методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств вони охоплюють:

а) витрати пакувальних товарів для затарювання готової продукції на складах;

б) витрати на ремонт тари для зберігання продукції;

в) оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут, а також відрахування на соціальні заходи;

г) витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

г) витрати на передпродажну підготовку товарів;

д) витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

е) витрати на утримання необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (оперативна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

є) витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги;

ж) витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

з) інші витрати.

Основним завданням аналізу витрат обігу є оцінка їх доцільності та ефективності, виявлення причин необґрунтованих перевитрат і розробка заходів, спрямованих на найефективніше використання витрачених на організацію збуту коштів.

Методика аналізу витрат обігу в розрізі елементів і видів передбачає порівняння відповідних показників із планом, нормативним рівнем, даними попередніх років. На основі цього визначають перевитрати коштів і засобів, відшуковують резерви для їх економії.

Оскільки обсяг окремих видів витрат на операції збуту прямо залежить від обсягу товарообігу, їх поділяють на змінні й умовно-постійні. Обсяг змінних витрат обігу залежить від обсягу товарообігу (обсягу реалізації продукції), і до них відносять: транспортні витрати, відрядну заробітну платню, витрати на сортування, пакування і зберігання продукції, гарантійне обслуговування, обробку торгових замовлень та ін. Умовно-постійні витрати не залежать чи мало залежать від обсягу товарообігу. До них відносять витрати на утримання основних засобів (власних чи орендованих), зарплатню працівників за окладами та деякі інші.

Окремо виділимо витрати на стимулювання збуту. До них належать промоційні витрати: на рекламу, участь в ярмарках тощо, а також витрати на дослідження ринку, що їх можна віднести до маркетингових. Віднесення маркетингових витрат до змінних чи умовно-постійних залежить від вибраної підприємством стратегії визначення суми витрат на відповідні заходи. Якщо сума коштів на відповідні витрати прив'язується до обсягу реалізації продукції чи інших результатів господарської діяльності, такі витрати вважають змінними.

Найбільш прогресивним підходом є встановлення обсягу витрат на стимулювання збуту за принципом «виходячи з цілей і задач». На початку планового періоду визначають перелік заходів, суму коштів, необхідних для їх реалізації, та джерела фінансування. Обсяг витрат, отже, прямо не прив'язаний до обсягу товарообігу. Тому витрати на

стимулювання збуту в такому разі слід віднести до категорії умовно-постійних. Щоправда, сьогодні в Україні небагато підприємств, які є настільки послідовними у виділенні коштів на витрати маркетингового характеру. Нерідко саме ці витрати керівники підприємств схильні насамперед скорочувати у складні періоди.

Для аналізу змін обсягів витрат обігу порівняно з базисним періодом, планом чи нормативом необхідний перерахунок базисних, планових чи нормативних витрат обігу на *коефіцієнт зміни товарообігу*, який визначають за формулою:

$$K = \frac{\text{Фактична виручка за реалізовану продукцію}}{\text{Базисна (планова) виручка за реалізовану продукцію}} \quad (12.13)$$

Перерахунок умовно-постійних елементів витрат не здійснюється (табл. 12.3).

Таблиця 12.3

Аналіз витрат обігу підприємства

Елемент витрат	Планові витрати, тис. грн	Планові витрати в перерахунку на фактичний товарообіг, тис. грн	Фактичні витрати, тис. грн	Фактичні витрати до планових, %
Транспортні витрати	689,0	769,6	778,1	101,1
Заробітна платня з відрахуваннями на соціальні заходи:				
- працівникам за окладами	284,2	284,2	288,4	101,5
- комісійні винагороди продавцям	72,9	81,4	84,2	103,4
Витрати на пакувальні матеріали	171,0	191,0	188,6	98,7
Витрати на передпродажну підготовку товарів	50,0	55,9	65,1	116,5
Витрати на утримання основних засобів	225,8	225,8	227,2	100,6
Витрати на рекламу та участь у ярмарку	208,0	208,0	197,3	94,9
Інші витрати	7,0	7,8	9,8	125,6
Всього витрат	1707,9	1823,7	1838,7	100,8
Обсяг реалізації продукції, тис. грн	23800,0	K = 1,117	26583,2	x

Оскільки фактичний обсяг реалізації продукції на 11,7 % перевищував плановий, коефіцієнт перерахунку змінних витрат становив 1,117. Витрати на рекламу та участь у ярмарку віднесені до умовно-постійних, оскільки в такому обсязі були заплановані ще на початку року. Загалом фактичні витрати обігу перевищували скорегований запланований показник на 0,8%. Мало місце помітне перевищення витрат на передпродажну підготовку товарів. Дещо збільшилися витрати на оплату праці й транспортування товарів. Натомість досягнуто економії на витратах на пакувальні матеріали, меншими, ніж планувалося, виявилися промоційні витрати.

Для отримання повної інформації щодо причин відхилення витрат обігу відповідний їх аналіз доцільно проводити в розрізі окремих товарів, а потім через узагальнення можна дійти висновку щодо всього товарообігу.

Для аналізу використовують показник рівня витрат обігу – відношення обсягу витрат обігу до обсягу товарообігу:

$$\text{Рівень витрат обігу} = \frac{\text{Обсяг витрат обігу}}{\text{Обсяг товарообігу}} \cdot 100\%. \quad (12.14)$$

Цей показник вказує на місце, яке відводить підприємство організації збуту продукції. З іншого боку, чим більше витрат обігу потрібно здійснити з розрахунку на одиницю товарообігу (тобто чим вищий рівень витрат обігу), тим нижчою є ефективність збутової діяльності. Чинниками, що впливають на рівень витрат обігу, є:

1. Обсяг і структура товарообігу. За збільшення товарообігу за рахунок економії на умовно-постійних витратах рівень витрат обігу зменшується. Що стосується структури товарообігу, яка залежить від асортименту товарної продукції, то за різними товарними групами мають місце неоднакові витрати на організацію продажу одиниці продукції.

2. Стан матеріально-технічної бази (складських приміщень, торгового закладу, технічних засобів). Оскільки витрати на утримання матеріально-технічної бази належать до умовно-постійних, слід подбати про раціональне її використання.

3. Рівень механізації трудомістких процесів (фасування, переміщення, складування, сортування та ін.). Цей чинник визначає продуктивність і рівень оплати праці у сфері товаропросування.

4. Ефективність використання транспортних засобів. Формує витрати на транспортування, які в загальному обсязі витрат обігу можуть бути доволі вагомими.

5. Організаційні чинники. Йдеться про склад служби, що здійснює збут продукції, ефективність управління нею, систему оплати праці працівників збутових підрозділів тощо.

У рамках аналізу встановлюють можливість економії витрат, усунення негативних обставин, що зумовлюють їх перевитрати.

Значний обсяг витрат обігу пов'язаний з переміщенням товарів. До них відносимо витрати на транспортування, перевантажування товарів та їх зберігання під час переміщення у винайнятих складських приміщеннях.

У господарській практиці транспортування може здійснюватися транспортними засобами покупця (самовивіз), продавця товару чи через наймання перевізника. Витрати на переміщення товару і ризики можуть поділятися у різних пропорціях між покупцем і продавцем. Умови розподілу витрат повинні бути детально розписані.

Основними чинниками, що впливають на загальний обсяг витрат на транспортування товару, є: кількість (вага) товару; радіус (відстань) перевезень; вартість перевезення одиниці товару, яка у свою чергу залежить від способу та умов перевезень.

Для визначення оптимального варіанта доставки продукції повинні бути враховані транспортні можливості підприємства. Зокрема беруть до уваги такий аспект, як необхідність використання спеціально обладнаних транспортних засобів (цистерн, холодильників тощо).

Якщо всі перевезення здійснюють власними транспортними засобами підприємства, проводять аналіз використання вантажного автотранспорту (його методику розглядали в попередній темі). При цьому вартість перевезення одиниці товару залежатиме від собівартості одного тонно-кілометра.

У виборі перевізника основним критерієм є тарифна вартість одного тонно-кілометра й затрати на разове перевезення. Крім того, враховують й інші критерії, зокрема:

- кількість товару, який перевозять – порівнюють з можливостями різних перевізників;
- швидкість доставки (зокрема «від дверей до дверей»);
- надійність перевізника, зокрема дотримання ним графіка;
- спроможність доставити вантаж у необхідні географічні точки.

Для аналізу показників у динаміці чи порівняння з планом обсяг транспортних витрат коригують на індекс зміни товарообігу порівняно з базисним періодом чи планом. Резервами скорочення транспортних витрат, здійснюваних власними транспортними засобами, є оптимізація маршрутів перевезень, організація зустрічних перевезень вантажів, оптимальний підбір видів транспортних засобів.

Комплексне врахування всіх обставин дає змогу вибрати оптимальний варіант транспортування товару.

Загальний обсяг витрат на перевантажування товару залежить від: кількості (ваги) вантажу; тарифу за перевантажування (за 1 т); надбавки щодо нестандартних вантажів.

Загальний обсяг витрат на зберігання товарів залежить від: кількості (ваги) товарів; способу зберігання; часу зберігання; тарифу за зберігання (середньої ставки за 1 т-день)

Оскільки переміщення товару може передбачати різний розподіл витрат між продавцем і покупцем, фрахт різних перевізників, прораховують витрати підприємства за різними варіантами для визначення найвигіднішого. На основі врахування дії окремих чинників визначають можливість зниження рівня витрат на переміщення товару на перспективу.

12.6. Аналіз результативності заходів зі стимулювання збуту

Заходи зі стимулювання збуту вживають з метою поширення інформації рекламного характеру про підприємство та його продукцію. Зміст заходів може бути досить розмаїтим: розміщення реклами у різних засобах масової інформації та на спеціальних і пристосованих носіях, участь у виставках, ярмарках, презентаціях, благочинних акціях тощо. Ефект від рекламної кампанії визначають за розміром аудиторії, яка може з нею ознайомитися, та рівнем впливу на цю аудиторію рекламних матеріалів. Перший чинник пов'язаний зі способом поширення рекламної інформації, другий – з її змістом та якістю.

Кінцевий ефект від заходів зі стимулювання збуту проявляється у зростанні товарообігу. Аналіз передбачає порівняння результатів із витратами на їх проведення.

Аналізуючи результативність окремого заходу, порівнюють показники обсягів збуту до початку його здійснення, під час здійснення,

після закінчення дії заходу. Періоди, протягом яких здійснюються заміри (з розрахунку на день, тиждень), беруться однакові і не дуже великі, оскільки, чим більший період охоплюватиметься, тим сильнішим буде вплив інших чинників на результати реалізації продукції.

Нерідко стимулюючий захід має характер експерименту, під час якого змінюють ціну товару, форму подачі реклами (засіб масової інформації) і здійснюють заміри активності споживачів. Застосування методу експериментів дає змогу встановити ефективність окремих видів реклами, реакцію покупців на зміну ціни тощо.

Аналіз ефективності затрат на стимулюючі заходи ґрунтується на розрахунку системи показників, основними з яких є обсяг реалізації товарів на 1 грн витрат (визначається у вартісній і натуральній формах), та кількість укладених угод на 1 тис. грн витрат (табл. 12.4). Ці показники аналізують у динаміці, порівнюють зі запланованим рівнем. Їх зміна свідчить про наявність ефекту від проведення тих чи інших заходів, силу й тривалість його дії.

Таблиця 12.4

Аналіз витрат підприємства на стимулювання збуту

Показник	Базисний рік	Попередній рік	Звітний рік	Звітний рік до базисного, %
Витрати на промоційні заходи, тис. грн	217	233	310	142,9
Товарообіг, тис. грн	2588	3120	3325	128,5
Кількість проданих партій товару	125	150	148	118,4
Кількість партнерів – покупців продукції підприємства	29	35	37	127,6
Обсяг реалізації на 1 грн промоційних витрат, грн	11,93	13,39	10,72	98,9
Припадає на 1000 грн промоційних витрат:				
реалізованих партій товару	0,58	0,64	0,48	82,8
партнерів-покупців	0,13	0,15	0,12	92,3

Якщо стимулюючим заходом є зниження ціни, яке має на меті активізацію збуту, розраховують зміну виручки та зміну прибутку від продажу зазначеного виду продукції.

Контрольні запитання

1. Які фактори впливають на собівартість сільськогосподарської продукції? За допомогою яких прийомів можна проаналізувати їх вплив?
2. Як проаналізувати вплив зміни окремих елементів витрат на відхилення собівартості продукції?
3. Що дає змогу встановити оперативний аналіз витрат на виробництво продукції? Наведіть приклади його застосування.
4. Назвіть основні групи резервів зниження собівартості сільськогосподарської продукції.
5. За якою методикою доцільно проводити аналіз накладних витрат.
6. У чому проявляються відмінності в аналізі змінних та умовно-постійних елементів виробничих витрат?
7. Що таке рівень витрат обігу? Які фактори впливають на його формування?
8. За якими критеріями здійснюють вибір перевізника?
9. Які показники відображають ефективність заходів зі стимулювання збуту?

ТЕМА 13. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

13.1. Завдання аналізу та джерела інформації

Окрім виробничої, підприємство здійснює комерційну діяльність. Основною її складовою є реалізація виробленої продукції. Акт реалізації засвідчує, що продукція підприємства є потрібною суспільству. Лише отримавши гроші за свою продукцію, підприємство зможе продовжити господарську діяльність.

Підприємства самостійно визначають способи збуту продукції, використовуючи для цього власну торговельну мережу (фірмові магазини чи інші торгові об'єкти) та укладаючи договори продажу. Вони при цьому мають певні можливості впливати на формування ціни, визначати інші умови реалізації. Намагаючись отримати максимальну вигоду від реалізації продукції, підприємства досліджують ринкову

кон'юнктуру. Аналіз результатів реалізації продукції повинен показати, наскільки вдало підприємство пристосовується до зовнішніх умов комерційної діяльності.

Аналіз покликаний:

- оцінити раціональність асортименту товарної продукції;
- встановити вигідність окремих напрямів і канатів реалізації;
- забезпечувати керівництво оперативною інформацією про хід і результати реалізації продукції;
- визначити можливості збільшення доходів підприємства за рахунок вдалої реалізації продукції.

Джерелами внутрішньої інформації для проведення аналізу результатів реалізації сільськогосподарської продукції є: річна звітність сільськогосподарського підприємства, зокрема форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», форма № 21-сг «Реалізація продукції», дані первинного обліку. Активно задіяна зовнішня інформація: статистичні довідники, в яких відображені основні параметри стану ринків, оперативна інформація про динаміку цін на окремі види продукції, матеріали аналітичних досліджень та економічні прогнози державних структур, науково-дослідних і комерційних організацій, нормативно-правові акти, які регламентують порядок здійснення комерційної діяльності тощо.

13.2. Аналіз реалізації продукції за обсягами, якістю та строками

Обсяг реалізації продукції – один з основних показників, що характеризують результати діяльності підприємства. Може бути натуральним, тобто вказувати на кількість продажу окремих видів продукції (центнерів, штук), і вартісним – визначати суму грошових надходжень від реалізації продукції. Вартісний показник застосовується для відображення загального обсягу реалізації, коли є кілька видів товарної продукції, і визначається здебільшого на основі фактичних реалізаційних цін.

Кількість реалізованої продукції безпосередньо залежить від обсягу її виробництва. Отже, у рослинництві вона залежить від зібраної площі й урожайності культур, у тваринництві – від поголів'я тварин та їх продуктивності. Крім того, фактором, який впливає на обсяг ре-

алізації окремих видів сільськогосподарської продукції, є індекс якості – відношення залікової маси до фактичної. Індекс якості береться до уваги, зокрема, в реалізації цукрового буряку, молока, де обов'язково враховуються якісні параметри продукції.

У сільському господарстві не вся вироблена продукція реалізується, частина її використовується для задоволення внутрігосподарських потреб (на насіння та корм худобі). Тому рівень товарності – відношення кількості реалізованої продукції до виробленої – також є фактором, який впливає на обсяг її реалізації.

Добуток вказаних факторів визначає обсяг реалізованої продукції. Наприклад, у рослинництві його обчислюють за формулою:

$$O = \Pi \cdot Y \cdot I_y \cdot I_t, \quad (13.1)$$

де O – обсяг реалізації продукції рослинництва, ц; Π – посівна площа, га; Y – урожайність, ц/га; I_y – індекс якості; I_t – індекс товарності.

Між зазначеними ознаками існує функціональний тип зв'язку і визначити вплив факторних ознак на зміну результативної можна за допомогою прийомів елімінування. Порівнюючи показники звітного року з базисними, встановимо характер і причини зміни обсягу реалізації пшениці сільськогосподарським підприємством (табл. 13.1).

Таблиця 13.1

Обсяг реалізації пшениці сільськогосподарським підприємством та фактори, що впливають на його рівень

Обсяг реалізації	Фактор				Обсяг реалізації продукції, ц
	зібрана площа, га	урожайність, ц/га	індекс якості	індекс товарності	
Базисного року ($\Pi_0 \cdot Y_0 \cdot I_{y0} \cdot I_{t0}$)	361	44,0	0,940	0,485	7242
Умовний – 1 ($\Pi_1 \cdot Y_0 \cdot I_{y0} \cdot I_{t0}$)	357	44,0	0,940	0,485	7161
Умовний – 2 ($\Pi_1 \cdot Y_1 \cdot I_{y0} \cdot I_{t0}$)	357	41,2	0,940	0,485	6706
Умовний – 3 ($\Pi_1 \cdot Y_1 \cdot I_{y1} \cdot I_{t0}$)	357	41,2	0,913	0,485	6513
Звітного року ($\Pi_1 \cdot Y_1 \cdot I_{y1} \cdot I_{t1}$)	357	41,2	0,913	0,543	7292

Порівняння наведених в табл. 13.1 показників обсягу реалізації пшениці (базисного та звітного року, умовних) за методикою, описаною в темі 2, дає змогу дійти таких висновків: у звітному році порів-

няно з базисним обсяг реалізації пшениці в заліковій її вазі збільшився на 50 ц. У зв'язку зі зменшенням зібраної площі цей показник знизився на 81 ц (7161 ц – 7242 ц). Через спад урожайності пшениці обсяг її продажу зменшився на 455 ц (6706 ц – 7161 ц). Мало місце певне зниження індексу якості зерна, рівень якого обчислений як відношення залікової ваги пшениці (після очистки і сушки) до фізичної. Це також зумовило зменшення обсягу реалізації продукції на 193 ц (6516 ц – 6706 ц). Завдяки підвищенню індексу товарності пшениці обсяг її реалізації збільшився на 779 ц (7292 ц – 6513 ц).

Динаміка обсягу реалізації вказує на тенденції в розвитку підприємства. Збільшення обсягів реалізації можливе за розширеного відтворення і здебільшого свідчить про позитивні зміни в економічному стані виробника. Хоча можуть бути й винятки. Наприклад, зростання обсягів реалізації тварин (великої рогатої худоби, свиней) у живій вазі може відображати розпродаж поголів'я через економічну невивідність для підприємства відповідних тваринницьких галузей.

Сільськогосподарські підприємства, як правило, виробляють кілька видів товарної продукції, і зменшення обсягу виробництва одного з них може бути компенсоване збільшенням обсягу виробництва іншого. Аналіз динаміки обсягів і виконання плану (договірних зобов'язань) реалізації окремих видів продукції дає змогу дійти висновку про зміни у виробничому напрямі господарства, його реакцію на зміну ринкової кон'юнктури.

У ході аналізу встановлюють рівень виконання укладених підприємством договорів реалізації продукції. Визначають причини невиконання та економічні наслідки порушення умов договорів.

Окрім встановлення індексу якості, аналізують, наскільки якісні параметри реалізованої продукції відповідають визначеним договорами умовам чи нормативам. Розраховують обсяг втрат, якщо середня реалізаційна ціна сільськогосподарської продукції виявиться нижчою за очікувану у зв'язку зі зменшенням залікової ваги продукції. У разі рекламацій на реалізовану продукцію визначають як прямі збитки підприємства, так і втрати, пов'язані зі зниженням його іміджу. Обов'язково встановлюють причини надходження в продаж бракованої (зіпсутої) чи низькоякісної продукції. Підвищення якості реалізованої продукції – важливий резерв збільшення доходів підприємства.

Необхідність аналізу строків реалізації продукції пов'язана з тим, що у різні періоди (протягом року чи іншого часового відтинку)

ціни на продукцію помітно змінюються. Це пов'язано зі сезонністю попиту на продукцію (наприклад, на прохолоджувальні напої, окремі продовольчі товари перед святами) та з нерівномірністю надходження продукції на ринок (зокрема, сільськогосподарської).

Ціни на сільськогосподарську продукцію, яка нерівномірно надходить на ринок, та продукти її переробки значно коливаються протягом року. Доволі часто сільськогосподарські підприємства стоять перед вибором: реалізовувати продукцію рослинництва одразу після збору урожаю чи закласти на зберігання, сподіваючись на додаткові доходи від росту цін у перспективі. Вибір варіанта передбачає врахування таких обставин:

1. Наскільки помітно коливаються ціни в різні періоди, чи зберігатиметься надалі високий попит на продукцію?

2. Чи є у підприємства можливості організувати зберігання продукції протягом відповідного періоду? Наскільки затратним є таке зберігання?

Висновок про інтенсивність коливання попиту і цін на продукцію в різні періоди доречно робити насамперед на основі аналізу ситуації в попередні роки.

Методика аналізу доцільності зберігання продукції з метою реалізації її пізніше, у вигідніший в кон'юнктурному аспекті період, полягає у порівнянні затрат на зберігання продукції з додатковою виручкою від очікуваного росту цін у перспективі. Витрати на зберігання містять:

1. Витрати на утримання пристосованих приміщень, устаткування, на створення необхідних умов зберігання. У разі використання послуг спеціалізованих підприємств (наприклад, зберігання зерна на елеваторі) враховують відповідну плату за зберігання.

2. Оплата за виконання робіт із сортування, пакування продукції, наповнення і розвантаження складу. Враховується за зберігання продукції у власних складських приміщеннях.

3. Втрати продукції під час зберігання. У розрахунках на перспективу їх визначають за нормативами.

Наприклад, господарство має змогу реалізувати картоплю у вересні по 2000 грн/т, тоді як очікувана ціна лютого – 3200 грн за тону. Умовно-постійні витрати на зберігання продукції протягом місяця становлять 3000 грн. Обсяг змінних витрат (перебирання, вантажні роботи) – 200 грн із розрахунку на тону продукції. Нормативні втра-

ти продукції під час зберігання з вересня до лютого – 5 %. Проаналізуємо доцільність зберігання до лютого 40 т картоплі.

Виручка від реалізації продукції у вересні становить 80 тис. грн (40 т x 2000 грн), у лютому – 121,6 тис. грн (38 т x 3200 грн). Затрати на зберігання картоплі: постійні – 15 тис. грн (3000 грн x 5 місяців), змінні – 8 тис. грн (40 т x 200 грн). Отже, заклавши картоплю на зберігання, господарство отримає додатково 18,6 тис. грн прибутку (121,6 – 80 – 15 – 8).

13.3. Маржинальний аналіз як інструмент визначення беззбиткового обсягу реалізації продукції

Важливе місце в обґрунтуванні управлінських рішень у бізнесі відіграє маржинальний аналіз, методика якого базується на вивченні відношень між трьома групами економічних показників: «витрати – обсяг виробництва (реалізації) продукції – прибуток».

В основу методики покладено поділ витрат на виробництво й реалізацію продукції на змінні й умовно-постійні. Як відомо, умовно-постійні витрати у короткостроковий період практично не залежать від обсягу виробництва продукції. Так, незалежно від кінцевих результатів нараховується амортизація на основні засоби, орендна плата на землю; основна частка оплати праці, видатки на адміністративний персонал також належить до цієї категорії витрат. Тому за невеликих обсягів виробництва і реалізації продукції доходи не покривають усіх затрат і підприємство є збитковим.

Розрахунки на основі ціни, собівартості та обсягу продажу товару дають змогу встановити мінімально необхідний обсяг реалізації продукції, тобто такий обсяг продукції, доходи від реалізації якого покривають усі витрати підприємства, в тому числі умовно-постійні. У цьому разі досягають нульової рентабельності, і цей показник називають критичним обсягом продажу.

Визначення критичного обсягу виробництва і продажу продукції та інших пов'язаних із ним показників є складовою частиною так званої маржинальної бухгалтерії. Вона ґрунтується на розрахунку маржинального доходу від реалізації одиниці продукції (*MR*) – різниці між ринковою ціною одиниці продукції та її змінною собівартістю. Маржинальний дохід від реалізації усієї продукції повинен замінюва-

ти умовно-постійні витрати на її виробництво і приносити прибуток. У ході аналізу встановлюють, наскільки повно виробнича програма передбачає використання ресурсного потенціалу підприємства, наскільки ефективними є умовно-постійні витрати.

Розглянемо показники, задіяні в процесі маржинального аналізу.

Критичний обсяг продажу (КО) товару в натуральних одиницях:

$$КО = FC : (P - V), \quad (13.2)$$

де FC – сума постійних витрат, грн; P – ціна одиниці продукції, грн; V – змінні витрати з розрахунку на одиницю продукції, грн.

Критичний обсяг продажу в грошовій оцінці:

$$КО_{гр} = КО \cdot P. \quad (13.3)$$

Розрахунки за наведеними формулами є порівняно легкими, якщо підприємство виробляє один вид продукції. Якщо ж виробляються різні види продукції, слід визначити, яка частка умовно-постійних витрат відноситься на виробництво кожного з них. В окремих випадках загальні обсяги виробництва й реалізації різних видів продукції можна перевести в умовні одиниці.

Момент досягнення порогу рентабельності (Мдпр) у році:

$$Мдпр = \frac{КО}{V} \cdot 12 \text{ місяців}, \quad (13.4)$$

де V – обсяг реалізації продукції.

Для розрахунку Мдпр можуть бути використані як натуральні, так і вартісні показники критичного та загального обсягу реалізації продукції. Цей показник задіюють в аналізі діяльності підприємств, де технологія виробництва продукції не відзначається вираженою сезонністю. Він показує, яку частину року підприємство повинно працювати, щоб досягти критичного обсягу виробництва і реалізації продукції.

Маржа безпеки (МБ) – це різниця між фактичним і критичним обсягом реалізації продукції. Показує, наскільки може знизитися обсяг реалізації, перш ніж підприємство вступить у зону збитків. Визначають як у натуральних, так і у вартісних одиницях виміру:

$$МБ = В - КО. \quad (13.5)$$

Індекс безпеки (ІБ) – близький до попереднього за економічним змістом показник. Він вказує, на скільки відсотків може знизитися обсяг реалізації, перш ніж підприємство вступить у зону збитків:

$$ІБ = \frac{В - КО}{В} \cdot 100\%. \quad (13.6)$$

Приклад розрахунків у рамках маржинального аналізу відображений у табл. 13.2. Фактичний критичний обсяг реалізації продукції виявився більшим за запланований. Негативною для підприємства обставиною стало зменшення маржі безпеки й індексу безпеки, збільшення моменту досягнення порогу рентабельності у році. Погіршення ситуації пов'язане зі зменшенням порівняно з планом обсягу реалізації продукції за деякого підвищення її собівартості, особливо за рахунок збільшення змінних витрат.

Таблиця 13.2

Критичний обсяг реалізації продукції та умови досягнення підприємством порогу рентабельності

Показник	План	Фактично	Відхилення, +/-
Обсяг реалізації, од.	161700	141940	- 19760
Виручка від реалізації, тис. грн	3881,0	3515,9	- 365,1
Середня реалізаційна ціна, грн	24,00	24,77	0,77
Затрати на виробництво, тис. грн, всього	3067,7	3195,9	128,2
в т.ч. змінні	2326,5	2443,9	117,4
постійні	741,2	752,0	10,8
Змінні затрати з розрахунку на одиницю продукції, грн	14,45	17,22	2,77
Критичний обсяг реалізації:			
- в натуральних одиницях	77613	99603	21990
- тисяч гривень	1862,7	2467,2	604,5
Момент досягнення порогу рентабельності у році, міс.	5,8	8,4	2,6
Маржа безпеки, од.	84087	42337	- 4175
Індекс безпеки, %	52,0	29,8	- 22,2

Отже, розрахунок мінімального обсягу реалізації продукції допомагає визначитися з асортиментом продукції та плануванням її реалізації (укладенням відповідних договорів тощо). Певне значення має застосування маржинальної бухгалтерії й у практиці ціноутворення, оскільки ринкові ціни порівнюють із затратами на виробництво продукції, що склалися на підприємстві. Зменшити критичний обсяг реалізації можна за рахунок підвищення реалізаційної ціни завдя-

ки покращанню якості продукції за відносно невеликого збільшення затрат. Інший шлях – скорочення умовно-постійних витрат, що здебільшого передбачає серйозні зміни в політиці управління підприємством.

У сільському господарстві за рахунок підвищення продуктивності землі й тварин, завдяки ефективнішому використанню оборотних засобів можна досягти й зниження змінних витрат із розрахунку на одиницю продукції. Маржинальна бухгалтерія допомагає оптимізувати ресурсний потенціал (площу землекористування, структуру машинно-тракторного парку, параметри забезпечення основними засобами галузі тваринництва) та виробничий напрям сільськогосподарських підприємств.

Застосування підходів, які використовують у маржинальному аналізі, дає змогу проаналізувати можливість досягнення мінімального рівня урожайності сільськогосподарських культур і продуктивності тварин, необхідного для досягнення беззбитковості виробництва відповідних видів продукції. Ці показники визначають, використовуючи формулу

$$Y = \frac{FC}{MR} + K = \frac{FC}{P - \frac{VC}{Y}} + K, \quad (13.7)$$

де Y – розрахункова врожайність культури, ц/га (продуктивність тварин, ц); FC – постійні витрати на виробництво товарної продукції з розрахунку на 1 га (одиницю поголів'я), грн; VC – змінні поточні витрати з розрахунку на 1 га посівів (одиницю поголів'я), грн; P – ціна 1 ц продукції, грн; K – кількість продукції, яку необхідно залишити на внутрігосподарські потреби з розрахунку на 1 га (голову), ц.

Постійні витрати (FC) містять і розподілені на товарну продукцію накладні витрати (адміністративні, на збут тощо). Для їх визначення на практиці можна орієнтуватися на рівень перевищення повної собівартості реалізованої продукції над її виробничою собівартістю, який склався в підприємстві. Змінні витрати визначають на основі технологічної карти та можливостей (намірів) підприємства дотримуватися передбачених технологій.

Підприємство, що планує виробництво певного виду сільськогосподарської продукції, навряд чи задовольниться досягненням нульової рентабельності. Розглядувана методика дає змогу визначити рівень урожайності культур чи продуктивності тварин, необхідний

для отримання певного розміру прибутку на 1 га посівних площ чи одиницю поголів'я. Тоді використовують таку формулу:

$$Y = \frac{R + FC}{P - \frac{VC}{Y}} + K, \quad (13.8)$$

де R – розмір прибутку із розрахунку на 1 га посівів (одиницю поголів'я тварин), грн.

Встановивши рівень урожайності культури чи продуктивності тварин, необхідний для одержання запланованої економічної ефективності, оцінюють реальність його досягнення в господарстві. Для цього вивчають показники урожайності та продуктивності тварин, отримані іншими агропідприємствами району, що застосовують схожі технології.

Продемонструємо використання описаної методики для визначення урожайності озимого ріпаку. На основі опрацювання типових технологічних карт встановлено, що виробничі витрати на 1 га посівів озимого ріпаку можуть бути прийняті на рівні 8000 грн. Із них на змінні витрати припадає 5400 грн, на умовно-постійні – 2600 грн. З урахуванням розподілених на товарну продукцію накладних витрат умовно-постійні витрати на 1 га посівів озимого ріпаку становлять 3000 грн. Приймаючи, що бажаним є отримання на 1 га посівів щонайменше 1000 грн прибутку, середня ціна реалізації 1 ц озимого ріпаку становить 400 грн, а на насіння з розрахунку на 1 га слід виділити 1 ц продукції, на основі формули (13.8) отримаємо:

$$Y = \frac{1000 + 3000}{450 - \frac{5400}{Y}} + 1.$$

За розрахунками, необхідна для досягнення поставлених умов урожайність озимого ріпаку становить 22 ц/га. Такий її рівень цілком реальний для сільськогосподарських підприємств, які дотримуються рекомендованих технологій вирощування цієї культури.

13.4. Аналіз реалізації продукції різними напрямками

Переважно підприємства використовують кілька каналів реалізації своєї продукції. Зокрема сільськогосподарські підприємства продають свою продукцію за такими напрямками:

- переробним підприємствам;
- реалізація на ринку – охоплює продаж на селянських ринках, через власну торговельну мережу (магазини, ятки), на ярмарках, підприємствам і організаціям для забезпечення своїх працівників, населенню з транспортних засобів або через торговельні пункти безпосередньо з полів, продукцію переробки у власних цехах із подальшою реалізацією ринковими каналами;
- населенню в рахунок оплати праці, включаючи через систему громадського харчування;
- видача пайовикам у рахунок плати за оренду земельних і майнових паїв;
- на товарних біржах, аукціонах;
- експорт;
- іншими каналами.

Господарства також можуть переробляти сільськогосподарську продукцію на давальницьких умовах і продавати продукти переробки.

Канали збуту відзначаються різною ефективністю. У процесі аналізу слід встановити, наскільки раціонально підприємство розподілило товарну продукцію за різними напрямками і каналами збуту, визначити, які з них здатні забезпечити йому максимальну вигоду.

У процесі аналізу визначають структуру розподілу товарної продукції та її зміни в динаміці. Основним критерієм вигідності окремих каналів є рівень реалізаційної ціни. Вища реалізаційна ціна вказує на потенційну привабливість зазначеного сегмента ринку збуту продукції. Окремо розглядаються випадки, коли реалізація продукції пов'язана зі соціальними цілями.

Для оцінки ефективності окремих каналів збуту враховують обсяг затрат, які необхідно здійснити для користування кожним із них. Такі затрати визначають загалом, а за достатньо високого їх рівня проводять аналіз і за елементами витрат (оплата праці персоналу, транспортні витрати, посередницькі послуги, тара тощо). Так, для реалізації картоплі на міському ринку сільськогосподарське підприємство повинно оплатити ринковий збір, понести затрати на транспортування, оплату праці продавця. Встановлюють, як ці витрати впливають на загальний фінансовий результат реалізації продукції.

Потенційні можливості окремих каналів збуту оцінюють і за такими критеріями, як їх пропускна спроможність і мобільність. Про-

пускну спроможність каналу визначають обсягом реалізації продукції за одиницю часу – день, місяць, рік. Такий критерій важливий, якщо підприємство відчуває труднощі зі збутом продукції, а освоєння каналу потребує значних витрат.

Мобільність каналу – це час, який необхідно затратити на оформлення і реалізацію окремих торгових операцій. В окремих випадках ця обставина може мати певне значення, особливо якщо вона впливає на час надходження коштів за відвантаженою продукцією.

13.5. Аналіз фінансових результатів реалізації продукції

Основними показниками, що визначають фінансові результати реалізації продукції, є обсяг грошових надходжень та прибуток. Характеризує ефективність виробництва та реалізації продукції й рівень її рентабельності. Аналіз здійснюється за окремими видами продукції, їх групами та підприємством загалом. Відповідні показники аналізують у динаміці, фактичні дані порівнюють з плановими. Встановлюють характер та причини змін.

Сума виручки від реалізації окремого виду продукції залежить від кількості реалізованої продукції та середньої реалізаційної ціни. Між цими факторними й результативною ознаками існує функціональний тип зв'язку. Визначаючи вплив факторів на відхилення виручки звітного року від базисного способом обчислення різниць, застосовуємо формули:

- відхилення за рахунок зміни кількості реалізованої продукції:

$$\Delta B_K = (K_1 - K_0) \cdot C_0, \quad (13.9)$$

- відхилення за рахунок зміни середньої ціни:

$$\Delta B_C = (C_1 - C_0) \cdot K_1, \quad (13.10)$$

де ΔB_K , ΔB_C – відхилення виручки за рахунок зміни відповідно кількості реалізованої продукції та її ціни; K_0 і K_1 – обсяг реалізації відповідно в базисному і звітному роках; C_0 і C_1 – середня реалізаційна ціна в базисному і звітному роках.

Аналіз впливу факторів на відхилення виручки від реалізації продукції за допомогою прийому ланцюгових підстановок описано в п. 4 теми 2.

Вплив таких обставин, як напрям (канал) і період реалізації, якість продукції, відображається у рівні цін. На реалізаційну ціну

впливає і співвідношення попиту та пропозиції. Отже, визначають, які саме обставини вплинули на зміну середньої реалізаційної ціни. Цінові тенденції свідчать про зміни в ринковій кон'юнктурі; відповідну інформацію враховують для розробки планів розвитку підприємства.

У разі реалізації двох чи більше видів продукції обсяг виручки залежить і від структури реалізованої продукції. Для дослідження дії вказаного фактора аналізують зміни в обсягах реалізації окремих видів продукції. Переважно ж ефективність змін в асортименті товарної продукції оцінюють за зміною загального обсягу прибутку підприємства.

На обсяг прибутку від реалізації окремого виду продукції впливають кількість, ціна та собівартість реалізованої одиниці продукції. Вплив вказаних факторів на відхилення прибутку звітного року від базисного визначаємо за формулами:

- відхилення за рахунок зміни кількості реалізованої продукції:

$$\Delta\Pi_K = (K_1 - K_0) \cdot (\Pi_0 - C_0); \quad (13.11)$$

- відхилення за рахунок зміни середньої реалізаційної ціни:

$$\Delta\Pi_{\Pi} = (\Pi_1 - \Pi_0) \cdot K_1; \quad (13.12)$$

- відхилення за рахунок зміни собівартості продукції:

$$\Delta\Pi_C = (C_0 - C_1) \cdot K_1, \quad (13.13)$$

де $\Delta\Pi_K$, $\Delta\Pi_{\Pi}$, $\Delta\Pi_C$ – відхилення прибутку за рахунок зміни відповідно кількості, ціни та собівартості одиниці реалізованої продукції; C_0 і C_1 – собівартість одиниці реалізованої продукції у базисному і звітному роках.

Приклад застосування наведених формул для аналізу впливу факторів на відхилення прибутку від реалізації окремих видів продукції сільськогосподарським підприємством у звітному році порівняно з базисним наведено в табл. 13.3.

У звітному році порівняно з базисним прибуток від реалізації підприємством зерна зменшився на 562,7 тис. грн. Позитивно на формування цього фінансового результату вплинуло зростання обсягу реалізації продукції, що дало змогу збільшити прибуток на 164,5 тис. грн. Однак через помітне розширення пропозиції на зерновому ринку рівень цін дещо знизився, внаслідок чого обсяг отриманого підприємством прибутку зменшився на 386,5 тис. грн. Негативні наслідки мало й деяке підвищення собівартості зерна, внаслідок чого прибуток від його продажу знизився на 340,7 тис. грн. Отож, погіршення фінансо-

вого результату пов'язане насамперед із несприятливими для сільгоспвиробників змінами у ринковій кон'юнктурі.

Таблиця 13.3

Вплив факторів на відхилення прибутку від реалізації продукції сільськогосподарським підприємством

Показник	Зерно			Молоко		
	базисний рік	звітний рік	відхилення, +/-	базисний рік	звітний рік	відхилення, +/-
Кількість реалізованої продукції, ц	67800	75200	7400	6160	6040	- 120
Середня ціна 1 ц продукції, грн	151,50	146,36	- 5,14	278,24	335,50	57,26
Собівартість 1 ц реалізованої продукції, грн	129,27	133,80	4,53	229,00	256,91	27,91
Прибуток, тис. грн	1507,2	944,5	- 562,7	303,3	474,7	171,4
Відхилення прибутку за рахунок зміни:						
обсягу реалізації	x	x	164,5	x	x	- 5,9
ціни	x	x	- 386,5	x	x	345,9
собівартості	x	x	- 340,7	x	x	- 168,6

Інакша ситуація склалася в молочному скотарстві. Через деяке зменшення обсягу реалізації молока підприємство недоотримало 5,9 тис. грн прибутку. Однак завдяки помітному підвищенню закупівельних цін на молокосировину фінансовий результат поліпшився на 345,9 тис. грн. Зростання ціни перекрило негативні наслідки зростання собівартості молока. У підсумку прибуток від продажу молока у звітному році порівняно з базисним збільшився на 171,4 тис. грн, що створює економічні стимули для подальшого розвитку молочного скотарства в досліджуваному підприємстві.

Повна собівартість одиниці реалізованої продукції містить розподілені за різними видами продукції адміністративні витрати, витрати на збут, обслуговування лізингу, відсотки за користування кредитами. Тому вона є вищою за виробничу собівартість.

Визначаючи вплив зміни структури товарної продукції на обсяг прибутків підприємства, беруть до уваги рівень рентабельності окремих видів останньої. Так, якщо зменшити обсяг виробництва низькорентабельних видів продукції, спрямувавши ресурси на збільшення

виробництва високорентабельних, загальна сума прибутку підприємства зросте.

За результатами аналізу встановлюють резерви збільшення виручки і прибутку від реалізації продукції. Наростити виручку можна за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції та підвищення середньої реалізаційної ціни. Збільшити прибуток можна за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, підвищення реалізаційних цін та зниження собівартості реалізованої продукції (рис. 13.1).

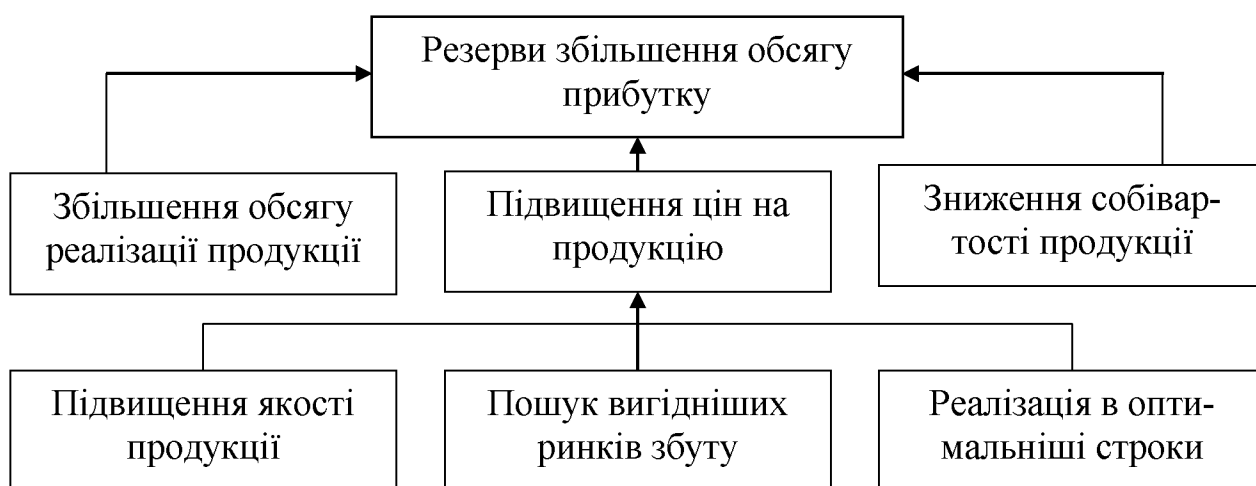


Рис. 13.1. Основні напрями пошуку резервів збільшення прибутку від реалізації продукції.

Збільшення обсягу реалізації продукції напряму пов'язане зі зростанням обсягів її виробництва. Досягти останнього можна за рахунок як екстенсивних (збільшення поголів'я тварин, посівних площ) так і інтенсивних (підвищення продуктивності тварин, урожайності культур) чинників. Слід проаналізувати можливість вигідного для підприємства продажу більшого обсягу продукції, насамперед – ринковий попит на неї.

Резерви зниження собівартості продукції розглядали в темі 12.

Існують зовнішні і внутрішні резерви підвищення цін на продукцію. Зовнішні пов'язані з пошуком вигідніших каналів збуту, реалізації продукції в терміни, коли ціна на неї внаслідок сезонного коливання зростає. Наявність таких резервів встановлюють на основі порівняння цін реалізації окремих видів продукції зі середніми в сільськогосподарських підприємствах району, показниками підприємств – лідерів галузі.

Внутрішні резерви підвищення реалізаційної ціни пов'язані з підвищенням якості продукції, створенням умов для її зберігання, що дасть змогу її продавати у вигідніший для підприємства період. Підвищення якості продукції, як правило, передбачає здійснення певних додаткових витрат. Методика аналізу окупності таких витрат розглянута в попередній темі.

Контрольні запитання

1. Які основні завдання виконує аналіз результатів реалізації продукції?
2. Які фактори впливають на обсяг реалізації сільськогосподарської продукції? Як проаналізувати їх вплив?
3. Із чим пов'язана необхідність аналізу строків реалізації продукції? Які обставини враховують в аналізі доцільності закладання сільськогосподарської продукції на зберігання?
4. Від яких факторів залежить зміна критичного обсягу реалізації продукції?
5. Що показує маржа безпеки та індекс безпеки в аналізі критичного обсягу продажу?
6. Як за допомогою маржинального аналізу визначити рівень урожайності культур чи продуктивності тварин, необхідний для досягнення беззбитковості чи прийнятної прибутковості виробництва відповідних видів продукції?
7. За якими критеріями визначають ефективність окремих каналів реалізації продукції?
8. Як проаналізувати вплив факторів на відхилення прибутку від реалізації продукції?
9. За рахунок чого можна збільшити прибуток від реалізації продукції?

ТЕМА 14. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ПРОДУКЦІЇ

14.1. Завдання аналізу

Для того щоб підприємство могло повноцінно функціонувати, воно повинно з достатньою вигодою для себе реалізувати вироблену продукцію. В умовах ринкової конкуренції кожен виробник зобов'язаний переконати споживача в тому, що запропонований йому товар спроможний задовольнити його вимоги. Цей товар певними характеристиками повинен вигідно відрізнятися від представлених на ринку товарів-аналогів.

Ринкова конкуренція виступає потужним стимулом, який змушує виробників постійно працювати над підвищенням якості продукції, здешевленням виробництва. Для того щоб зусилля виробників у цьому плані приносили максимальний ефект, необхідно постійно вивчати, яким чином можливості підприємства співвідносяться з вимогами конкурентної боротьби. Це передбачає здійснення порівняльного аналізу основних характеристик продукції підприємства і товарів його конкурентів, визначення його недоліків та переваг порівняно з його основними конкурентами. Такий порівняльний аналіз дає змогу з'ясувати рівень конкурентоспроможності підприємства та його продукції.

14.2. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства

Висока конкурентоспроможність продукції підприємства є необхідною умовою його стабільного розвитку. **Конкурентоспроможність продукції** визначається сукупністю якісних і кількісних характеристик цієї продукції, їх здатністю задовольняти потреби споживачів.

Схематично конкурентоспроможність продукції (К) можна позначити як відношення корисного ефекту (Ек) від використання товару до сумарних затрат на його придбання та експлуатацію, або до ціни споживання (Цс):

$$K = \frac{E_k}{Ц_c}. \quad (14.1)$$

Більший показник цього співвідношення вказує на вищу конкурентоспроможність товару. Крім того, слід враховувати відповідність товару існуючим нормам, стандартам. Якщо товар не відповідає хоча б одній із таких норм, він не повинен потрапляти на ринок і вважається неконкурентоспроможним.

Отже, оцінку конкурентоспроможності товару пропонується здійснювати за трьома групами параметрів: нормативними, які характеризують відповідність товару обов'язковим нормам і стандартам; технічними, які відображають споживчі властивості товару; економічними, які вказують на обсяг витрат споживача, пов'язаний з придбанням і використанням певного товару (його ще називають ціною споживання). Про рівень конкурентоспроможності товару свідчить обсяг корисного ефекту, який отримує споживач із розрахунку на одиницю ціни споживання. Цей ефект визначають технічні характеристики товару за умови їх відповідності нормативним критеріям.

В основі методики аналізу конкурентоспроможності продукції – порівняння характеристик двох різних зразків товару, один з яких прийнятий за базу для порівняння. Порівнювані параметри узагальнюються в інтегральному показникові (коефіцієнті), який визначається за формулою:

$$K = I_{HP} \cdot \frac{I_{TP}}{I_{EP}}, \quad (14.2)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованого товару відносно порівнюваного зразка; I_{HP} – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами, визначений на основі порівняння характеристик товару з регламентуючими їх нормами, стандартами; I_{TP} – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами, визначений на основі відношення окремих характеристик аналізованого товару до аналогічних характеристик зразка, взятого для порівняння, з урахуванням їх важливості; I_{EP} – груповий показник конкурентоспроможності за економічними параметрами, визначений на основі порівняння ціни споживання аналізованого й порівнюваного з ним товару.

Якщо $K > 1$, за сукупністю характеристик досліджуваний товар переважатиме товар (зразок), вибраний за базу для порівняння, тобто

вважатиметься конкурентоспроможним на окресленому сегменті ринку, якщо $K < 1$ – навпаки. Важливо те, що аналітик не тільки доходить загального висновку про рівень конкурентоспроможності продукції, а й встановлює, за рахунок чого сформувалася її перевага чи відставання від продукції основних конкурентів.

Розрахунок групового показника за нормативними параметрами $I_{\text{НП}}$ здійснюють за формулою:

$$I_{\text{НП}} = \prod_{i=1}^n q_i, \quad (14.3)$$

де q_i – одиничний показник конкурентоспроможності продукції за нормативним параметром; n – кількість оцінюваних параметрів.

Показник q_i набуває тільки двох значень: 1 – продукція відповідає нормативним значенням і 0 – не відповідає. Отже, якщо продукція хоча б за одним параметром не відповідатиме нормативам, $I_{\text{НП}} = 0$, а отже, й $K = 0$. Далі оцінювати конкурентоспроможність такого товару немає сенсу.

Інші групові показники визначають на основі інформації про окремі характеристики порівнюваних зразків товару з урахуванням їх важливості. Зокрема груповий показник за технічними параметрами враховує корисні для споживача характеристики товару, відображає позитивний ефект, який отримує споживач від використання товару. Цей показник визначають за формулою:

$$I_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n q_i a_i, \quad (14.4)$$

де q – показник i -го параметра, який свідчить про ефект від використання товару, його корисні для споживача характеристики; a – вага i -го параметра, яка свідчить про важливість, значущість цього параметра порівняно з іншими; n – кількість параметрів, що аналізуються.

Параметр q є відносною величиною – співвідношенням між відповідними показниками, які характеризують досліджувані товари. Наприклад, для порівняння технічних (споживчих) характеристик двох марок сільськогосподарських машин певного типу q визначають через відношення між показниками: їх продуктивності за одиницю часу; надійності в роботі (критеріями можуть бути гарантійний та очікуваний терміни служби, напрацювання до першого ремонту); параметрами, що вказують на якість виконання робіт; універсальність

технічних засобів, їх відповідність гігієнічним, антропологічним вимогам, стандартам тощо.

Окремі характеристики товару не можуть бути представлені іменованим числовим показником (наприклад, ергономічні та естетичні характеристики технічних засобів, смакові – продуктів харчування, відомості про спроможність продукції задовольняти специфічні запити окремих груп споживачів тощо). Для їх відображення рекомендують застосовувати систему бальних оцінок, де індикатор чинника чи обставини визначається певною сумою балів. Більша кількість балів повинна вказувати на інтенсивнішу дію досліджуваного чинника, і навпаки.

Ваги a визначають коефіцієнтами, їх сума за групою з n показників повинна бути рівна одиниці ($\sum a_i = 1$). Чим більший показник a , тим важливішою серед інших є характеристика товару, якої цей показник стосується.

Встановлення важливості того чи іншого показника-характеристики серед сукупності інших ґрунтується здебільшого на суб'єктивних судженнях і вважається найскладнішою частиною аналізу конкурентоспроможності продукції. Наведемо один із можливих варіантів підбору ваг, що вказують на значущість споживчих характеристик (параметри a_i) технічного засобу: за групою показників, які свідчать про продуктивність засобу, якість виконання ним робіт – 0,50; надійність, безвідмовність у роботі – 0,35; ергономічні характеристики – 0,15.

Груповий показник $I_{ВП}$ визначають за формулою:

$$I_{ВП} = \frac{З}{З_0}, \quad (14.5)$$

де $З$, $З_0$ – повні витрати споживача відповідно на оцінювану продукцію і на зразок, з яким її порівнюють.

Повні витрати споживача $З$ визначають так:

$$З = З_C + \sum_{t=1}^T C_t, \quad (14.6)$$

де $З_C$ – одноразові витрати на придбання, транспортування до місця використання, вартість встановлення і приведення в робочий стан купленої машини, виробу; C_t – очікувані витрати на експлуатацію товару, що стосуються t -го року її служби; T – термін служби, років.

Експлуатаційні витрати певного року охоплюють витрати на паливо чи електроенергію, на післягарантійний сервіс, купівлю запасних частин тощо. Для аналізу конкурентоспроможності товарів, які належать до оборотних засобів, споживчих товарів із коротким терміном використання чи одноразового використання (наприклад, продуктів харчування), розрахунки значно спрощуються, оскільки для визначення повних затрат споживача здебільшого враховують лише ціну товару та, можливо, витрати на доставку. Порівняно невеликою є й кількість параметрів q .

Близькість визначеного інтегрального показника I_k до одиниці вказує на приблизно однакову вигідність для споживача придбання і використання порівнюваних зразків продукції. Якщо $I_k < 1$, за сукупністю аналізованих характеристик перевагою відзначається товар, параметри якого у визначенні показників q прийняті за базу для порівняння, якщо $I_k > 1$ – навпаки.

У табл. 14.1 наведені якісні характеристики і показники, що ілюструють умови придбання та експлуатації двох моделей мініпекарень. Застосовуючи наведену методику, проаналізуємо конкурентоспроможність моделі А відносно устаткування моделі Б. За базу порівняння візьмемо характеристики моделі Б.

Таблиця 14.1

**Характеристика устаткування
для випікання хлібобулочних виробів**

Показник	Модель А	Модель Б	Ваги (коефіцієнти важливості показників)
Продуктивність, кг/зміну	до 800	до 600	0,10
Ергономічні характеристики, балів	4,0	4,7	0,25
Гарантійний термін експлуатації, міс.	18	24	0,20
Можливості організації сервісного обслуговування, балів	4,0	3,5	0,15
Формування та контроль якості продукції, балів	4,2	4,0	0,30
Ціна, грн	526000	439900	x
Очікувані середньорічні витрати на експлуатацію устаткування, грн	74600	68000	x

Прийнявши очікуваний (нормативний) термін експлуатації обох видів устаткування за 7 років, визначимо індекс конкурентоспроможності:

$$I_k = \frac{\frac{800}{600} 0,10 + \frac{4,0}{4,7} 0,25 + \frac{18}{24} 0,20 + \frac{4,0}{3,5} 0,15 + \frac{4,2}{4,0} 0,30}{\frac{526000 + 74600 \cdot 7}{439900 + 68000 \cdot 7}} = 0,857.$$

Значення інтегрального показника конкурентоспроможності вказує на те, що за сукупністю характеристик модель А поступається моделі Б. Для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції виробнику устаткування моделі А слід звернути увагу на покращання його ергономічних характеристик та надійності в роботі, що дасть змогу збільшити гарантійний термін експлуатації.

У процесі аналізу акцентується увага на позитивних сторонах і недоліках продукції підприємства порівняно з товарами основних його конкурентів, дається оцінка значущості відмінностей у характеристиках товарів.

Отже, оцінка конкурентоспроможності товару охоплює такі етапи:

- а) вибір товару-зразка, з яким порівнюватиметься об'єкт аналізу;
- б) визначення показників-характеристик, за якими оцінюватиметься конкурентоспроможність товару, і ваг, що вказують на їх значущість;
- в) визначення інтегрального показника конкурентоспроможності;
- г) розробка за результатами проведеного аналізу заходів, що забезпечать продукції підприємства перевагу перед продукцією його конкурентів.

Застосування такої методики має практичне значення й для споживачів, яким необхідно визначитися, якому з кількох наявних зразків-аналогів віддати перевагу.

Розглянемо особливості оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Така продукція може бути реалізована агропідприємствами на гуртовому ринку з метою перепродажу чи виробничого використання та кінцевим споживачам як продукт харчування. Ставлення покупців на гуртовому й роздрібному ринках до споживчих характеристик сільськогосподарської продукції різниться.

Зважаючи на ці обставини, пропонується окремо виділяти такі групи сільськогосподарської продукції:

- продукцію, яку реалізують гуртовим покупцям і яка, перш ніж дійде до кінцевого споживача, проходить стадію промислової переробки;

- насінневу продукцію та племінні ресурси тваринництва, покупцями яких виступають сільськогосподарські виробники;

- продукцію, що в непереробленому вигляді може бути реалізована виробниками одразу кінцевим споживачам (фрукти, овочі, картопля).

Для оцінки конкурентоспроможності продукції з різних груп враховують різні характеристики, що позначається на методиці визначення цієї оцінки. Спільним для всіх методик є визначення відповідності продукції нормативним параметрам, зазначеним у прийнятих стандартах. Отож, якщо продукція хоча б за одним параметром не відповідає нормативам, її вважають неконкурентоспроможною й не допускають на ринок.

Переважна більшість продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, реалізується ними на гуртових ринках, і для оцінки конкурентоспроможності можна враховувати рівень її рентабельності (рис. 14.1).

Якщо рентабельність продукції становить 20% і більше, рівень її конкурентоспроможності оцінюємо як високий. Тоді за результатами аналізу розробляють заходи з утримання конкурентних переваг. За показником рентабельності продукції в діапазоні від 0 до 20% рівень її конкурентоспроможності вважаємо недостатнім, тому слід розробити заходи з його підвищення. Збиткова продукція є неконкурентоспроможною, а тому приймається рішення щодо припинення її виробництва чи розробки заходів з виправлення ситуації. Методика розробки останніх загалом відповідає методиці пошуку резервів підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, розглянутій у попередніх темах.

Для визначення рівня конкурентоспроможності тих видів сільськогосподарської продукції, що належать до другої групи за наведеною класифікацією (насіннева продукція та племінні ресурси), як технічні параметри беруть потенційну врожайність культури чи продуктивність тварин, інші характеристики сорту чи породи, що можуть цікавити виробника. Базою для порівняння, як правило, виступає

конкретний товар – найбільш популярний районований сорт, племінний ресурс із високими породними характеристиками. Суб’єктивізм у здійсненні оцінки конкурентоспроможності проявляється зазвичай лише щодо визначення вагомості окремих технічних параметрів, загальна кількість яких здебільшого доволі невелика.



Рис. 14.1. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції виробничого призначення, що реалізується на гуртових ринках.

Для визначення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, що в непереробленому вигляді реалізується кінцевим споживачам, технічними параметрами слугують характеристики, які цікавлять покупців – смак продукції, її зовнішній вигляд, лежкість, транспортабельність тощо. Як правило, ці параметри не мають кількісних характеристик і можуть бути оцінені в балах через опитування споживачів та експертів. Для відображення інформації допускають використання різних оціночних шкал (п'ятибальної, десятибальної тощо), але слід застосовувати єдину градацію в бальній оцінці всього комплексу характеристик. Респонденти визначають і вагомість окремих споживчих характеристик. За базу для порівняння необхідно брати продукцію з високими споживчими характеристиками.

14.3. Аналіз конкурентоспроможності підприємства

Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність здійснювати упродовж тривалого часу ефективну господарську діяльність, отримуючи прибутки від реалізації продукції на конкурентному ринку.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства пов'язують зі зміцненням його конкурентного потенціалу. Цей потенціал визначається фінансовими, технічними, технологічними, природними, кадровими, маркетинговими ресурсами, які має у своєму розпорядженні підприємство, системою організації використання цих ресурсів.

Для аналізу конкурентоспроможності підприємства використовують десятки методик, сотні різних показників. Об'єднує їх те, що дослідження конкурентоспроможності базується на порівнянні позицій (показників діяльності) конкретного підприємства та його найсильнішого (основного) конкурента.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства рекомендовано застосовувати методику, яка базується на положеннях теорії ефективної конкуренції. Вона передбачає відображення результатів використання окремих видів ресурсів, діяльності служб (одиночних показників) підприємства в групових показниках (за окремими видами, напрямками діяльності підприємства), які можуть бути зведені до інтегрального показника конкурентоспроможності. Алгоритм здійснення відповідної оцінки показано на рис. 14.2.



Рис. 14.2. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі теорії ефективної конкуренції.

Принциповим є питання про набір показників, які доцільно використати в дослідженні. Оскільки рівень конкурентоспроможності підприємства залежить від організації роботи всіх його підрозділів і служб, ефективності використання всіх видів ресурсів, показники повинні відображати різні сторони діяльності підприємства. Порівнюють характеристики підприємства і його конкурента, при цьому враховують важливість окремих характеристик. Як базу для порівняння рекомендується використовувати дані підприємства – лідера галузі в регіоні або умовного еталонного підприємства, наділеного найкращими з окремих характеристик, притаманних підприємствам галузі, присутнім на сегменті ринку. Конкретний набір показників – одиничних характеристик, за якими оцінюватиметься рівень конкурентоспроможності підприємства, вибирає сам дослідник. Важливою обставиною є доступність відповідної інформації про підприємство-конкурента.

Групові показники конкурентоспроможності, які відображають окремі сторони діяльності підприємства, є результатом зведення кількох одиничних показників. Рекомендується звертати увагу на забезпеченість підприємства виробничими ресурсами (наприклад, основними засобами, кадрами), його фінансовий стан, показники економічної ефективності діяльності тощо.

Як критерій конкурентоспроможності підприємства може бути використаний груповий показник його фінансового стану, до якого зведені окремі характеристики – наприклад, коефіцієнти загальної ліквідності, фінансової активності, рентабельності активів. Відповідні показники досліджуваного підприємства порівнюють з аналогічними показниками підприємства-лідера (еталонного підприємства). Враховують значущість окремих показників фінансового стану (це суб'єктивна думка аналітика або ж результат експертних оцінок). Приклад розрахунків наведено в табл. 14.2.

Таблиця 14.2

**Показники фінансового стану підприємства
для визначення рівня його конкурентоспроможності**

Показник	Досліджуване підприємство, x	База для порівняння (конкурент), x_0	Відносний одиничний показник, $q = x/x_0$	Вага характеристик, a
Коефіцієнт загальної ліквідності	2,15	3,50	0,61	0,20
Коефіцієнт фінансової автономії	0,68	0,85	0,80	0,45
Коефіцієнт рентабельності активів	0,18	0,15	1,20	0,35

Груповий показник фінансового стану (ФС) визначаємо за формулою:

$$ФС = \sum q_i \cdot a_i, \quad (14.7)$$

де q_i – відносний одиничний показник (характеристика) за окремим параметром фінансового стану підприємства; a_i – вага окремої характеристики.

За наведеними в табл. 14.2 даними визначено груповий показник конкурентоспроможності підприємства за показниками його фінансового стану:

$$ФС = 0,61 \cdot 0,2 + 0,80 \cdot 0,45 + 1,20 \cdot 0,35 = 0,902.$$

Це означає, що досліджуване підприємство загалом поступається за показниками фінансового стану конкуренту у зв'язку з нижчим коефіцієнтом загальної ліквідності і нижчим коефіцієнтом фінансової стійкості. Позитивним є те, що всі показники фінансового стану, використані як одиничні характеристики конкурентоспроможності, є вищими за нормативні. Це дає змогу оцінити фінансовий стан досліджуваного підприємства як задовільний, що позитивно позначається на оцінці його конкурентоспроможності.

Інший спосіб визначення групового показника конкурентоспроможності покажемо на прикладі оцінки конкурентних позицій підприємства в його маркетинговій діяльності. Для того щоб досягти успіху, підприємство повинно розробити маркетингову стратегію з певного комплексу заходів. Для оцінки ефективності такої стратегії й результатів її реалізації формується певний список (перелік) вимог, які визначають успіх підприємства на ринку. Оцінку, наскільки підприємства (об'єкт дослідження і його конкурент) відповідають цим вимогам, пропонується здійснювати за допомогою системи бальних оцінок (варіант шкали – від нуля до п'яти балів).

Можливий список вимог:

1. Активність у розробці нових зразків продукції;
2. Наявність додаткових послуг, що супроводжують реалізацію товару (продаж у кредит, гарантійні зобов'язання тощо);
3. Розвиненість системи фірмової торгівлі;
4. Різноманітність промоційних заходів (рекламні акції, участь у виставках, інші заходи зі стимулювання збуту);
5. Відомість торговельної марки (бренду) підприємства.

Результати аналізу будуть змістовнішими, якщо кожній з характеристик (вимог) присвоїти певну вагу, що вказуватиме на їх порівнянню цінність. Тоді оцінку конкурентних позицій кожного підприємства (КС) характеризуватиме сума зважених балів, визначена за формулою:

$$КС = \sum B_i \cdot a_i, \quad (14.8)$$

де B_i – оцінка в балах i -тої характеристики; a_i – вага i -тої характеристики.

Приклад оцінки конкурентних позицій підприємства, що стосуються його маркетингової діяльності, наведений в табл. 14.3.

Таблиця 14.3

**Оцінка конкурентних позицій
маркетингової діяльності підприємства**

Характеристика	Бал, Б		Вага характеристик, <i>a</i>
	Досліджуване підприємство	Конкурент	
Активність у розробці нових зразків продукції	3	5	0,15
Додаткові послуги, що супроводжують реалізацію товару	4	4	0,25
Розвиненість мережі фірмової торгівлі	3	2	0,15
Різноманітність промоційних заходів	3	4	0,20
Відомість бренду підприємства	3	4	0,25

Сума зважених балів за досліджуванним підприємством становить 3,25, за його основним конкурентом – 3,85. Отже, досліджуване підприємство поступається конкуренту. Це зумовлено відносно невисокою його активністю в розробці нових зразків продукції. Слід звернути увагу на урізноманітнення промоційних заходів. Розширення промоційної діяльності в поєднанні зі збільшенням фінансування на рекламу та інші заходи зі стимулювання збуту дасть змогу підвищити відомість бренду підприємства, що повинно позитивно позначитися на доходах від продажу його продукції.

Джерелами інформації для оцінки конкурентних позицій маркетингової діяльності є рекламні видання й статті в періодичних виданнях, матеріали патентних організацій, особисті спостереження аналітика. Особливу увагу приділяють матеріалам спеціальних обстежень – опитувань споживачів, від яких отримують інформацію про відомість марки підприємства.

Окремі групові показники (фінансового стану, ефективності виробництва, ресурсного забезпечення та ін.) можуть бути зведені до інтегрального показника конкурентоспроможності. Втім, зважаючи на складність і суб'єктивність відповідної оцінки, таке узагальнення не є обов'язковим. Практично значущим є те, що на основі порівняння одиничних і групових характеристик підприємства та його конкурента (еталонного підприємства) можна дійти висновку про сильні і

слабкі сторони об'єкта дослідження. Розробляють заходи, спрямовані на зміцнення його конкурентних позицій.

Контрольні запитання

1. Які групи характеристик товару визначають його конкурентоспроможність?
2. Чим вимірюється важливість окремих характеристик товару в аналізі його конкурентоспроможності?
3. З яких етапів складається оцінка конкурентоспроможності товару?
4. Яким чином показник рентабельності певного виду продукції може бути використаний для оцінки рівня її конкурентоспроможності?
5. Що відображає конкурентоспроможність підприємства?
6. Яким чином показники фінансового стану підприємства можуть бути використані для оцінки його конкурентоспроможності?
7. Як здійснюється оцінка конкурентних позицій підприємства за списком вимог?

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Герасименко Т. О. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. / Т. О. Герасименко, О. М. Мазуренко. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2014. – 319 с.
2. Долинський В. П. Економічний аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств : навч. посіб. / В. П. Долинський. – К. : [б. в.], 2003. – 257 с.
3. Економічний аналіз : навч. посіб. / [М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк та ін.] ; за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К. : КНЕУ, 2003. – 556 с.
4. Економічний довідник аграрника / [В. І. Дробот, Г. І. Зуб, М. П. Кононенко та ін.] ; за ред. Ю. Я. Лузана, П. Т. Саблука. – К. : Преса України, 2003. – 800 с.
5. Жукова О. А. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / О. А. Жукова, Л. М. Киш. – Вінниця : Вінницька газета, 2012. – 301 с.
6. Ковальчук Т. М. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Т. М. Ковальчук. – Чернівці : Чернівецький національний університет, 2011. – 543 с.
7. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко, Я. Клиженко. – Харків : Фактор, 2009. – 224 с.
8. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз : підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
9. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз сільськогосподарських підприємств : навч. посіб. / Л. А. Лахтіонова – К. : КНЕУ, 2004. – 365 с.
10. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств // Облік і фінанси АПК. – 2005. – №12. – С. 5-60.
11. Нестерчук Ю. О. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. / Ю. О. Нестерчук, С. Ю. Соколюк, О. В. Жарун. – Умань : Сочинський, 2012. – 234 с.
12. Паланюк Н. А. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. А. Паланюк, В. Г. Петренко – К. : Аграрна освіта, 2010. – 252 с.

13. Прокопенко І. Ф. Методика і методологія економічного аналізу : навч. посіб. / І. Ф. Прокопенко, В. І. Ганін. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 430 с.
14. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька – К. : Знання, 2007. – 668 с.
15. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств. – К. : Урожай, 1995. – 328 с.
16. Смолін І. В. Конкурентоспроможність підприємств : навч. посіб. / І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 204 с.
17. Спільник І. В. Економічний аналіз : навч.-метод. комплекс дисципліни (для студентів економічних спеціальностей) / І. В. Спільник, О. М. Загородна. – Тернопіль : ТНЕУ, 2012. – 431 с.
18. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : навч. посіб. / Н. В. Тарасенко. – Львів : Новий Світ-2000, 2006. – 344 с.
19. Тринька Л. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Л. Тринька, О. Липчанська (Іванчук). – К. : Алерта, 2013. – 567 с.
20. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : підручник / Ю. С. Цал-Цалко, Ю. Ю. Мороз, Л. А. Суліменко. – Житомир : Рута, 2012. – 609 с.
21. Царенко О. М. Економічний аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу : навч. посіб. / О. М. Царенко – Суми : Університетська книга, 2006. – 240 с.
22. Шурпенкова Р. К. Організація і методика економічного аналізу : навч. посіб. / Р. К. Шурпенкова, І. І. Демко. – К. : УБС НБУ, 2011. – 287 с.
23. Яцків М. І. Теорія економічного аналізу / М. І. Яцків. – Львів : Світ, 1993. – 216 с.

Навчальне видання

ЯЦІВ Ігор Богданович
ЛИПЧУК Василь Васильович
РАЙТЕР Наталія Іванівна

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник

Редактор М. М. Забор