МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІНЖЕНЕРНИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ
ІМ. Ю.М. ПОТЕБНІ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

А.П. Макаренко, Л.А. Птіцина, Є.В. Меліхов

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

**Навчальний посібник
для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік,
контроль в управлінні підприємством»**

Затверджено
вченою радою ЗНУ
Протокол № 7 від 28.01.2025р.

Запоріжжя
2025

УДК 005.52:330.1]:658.15(075.8)
М151

Макаренко А. П., Птіцина Л. А., Меліхов Є. В. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2025. 146с.

Навчальний посібник містить основні теоретичні положення тем курсу «Аналіз господарської діяльності», питання для самоконтролю, навчальні та практичні завдання, тестові завдання для перевірки знань, перелік рекомендованої літератури.

Видання сприятиме набуттю системних знань і навичок із концептуальних засад, принципів, методів формування та практичного проведення аналізу господарської діяльності підприємств. Для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності 071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством».

Рецензенти:

В.В. Бобиль завідувач кафедрою фінансів, обліку та психології Українського державного університету науки і технології д.е.н., професор.

Є.В. Міщук д.е.н., доцент, професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування Криворізького національного університету.

Відповідальний за випуск

Т. О. Меліхова, д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту

УДК 005.52:330.1]:658.15(075.8)
М151

© ІННІ ім.Ю.М. Потебні ЗНУ.
Макаренко А. П.,
Птіцина Л.А.,
Меліхов Є.В. 2025

ЗМІСТ

ВСТУП……. 4

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ І
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
Тема 1. Зміст завдання та види аналізу господарської діяльності…… 5
Тема 2. Організація та інформаційна база забезпечення аналізу господарської діяльності…….. 23

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІІ
АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.
Тема 3. Аналіз матеріальних оборотних ресурсів та ефективності їх використання……... 41
Тема 4. Аналіз трудових ресурсів та фонду оплати праці підприємства.. 54

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІІІ
АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ І РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА
Тема 5. Аналіз основних засобів та ефективності їх використання…….. 72
Тема 6. Аналіз виробничої програми та реалізації продукції…… 84

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІV
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.
Тема 7. Аналіз собівартості реалізованої продукції підприємства…… 104
Тема 8. Аналіз зовнішньо-економічної діяльності……. 119

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА …….. 133

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА…… 133

ДОДАТКИ…….. 135

ВСТУП

У навчальному посібнику представлено теоретичні та практичні рекомендації щодо проведення аналізу господарської діяльності застосування яких сформує у здобувачів освіти спеціальності «071 «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством» практичні навички проведення аналізу матеріальних оборотних ресурсів; трудових ресурсів та фонду оплати праці підприємства; основних засобів; виробничої програми та реалізації продукції; собівартості реалізованої продукції підприємства; зовнішньо-економічної діяльності.

Дисципліна «Аналіз господарської діяльності» відноситься до циклу професійної підготовки освітньої програми. Метою курсу «Аналіз господарської діяльності» є формування теоретичних знань і набуття навичок з виявлення причинно-наслідкових зв'язків і залежності факторів, що впливають на суб'єктів господарювання та ефективність їх діяльності.

Основними завданнями дисципліни є: визначення сфери застосування відповідних видів аналітичного дослідження залежно від мети та умов функціонування підприємства; вивчення характеру дії економічних законів, установлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів у конкретних умовах підприємства; оцінювання динаміки основних показників діяльності підприємства; виявлення впливу факторів на відхилення фактичних результатів діяльності від планових та обґрунтування змін; виявлення та вимірювання поточних і перспективних резервів підвищення ефективності діяльності та розроблення заходів щодо їх використання. Саме необхідністю комплексного вивчення основних методів проведення аналізу господарської діяльності, а також набуття практичних навиків щодо оформлення результатів аналізу й зумовлено структуру і зміст навчального посібника.

За результатами вивчення курсу здобувачі освіти повинні *знати*: теоретичні основи та практику проведення аналізу матеріальних оборотних ресурсів та ефективності їх використання; трудових ресурсів та фонду оплати праці підприємства; основних засобів та ефективності їх використання; виробничої програми та реалізації продукції; собівартості реалізованої продукції підприємства; зовнішньо-економічної діяльності.

Вміти: проводити дослідження на відповідному рівні; систематизувати, узагальнювати та аналізувати інформацію щодо господарських процесів і явищ, формулювати висновки на основі результатів проведеного дослідження, визначати резерви підвищення ефективності господарської діяльності підприємств.

Дисципліна «Аналіз господарської діяльності» базується на дисциплінах «Теорія економічного аналізу», «Економіка підприємства», «Фінансовий облік» та «Бухгалтерський облік». Набуті при вивченні даного курсу знання необхідні для подальшої дослідницької діяльності з обліку, аналізу, оподаткування та аудиту.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ І
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 1. Зміст завдання та види аналізу господарської діяльності

Мета: засвоїти зміст, завдання та види, основні категорії, класифікацію та елементи методики проведення аналізу господарської діяльності. Набути практичних навичок із визначення виду аналізу господарської діяльності та особливостей його проведення на основі звітності підприємства.

План

1.1. Аналіз господарської діяльності в системі економічної науки.

1.2. Категорії аналізу господарської діяльності.

1.3. Класифікація видів аналізу господарської діяльності та їх характеристика.

1.4. Методика аналізу господарської діяльності (продовження), види та основні елементи.

Основні терміни і поняття

Аналіз, завдання, класифікація, стратегія, господарська діяльність, економічні явища, аналітичні процедури, економічна наука, розвиток, показник, фактори, резерви.

Основні теоретичні положення

1.1. Аналіз господарської діяльності в системі економічної науки. Для вивчення явищ природи та суспільства застосовують спеціальні методи наукового дослідження, одним з яких є аналіз, що передбачає розділення цілого на складові частини та їх детальне дослідження. Аналіз дозволяє розкрити сутність явищ або процесів, вивчити їх компоненти та визначити значення кожного елемента. Для формування цілісного розуміння об'єкта дослідження часто застосовується синтез, який завершує аналіз і дозволяє виявити взаємозв'язки між елементами та прийняти рішення.

На практиці аналіз часто поєднується з синтезом, що дає змогу повніше досліджувати явища та процеси. За результатами аналізу та синтезу можна прогнозувати розвиток явищ і процесів, визначати стратегії досягнення поставлених цілей. У багатьох випадках аналіз використовують як синонім наукового дослідження, який застосовують у різних галузях науки.

Економічний аналіз є абстрактно-логічним методом дослідження економічних явищ, на відміну від природничих наук, не потребує спеціальних приладів чи реактивів. Основним інструментом економічного аналізу є абстрактне мислення, що ґрунтується на логічному та математичному обробленні інформації.

Економічний аналіз – це систематизоване поєднання аналітичних процедур, що спрямовані на виявлення сутності процесів і формулювання пропозицій та рекомендацій щодо конкретного об'єкта дослідження.

Економічні процеси аналізують на трьох рівнях:

- макрорівень (світова чи національна економіка);
- мезорівень (регіональна економіка);
- мікрорівень (економіка підприємства).

Аналіз господарської діяльності підприємства – це аналіз економічних явищ і процесів, що відбуваються на рівні підприємства, і має на меті оцінку стану та підготовку інформації для планування, прогнозування та контролю результатів діяльності.

Цей аналіз є важливим елементом управління підприємством, оскільки дозволяє оцінити стан і зміни в діяльності підприємства, виявити причини цих змін і зрозуміти, чому фінансовий стан підприємств може бути різним, навіть за однакових умов на ринку.

Аналіз господарської діяльності має свій об'єкт, предмет і метод. Об'єктом аналізу є економічні явища і процеси, що відбуваються на рівні підприємства, і які вивчаються з метою підвищення ефективності використання ресурсів і поліпшення економічних результатів. Підприємство розглядається як система, що складається з виробничих ресурсів, виробничих процесів і фінансових результатів.

Аналіз господарської діяльності передбачає вивчення цих елементів для розробки ефективних управлінських рішень та їх подальшої оцінки.

Для проведення ефективного аналізу важливо визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства та оцінити ринкові можливості, зокрема конкурентоспроможність і привабливість ринку. Предметом аналізу є вивчення причинно-наслідкових зв'язків між різними економічними явищами та процесами в межах підприємства.

Аналіз господарської діяльності має ґрунтуватися на принципах своєчасності, систематичності, конкретності та об'єктивності. Своєчасність означає правильний вибір періодичності аналізу та своєчасне впровадження рекомендацій. Систематичність – це регулярне вивчення явищ за заздалегідь визначеною програмою. Конкретність передбачає всебічне вивчення фактичних даних про діяльність підприємства та формулювання конкретних висновків. Об'єктивність вимагає використання перевірених даних і неупереджених висновків.

У сучасних умовах аналіз господарської діяльності виконує такі функції:

- оцінювальна (порівняння фактичного стану з плановим або теоретично обґрунтованим);
- діагностична (виявлення причинно-наслідкових зв'язків між економічними явищами);
- прогнозна (розробка рекомендацій щодо покращення діяльності підприємства).

Існують також інші функції, такі як інформаційна, контрольна, мобілізуюча та інноваційна, але основними є оцінювальна, діагностична та прогнозна, оскільки вони безпосередньо впливають на формування даних та прийняття управлінських рішень.

Отже, аналіз господарської діяльності є важливою частиною економічного аналізу і є сукупністю процедур для формулювання рекомендацій щодо певного об'єкта дослідження.

1.2. Категорії аналізу господарської діяльності. Аналіз господарської діяльності є важливою складовою розвитку економічної науки, і його категорії є основою для всебічного вивчення господарської діяльності підприємств. Три основні категорії аналізу (показники, фактори та резерви) дозволяють ефективно оцінювати і прогнозувати результати діяльності підприємства.

Показники. Показники – це узагальнені характеристики певних економічних явищ чи процесів підприємства, що дають змогу оцінити їх стан у конкретний момент часу. Вони служать основою для аналізу господарської діяльності, дозволяючи здійснювати кількісну оцінку та порівняння різних елементів діяльності. Показники господарської діяльності підприємства можуть бути різноманітними: кількість працівників; вартість основних засобів; прибуток; фондовіддача; рентабельність продукції. А саме система показників – це сукупність показників, які всебічно характеризують діяльність підприємства. Формування системи показників має ґрунтуватися на наступних принципах: повнота охоплення всіх напрямків діяльності підприємства; взаємозв'язок між показниками; верифікація (перевірка) результатів; мультиколінеарність (показники не повинні дублювати один одного). Принципи побудови системи показників важливі для забезпечення всебічного і точного аналізу, адже їх взаємозв'язок допомагає створити повне уявлення про ефективність господарської діяльності.

Фактори. Фактори – це причини та умови, які призводять до змін у господарських процесах підприємства. Факторний аналіз дозволяє виявити, що саме змінює економічні показники діяльності. Для цього важливо розуміти причини відхилень від запланованих результатів та шляхи досягнення бажаних результатів у майбутньому.

Фактори можна класифікувати за різними ознаками, що дає можливість точніше визначити, як кожен фактор впливає на результати діяльності. Аналіз факторів є основою для виявлення можливих резервів підвищення ефективності підприємства.

Резерви. Резерви – це можливості для поліпшення результатів діяльності підприємства. Вони показують, як можна збільшити ефективність використання виробничих ресурсів або знизити витрати за рахунок усунення втрат, впровадження нових технологій або оптимізації існуючих процесів. Резерви визначаються як різниця між фактичним і

потенційним рівнем показників. Це можливості для підвищення ефективності виробництва та поліпшення економічних результатів підприємства.

Існує кілька способів для виявлення резервів, наприклад, порівняння з кращими підприємствами галузі чи з ідеальними показниками. Виявлення резервів потребує регулярного проведення аналізу, оскільки можливості для вдосконалення завжди існують.

Між трьома основними категоріями аналізу існує тісний взаємозв'язок. Показники відображають результат діяльності, фактори пояснюють зміни цих показників, а резерви вказують на можливості для покращення результатів. Під час факторного аналізу аналітик визначає, які фактори впливають на зміну показників, і таким чином виявляє резерви для поліпшення діяльності підприємства.

1.3. Класифікація видів аналізу господарської діяльності та їх характеристика. Для ефективного розуміння завдань і змісту аналізу господарської діяльності важливо правильно класифікувати його види. Сучасна класифікація видів аналізу враховує функціональний підхід, вимоги користувачів інформації, можливості, отримані від виконання конкретного виду аналізу, а також стандартизацію інформаційного забезпечення.

Аналіз має багато класифікаційних ознак, зумовлених різноманітністю інформаційних масивів, з якими працюють аналітики. Найважливіші класифікаційні ознаки включають:

- суб'єкти аналізу (хто проводить аналіз);
- об'єкти аналізу (що аналізується);
- зміст процесу управління (коли приймаються управлінські рішення);
- характер дослідження об'єктів;
- періодичність проведення аналізу;
- рівень охоплення об'єктів аналізу;
- обсяг (глибина) досліджень.

За видами аналіз господарської діяльності підприємства поділяється на внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз проводиться працівниками підприємства для оцінки власної діяльності та обґрунтування управлінських рішень. Використовуються як звітні, так і первинні дані обліку. Це дозволяє здійснювати детальний контроль за виконанням стратегічних і тактичних рішень. Зовнішній аналіз проводять зовнішні користувачі (державні органи, банки, інвестори, акціонери) на основі публічної звітності підприємства. Зовнішній аналіз зазвичай носить формалізований характер і використовує стандартні методи для порівняння результатів.

Підприємство поділяється на кілька функціональних підсистем, і для кожної з них застосовуються специфічні види аналізу:

– *маркетинговий аналіз* оцінює зовнішнє середовище підприємства, включаючи привабливість ринку, рівень конкурентоспроможності та потенціал для розробки стратегії маркетингової діяльності.

– *виробничий (техніко-економічний) аналіз* досліджує взаємозв'язки між технічними і економічними процесами, оцінюючи їх вплив на загальні економічні результати.

– *фінансовий аналіз* вивчає ефективність використання фінансових ресурсів підприємства, включаючи оцінку фінансового стану і визначення шляхів поліпшення використання ресурсів.

– *аналіз трудових ресурсів* спрямований на оцінку забезпеченості підприємства працівниками, їх ефективність та вплив на результати діяльності.

– *аналіз досліджень і розвитку* визначає потенціал для інновацій та їх вплив на ефективність підприємства.

З метою дослідження стану підпримства в минулому та прогнозування результатів діяльності в майбутньому, використовують ретроспективний і перспективний аналіз. Ретроспективний аналіз оцінює виконання попередніх управлінських рішень. Він включає: поточний аналіз (за певний звітний період, наприклад, місяць або квартал) для оцінки результатів діяльності; оперативний аналіз є ситуаційним і проводиться після завершення господарських операцій або зміни ситуації за короткий період, наприклад, день або декаду. Перспективний аналіз здійснюється для обґрунтування майбутніх завдань і стратегічних рішень. Він дозволяє прогнозувати розвиток підприємства та визначати планові завдання для забезпечення сталого розвитку. Перспективний аналіз може бути короткостроковим, середньостроковим або довгостроковим, і в ньому використовується стратегічний аналіз для визначення напрямків розвитку.

За характером дослідження аналіз господарської діяльності поділяється на порівняльний, горизонтальний, вертикальний, трендовий, факторний, економіко – математичний, маржинальний, портфельний та функціонально – вартісний. Порівняльний аналіз полягає в зіставленні однорідних об'єктів для виявлення подібних рис або відмінностей. Це дозволяє оцінити тренди і закономірності розвитку. Горизонтальний – аналіз для порівняння фактичних результатів із плановими, базовими або попередніми періодами. Вертикальний – аналізує частки елементів загального показника (структурний аналіз). Трендовий аналіз використовується для визначення основної тенденції зміни показників у часі. Факторний аналіз аналізує зміни результативних показників на основі впливу різних факторів. Економіко-математичний аналіз використовує математичні моделі та методи для прогнозування економічних процесів. Маржинальний аналіз спрямований на вивчення впливу змін у виробництві на прибутковість підприємства. Портфельний – оцінює ефективність різних інвестиційних проектів чи продуктів підприємства на основі аналізу

їхнього ризику і доходності. Функціонально-вартісний аналіз досліджує витрати на виробництво та обслуговування, з метою оптимізації витрат та підвищення ефективності.

В загальному розумінні методика аналізу господарської діяльності – це система дій, яка забезпечує ефективне виконання аналітичних досліджень. Вона полягає в застосуванні певних методів для збору, обробки та інтерпретації інформації про діяльність підприємства.

Перед аналітиком досить часто виникає проблема: як провести аналіз певного об'єкта (наприклад, необоротних активів або фінансових результатів), чи можна скористатися вже розробленою методикою, як пристосовувати її до специфічного виду діяльності підприємства? Щоб відповісти на такі запитання, аналітик має знати, що для цього можна скористатися як загальною методикою, так і частковою (Рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Види методики аналізу господарської діяльності підприємства

Основні методи економічного аналізу включають:

– загальнонаукові методи: порівняння, аналіз, синтез, абстрагування та конкретизація, які використовуються у всіх науках;

– конкретно-наукові методи: специфічні для економічного аналізу, спрямовані на дослідження економічних явищ, їх закономірностей та тенденцій.

Основою аналізу господарської діяльності є аналітичний метод який має певні особливості: системний підхід (включає комплексний аналіз усіх взаємозв'язків у господарській діяльності); використання системи показників (забезпечує об'єктивне дослідження ефективності підприємства); динамічність (вивчається розвиток економічних явищ з урахуванням різних факторів); взаємозв'язок аналізу та синтезу (комбінується вивчення підсумкових даних із деталізацією і узагальненням результатів). Для реалізації цього методу застосовують конкретні методики дослідження, які визначають послідовність виконання аналітичних процедур. У загальному випадку методика включає два підходи:

– загальна методика – підходить для більшості випадків, коли немає специфічних вимог до об'єкта аналізу.

– часткова методика – пристосована до конкретних умов підприємства чи типу діяльності.

Методика аналізу включає етапи збору інформації, її систематизації та обробки для досягнення конкретних цілей – оцінки фінансового стану підприємства, визначення ефективності використання ресурсів, прогнозування розвитку тощо.

1.4. Методика аналізу господарської діяльності (продовження), види та основні елементи. Методика аналізу господарської діяльності включає різноманітні елементи, що забезпечують ефективне виконання аналітичних досліджень, сприяють правильному вибору методів і інструментів для аналізу, а також забезпечують необхідні умови для отримання точних результатів. Методика аналізу господарської діяльності складається з певних елементів (Рисунок 1.2).

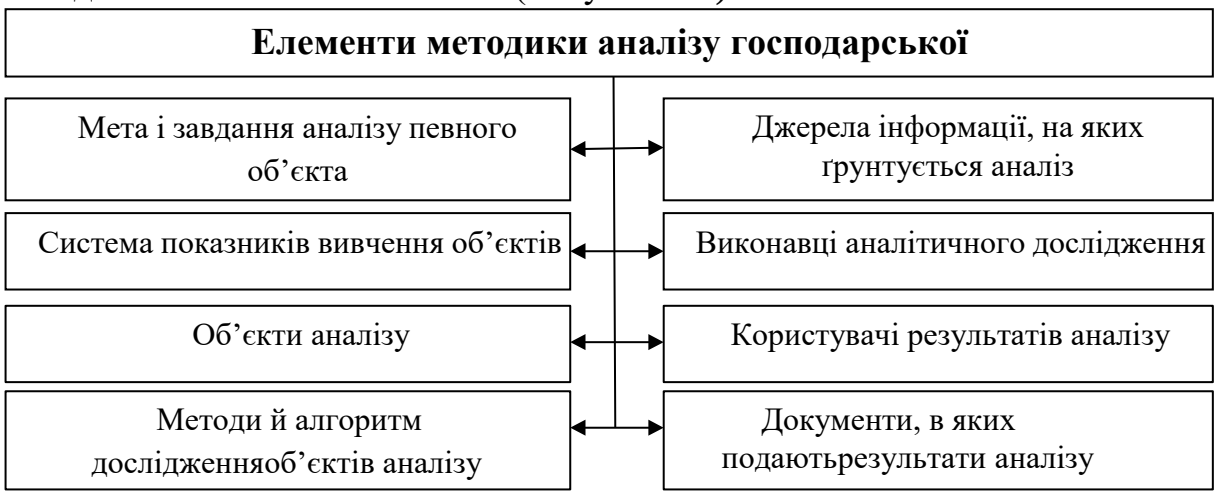


Рисунок 1.2 – Склад елементів методики аналізу господарської діяльності

1. Мета і завдання аналізу. Мета аналізу є основним орієнтиром для аналітика і визначає загальну спрямованість дослідження. Основною метою є об'єктивне оцінювання діяльності підприємства для надання користувачам інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень, контролю та регулювання економічних процесів. Завдання аналізу можуть бути різними, наприклад: оцінка ефективності виробничої діяльності; прогнозування фінансових результатів; виявлення резервів для підвищення ефективності господарської діяльності, тощо.

2. Об'єкти аналізу. Господарську діяльність підприємства можна аналізувати за різними напрямками. Основними об'єктами в такому випадку будуть виступати: виробничий процес (процеси, пов'язані з виробництвом товарів чи послуг); виробничі ресурси (засоби праці, сировина, матеріали, енергія тощо); фінансові результати і стан (аналіз доходів, витрат, прибутковості, ліквідності, платоспроможності). Ці напрями можна деталізувати, додаючи інші аспекти, такі як аналіз інвестиційної привабливості, ефективності маркетингу чи управління персоналом.

3. Система показників для аналізу. Для ефективного аналізу необхідно створити систему показників, які використовуються для оцінки

різних аспектів діяльності підприємства. Важливо не лише вибрати правильні показники, а й визначити методи їх обчислення та взаємозв'язок між ними. Система показників може включати: фінансові показники (рентабельність, ліквідність, прибутковість); операційні показники (продуктивність, собівартість, обсяг виробництва); стратегічні показники (показники зростання, інноваційний потенціал).

4. Методи й алгоритм дослідження об'єктів аналізу. Методи, які використовуються для аналізу, можна поділити на кілька груп: елементарні (традиційні) методи – це найбільш прості і широко використовувані методи, такі як порівняння, відсоткові зміни, аналіз відхилень; методи факторного аналізу – дозволяють встановити причини змін в економічних процесах, що є важливим для більш глибокого розуміння результатів; евристичні методи – використовуються, коли інформації недостатньо для точних висновків, і аналітик має ґрунтуватися на інтуїції та досвіді; економіко-математичні методи – засновані на математичних моделях і алгоритмах для оптимізації економічних процесів та прогнозування розвитку підприємства.

5. Джерела інформації для аналізу. Джерела інформації є критичними для успішного аналізу. Для аналізу господарської діяльності підприємства можуть бути використані: планова інформація – дані, що відображають передбачувані результати на основі планів і стратегій; обліково-звітна інформація – фінансові звіти, баланс, звіти про прибутки і збитки; необлікова інформація – додаткові дані, які можуть бути корисними для глибшого аналізу, такі як ринкові дослідження, дослідження конкурентів, споживчі відгуки. Для забезпечення достовірності інформації важливо використовувати сучасні засоби зв'язку та технології обробки даних.

6. Виконавці аналітичного дослідження. Виконавці можуть бути як внутрішніми (працівники підприємства, які здійснюють аналіз для внутрішніх потреб (наприклад, управлінці, фінансисти, аудитори) так і зовнішніми (представники органів державного управління, банки, інвестори, аудиторські компанії, які проводять аналіз для зовнішніх користувачів).

7. Користувачі результатів аналізу. Результати аналізу можуть бути корисними для різних груп користувачів: внутрішні користувачі (працівники підприємства, такі як керівництво, економісти, аудитори, бухгалтери, які використовують результати для прийняття рішень і планування); зовнішні користувачі (інвестори, банки, державні органи, потенційні контрагенти або конкуренти, які використовують дані для оцінки фінансового стану підприємства).

8. Документи, в яких подають результати аналізу. Після проведення аналізу результати можуть бути подані у формі: описовій – комбінація таблиць, графіків та аналітичних висновків, які оформляються у вигляді аналітичних документів: записки, довідки, висновки або безтекстовій

формі – це більш компактна форма для фахівців, де результати аналізу подаються у вигляді таблиць або графіків, що дозволяють самостійно робити висновки та приймати рішення.

Загалом, методика аналізу господарської діяльності повинна бути гнучкою та адаптованою до конкретних умов і завдань, щоб забезпечити точність та ефективність аналізу.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте сутність і призначення аналізу господарської діяльності.
2. Що є об'єктом і предметом аналізу господарської діяльності підприємства.
3. Розкрийте принципи економічного аналізу.
4. Назвіть основні завдання і функції аналізу господарської діяльності підприємства.
5. Розкрийте поняття: показники, фактори і резерви як основні категорії економічного аналізу.
6. Надайте характеристику основних видів економічних показників.
7. Назвіть фактори, що впливають на господарську діяльність підприємства.
8. Розкрийте особливості аналітичного методу дослідження.
9. Що таке порівняльна характеристика найважливіших видів аналізу господарської діяльності підприємства?
10. Назвіть основні елементи методики аналізу господарської діяльності підприємства.



Тестові завдання для перевірки знань

1. На якому рівні економіки здійснюється аналіз господарської діяльності?
а) макрорівні;
б) мезорівні;
в) мікрорівні;
г) на всіх рівнях одночасно.

2. Що є об'єктом аналізу господарської діяльності?
а) економічні явища та процеси на рівні підприємства;
б) національна економіка;
в) світові економічні тенденції;
г) регіональна економіка.

3. Яка з функцій аналізу господарської діяльності передбачає встановлення відмінностей між фактичними та запланованими результатами?
а) оцінювальна функція;
б) діагностична функція;

в) прогнозна функція;
г) інформаційна функція.

4. Який принцип аналізу господарської діяльності забезпечує регулярність дослідження?
а) об'єктивність;
б) конкретність;
в) систематичність;
г) своєчасність.

5. Яка основна мета аналізу господарської діяльності підприємства?
а) підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки;
б) вивчення світових економічних процесів;
в) підвищення ефективності використання виробничих ресурсів та поліпшення економічних результатів;
г) розробка нових міжнародних економічних стратегій.

6. Що називається системою показників у контексті аналізу господарської діяльності?
а) набір показників без взаємозв’язку;
б) сукупність показників з встановленими змістовими і формальними взаємозв'язками;
в) окремі показники діяльності підприємства;
г) показники, які дублюють один одного.

7. Який принцип системи показників забезпечує можливість перевірки результатів аналізу?
а) конкретність;
б) об’єктивність;
в) верифікованість;
г) мультиколінеарність.

8. Що називається фактором у контексті економічного аналізу?
а) кінцевий результат діяльності підприємства;
б) причина або умова зміни певного процесу;
в) економічна категорія, що характеризує прибуток;
г) частковий показник ефективності.

9. Що таке резерви в аналізі господарської діяльності?
а) додаткові ресурси підприємства;
б) планові показники виробництва;
в) невикористані можливості для підвищення ефективності;
г) витрати підприємства, що не були враховані.

10. Який вид аналізу проводять на основі найповнішої інформації працівники підприємства для обґрунтування управлінських рішень?
а) зовнішній аналіз;
б) внутрішній аналіз;
в) маркетинговий аналіз;
г) портфельний аналіз.

11. Який із видів аналізу оцінює інноваційний потенціал підприємства?
а) маркетинговий аналіз;
б) фінансовий аналіз;
в) аналіз трудових ресурсів;
г) аналіз досліджень і розвитку.

12. Для чого проводять перспективний аналіз?
а) для оцінки виконання управлінських рішень;
б) для визначення планових завдань і перспектив розвитку підприємства;
в) для порівняння фінансових показників з конкурентами;
г) для контролю виконання планів.

13. Який вид аналізу базується на зіставленні однорідних об'єктів для виявлення подібних рис або відмінностей?
а) факторний аналіз;
б) порівняльний аналіз;
в) маржинальний аналіз;
г) функціонально-вартісний аналіз.

14. Основною метою портфельного аналізу є:
а) оцінювання кредитоспроможності підприємства;
б) оцінювання товарно-ринкових можливостей підприємства;
в) оцінювання трудових ресурсів підприємства;
г) визначення тенденцій розвитку економічних процесів.

15. Який метод називають аналітичним?
а) метод порівняння різних наук;
б) комплекс методів, пов'язаних із вивченням тенденцій у змінах показників;
в) метод, що застосовують виключно в математиці;
г) спосіб збору інформації для аналітичного дослідження.

16. Яка характеристика НЕ є особливістю аналітичного методу?
а) системний підхід до аналізу економічних явищ;
б) використання евристичних методів для нестачі інформації;
с) вивчення економічних явищ у розвитку;
г) єдність аналізу та синтезу явищ і процесів.

17. Що є основною метою економічного аналізу?
а) підвищення рівня технічних засобів підприємства;
б) зниження витрат на виробництво;
с) об'єктивне оцінювання результатів діяльності підприємства та забезпечення інформації для прийняття управлінських рішень;
г) підготовка до зовнішнього аудиту.



Практичне завдання з розв'язанням

1.1. Використовуючи додатки А-В, необхідно:

1. Дослідити структуру активів ТОВ «Веселка» за 2021-2023 роки. Інформацію представити у вигляді таблиці (див. табл. 1.1) та діаграми.
2. Провести горизонтальний та вертикальний аналіз статей активу ТОВ «Веселка». Інформацію представити у вигляді таблиць (див. табл. 1.2) та діаграми окремо для оборотних та необоротних активів.
3. За результатами дослідження зробити аналітичний висновок до кожного пункту.

Таблиця 1.1 – Структура активів підприємства за період

АКТИВИ	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2022 р.	31 грудня 2023 р.
Необоротні активи	х	х	х
х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х

Таблиця 1.2 – Горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	2021р.до попереднього (тис. грн)	2022р.до попереднього (тис. грн)	2023р.до попереднього (тис. грн)	За весь період (2023р. до 2021р.)	
				тис. грн	%
Нематеріальні активи	х	х	х	х	х
Х	х	х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х	х	х

Рішення

1. Структура активів ТОВ «Веселка» складається з: необоротних та оборотних активів які поділяються на більш конкретні статті (табл. 1.3).

Таблиця 1.3 – Структура активів ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

АКТИВИ	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2022 р.	31 грудня 2023 р.
Необоротні активи	15362695	18804682	19320447
Оборотні активи	7390183	11287115	21159950
ВСЬОГО АКТИВІВ	22752878	30091797	40480397

Задля наглядного відображення часток оборотних та необоротних активів у загальній сумі наведено діаграму, зображену на рисунку 1.3.

Виходячи з наведених даних бачимо тенденцію на зміну обсягу оборотних та необоротних активів у складі активу підприємства.

Починаючи з 2021 року кількість необоротних активів зменшується, в той час, як кількість оборотних – збільшується. Станом на 31 грудня 2021 року загальний об'єм активів ТОВ «Веселка» складав 22752878 тис. грн, з якого 68% займали необоротні активи, а 32% оборотні. В той же час на 31 грудня 2023 року активи підприємства складали 40480397 тис. грн, з яких оборотні активи становили 48%, а оборотні 52%. В цілому за період з 2021 по 2023 роки підприємство збільшило кількість активів майже вдвічі, що вказує на позитивну динаміку розвитку підприємства.

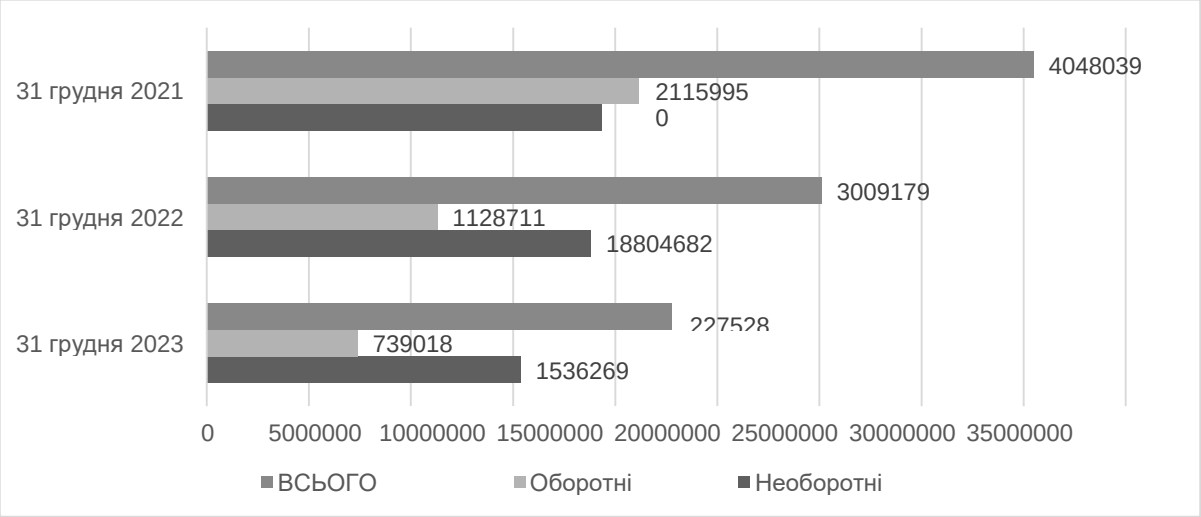


Рисунок 1.3 – Структура активів ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

З метою проведення аналізу структури активів підприємства і джерел їх отримання проведемо горизонтальний та вертикальний аналіз статей активу. У таблиці 1.4 наведено дані горизонтального аналізу необоротних активів ТОВ «Веселка».

Таблиця 1.4 – Горизонтальний аналіз необоротних активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	2021р.до попереднього (тис. грн)	2022р.до попередньо го (тис. грн)	2023р.до попереднього (тис. грн)	За весь період (2023р. до 2021р.)	
				тис. грн	%
Нематеріальні активи	-4151	-3168	7112	-207	97,88%
Незавершені капітальні інвестиції	-532932	279540	665442	412050	124,11%
Основні засоби	5467402	3394520	-156926	8704996	218,45%
Інвестиційна нерухомість	381	14	447	842	113,75%
Інші фінансові інвестиції	-1906	-228093	0	-229999	83,07%
Інші необоротні активи	-337	-245	-262	-844	11,25%
РАЗОМ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	4928457	3442568	515813	8886838	185,18%

Виходячи з даних горизонтального аналізу необоротних активів ТОВ «Веселка» є зміни у структурі та питомій вазі необоротних активів. За

період з 2021 по 2023 рік видно зменшення показників нематеріальних активів (з 9776 тис. грн до 9569 тис. грн), інших фінансових інвестицій (з 1358607 тис. грн до 1128608 тис. грн) та інших необоротних активів (з 951 тис. грн до 107 тис. грн). Та збільшення показників незавершених капітальних інвестицій (з 1709128 тис. грн до 2121178 тис. грн), основних засобів (з 7349024 тис. грн до 16054020 тис. грн) та інвестиційної нерухомості (з 6123 тис. грн до 6965 тис. грн). Загалом кількість необоротних активів підприємства збільшилась з 10433609 тис. грн на початку 2021 року до 19320447 тис. грн на кінець 2023 року.

З метою візуалізації даних змін показників необоротних активів підприємства складено графік, що представлений на рисунку 2.

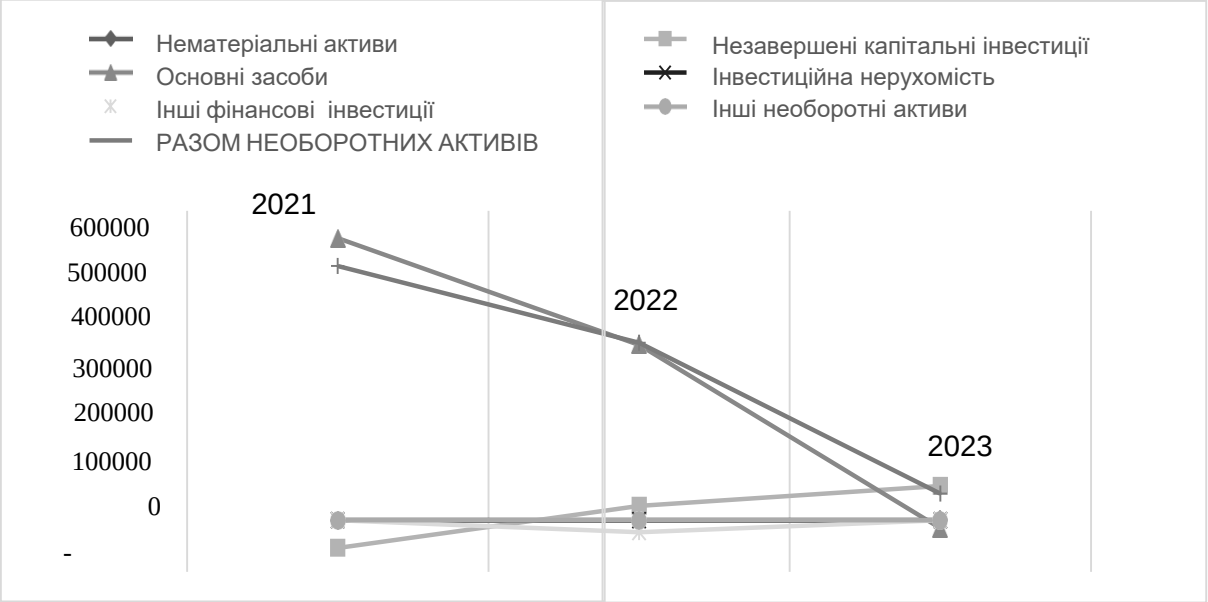


Рисунок 1.4. – Горизонтальний аналіз необоротних активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

Виходячи з інформації представленої на рисунку 2 можемо дійти висновку про зменшення необоротних активів у складі активу підприємства, а також побачити зміни у структурі необоротних активів описаних вище.

Відповідно до даних, що представлені у таблиці 1.4 наведено позитивну динаміку змін у питомій вазі оборотних активів, тому доцільно зробити їх горизонтальний аналіз. Для цього скористаємось даними таблиці 1.5.

Виходячи з даних таблиці можна зробити наступні висновки: оборотні активи підприємства постійно збільшуються. При цьому питома вага окремих складових оборотних активів у переважній більшості також збільшується. Лише показники товарів, дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, дебіторської заборгованості з податку на прибуток та готівки протягом усього періоду, що розглядався, мають негативний характер. За період з 2021 по 2023 рр. загальна кількість оборотних активів підприємства збільшилась більше ніж в чотири рази.

Таблиця 1.5 – Горизонтальний аналіз оборотних активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

ОБОРОТНІ АКТИВИ	2021р.до попереднього (тис. грн)	2022р.до попереднього (тис. грн)	2023р.до попереднього (тис. грн)	За весь період (2023р. до 2021р.)	
				тис. грн	%
Запаси	689546	546782	458444	1694772	170,87%
Виробничі запаси	152276	366599	213108	731983	175,90%
Незавершене виробництво	59233	349789	-251936	157086	135,80%
Товари	8382	-11515	-693	-3826	10,96%
Дебіторська заборгованість за продукцію	2337246	2467963	939218	5744427	1148,37 %
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	11179	-44940	742185	708424	1416,11 %
з бюджетом	343125	-175669	-267349	-99893	84,00%
у тому числі з податку на прибуток	256	-213	-43	0	Ділення на 0
з нарахованих доходів	137	-53	2324	2408	4559,26 %
із внутрішніх розрахунків	0	0	0	0	100%
Інша поточна дебіторська заборгованість	20919	853419	6663738	7538076	33731,11 %
Гроші та їх еквіваленти	-25931	196864	640430	811363	474,78%
Готівка	-13	-2	-2	-17	41,38%
Рахунки в банках	-6270	196858	640435	831023	522,24%
Витрати майбутніх періодів	23180	77579	54464	155223	253,96%
Інші оборотні активи	24796	-25013	638681	638464	7374,29 %
РАЗОМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	4107717	4640358	10970970	19719045	400,77%

Найбільші зміни відбулись із такими показниками як: інша поточна дебіторська заборгованість – збільшилась у 337,3 рази, дебіторська заборгованість за продукцію – збільшилась у 114,8 разів, дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами – збільшилась у 141,6 разів, дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів – збільшилась у 45,6 разів. Що може свідчити про збільшення обсягів продажів. Для наглядного відображення змін у структурі оборотних активів доцільно скористатись графіком, представленим на рисунку 1.5.

Завдяки цьому графіку з’являється можливість наглядно продемонструвати динаміку змін питомої ваги складових необоротних активів, а також зробити висновок що в період 2023 року у підприємства відбулось значне зростання переважної більшості статей оборотних активів.

З метою уточнювання інформації щодо наявності ресурсів підприємства доцільно провести вертикальний аналіз активів. Для цього використовуємо таблицю, наведену у додатку Г.

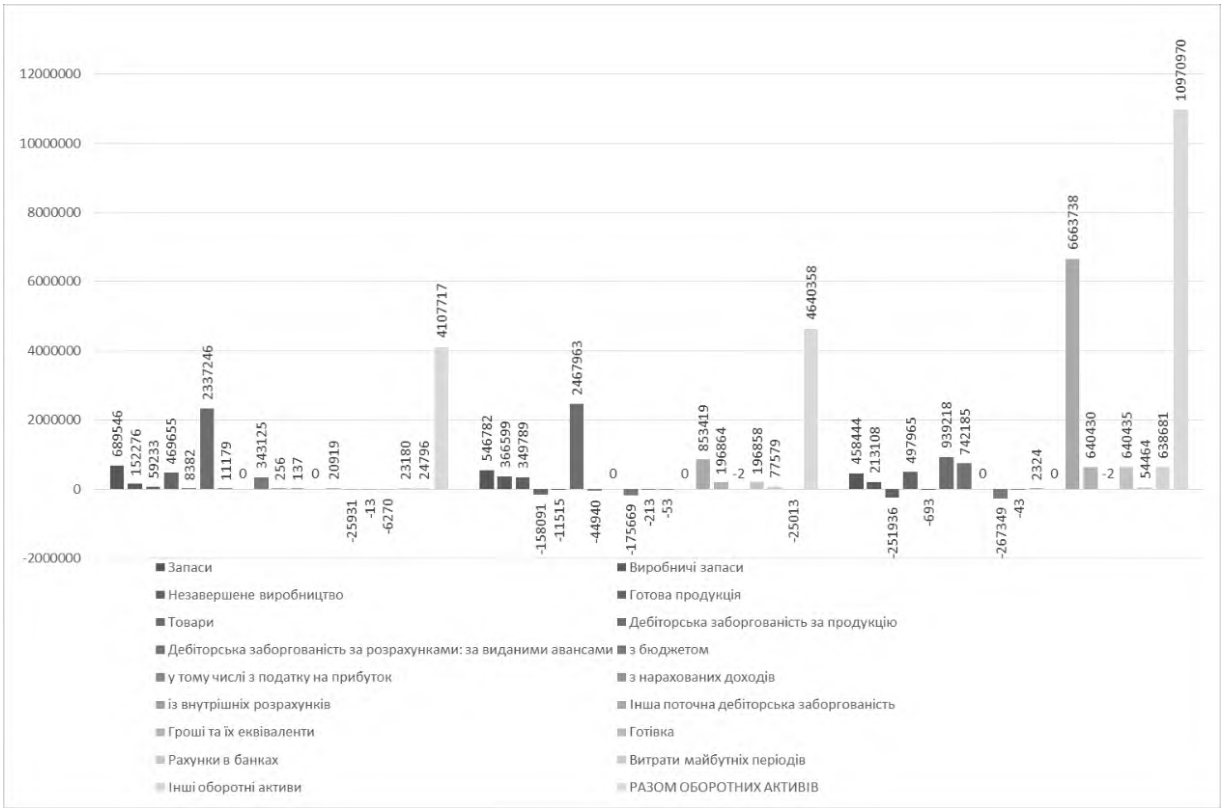


Рисунок 1.5 – Горизонтальний аналіз оборотних активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

Вертикальний аналіз дозволяє нам побачити зміни у структурі активів підприємства протягом усього періоду, що розглядається. Для більш наглядного вивчення змін у структурі активу підприємства у період з 2021 по 2023 роки доцільно скористатися діаграмою, що відображає динаміку змін складових, що займають більше 10 відсотків від складу активу підприємства, сформованою на основі вертикального аналізу, наведеною на рисунку 1.6.

З даних представлених на рисунку 4 наглядно видно, що за досліджуваний період спостерігається поступове зменшення частки оборотних активів та збільшення частки необоротних активів у складі активу підприємства.

Найбільшу частку у складі активів підприємства протягом усього досліджуваного періоду займають основні засоби. Також спостерігається поступове зменшення запасів у активах підприємства та доволі різке збільшення частки дебіторської заборгованості за продукцію та іншої поточної дебіторської заборгованості. Що в сумі зі збільшенням суми активів майже у два рази свідчить про збільшення ефективності економічної діяльності підприємства.

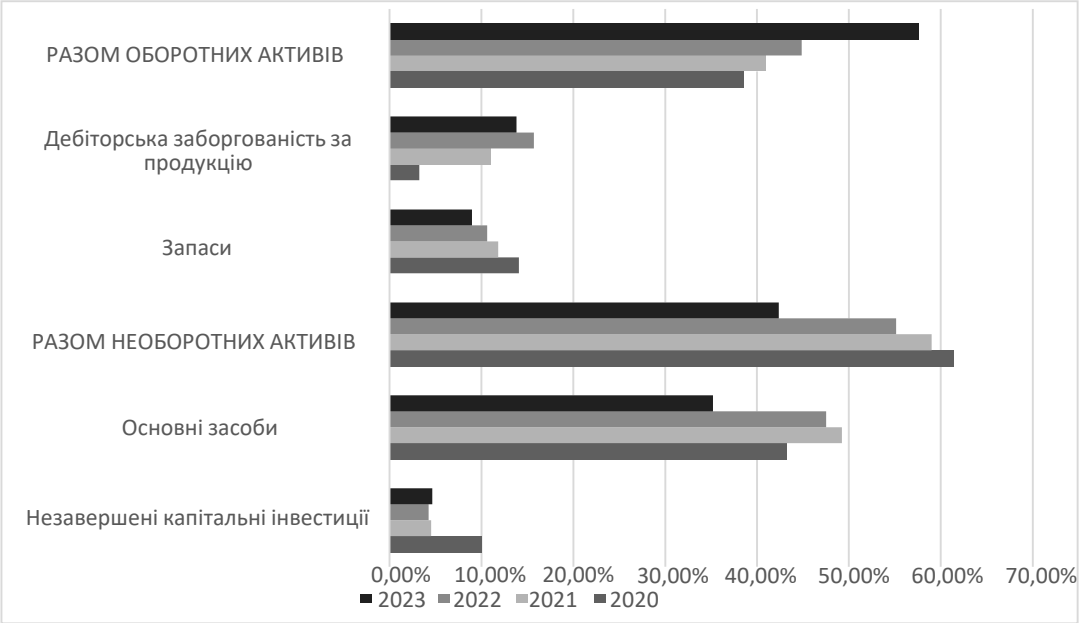


Рисунок 1.6 – Результати вертикального аналізу активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. у відсотках

Висновок з аналізу активів підприємства. Після проведеного горизонтального та вертикального аналізу активів ТОВ «Веселка» у період з 2021 по 2023 роки можна зробити наступні висновки. Тенденція на переважання частки оборотних активів над необоротними свідчить про збільшення ліквідності та збільшення ефективності економічної діяльності підприємства. оборотних – збільшується. Станом на 31 грудня 2021 року загальний об'єм активів ТОВ «Веселка» складав 22752878 тис. грн, з якого 68% займали необоротні активи, а 32% оборотні. В той же час на 31 грудня 2023 року активи підприємства складали 40480397 тис. грн, з яких оборотні активи становили 48%, а оборотні 52%. В цілому за період з 2021 по 2023 роки підприємство збільшило кількість активів майже вдвічі, що вказує на позитивну динаміку розвитку підприємства.



Завдання для самостійної роботи

1.1. Проаналізувати види статистичної та управлінської звітності підприємств. За результатами аналізу скласти таблицю з їх класифікацією та характеристикою.

1.2. Дослідити основні етапи проведення аналізу господарської діяльності підприємства. Зробіть короткий опис кожного етапу та його значення для ухвалення управлінських рішень. Визначити основні етапи аналізу господарської діяльності (підготовчий етап, збір і обробка даних, аналіз показників, формулювання висновків). Пояснити значення кожного етапу для оцінки ефективності діяльності підприємства. Оформити результати у вигляді таблиці або схеми.

1.3. Проаналізуйте різні види аналізу господарської діяльності підприємства та їхній вплив на прийняття управлінських рішень. Описати такі види аналізу господарської діяльності: Структурний аналіз; Порівняльний аналіз; Факторний аналіз; Трендовий аналіз. Розглянути мету кожного виду аналізу та його основні методи. Навести приклади показників, які використовуються для кожного виду аналізу. Оформити результати у вигляді таблиці та зробити висновки.

1.4. Використовуючи баланс підприємства, необхідно:

1. Дослідити структуру активів підприємства за 3 роки. Інформацію представити у вигляді таблиці (див. табл. 1.6) та діаграми.
2. Провести горизонтальний та вертикальний аналіз статей активу підприємства. Інформацію представити у вигляді таблиць (див. табл. 1.7) та діаграми окремо для оборотних та необоротних активів.
3. За результатами дослідження зробити аналітичний висновок до кожного пункту.

Таблиця 1.6 – Структура активів підприємства за період

АКТИВИ	Рік 1	Рік 2	Рік 3
Необоротні активи	х	х	х
х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х

Таблиця 1.7 –Горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

ЕОБОРОТНІ АКТИВИ	1р.до попереднього (тис. грн)	2р.до попереднього (тис. грн)	3р.до попереднього (тис. грн)	За весь період	
				тис. грн	%
Нематеріальні активи	х	х	х	х	х
Х	х	х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х	х	х

Тема 2. Організація та інформаційна база забезпечення аналізу господарської діяльності

Мета: засвоїти особливості організації та інформаційної бази забезпечення аналізу господарської діяльності, дослідити джерела інформації, опрацювати звітність підприємства, її склад і методику використання в аналізі господарської діяльності.

План

2.1. Джерела інформації для проведення аналізу господарської діяльності, поняття та класифікація.

2.2. Звітність підприємства: її склад і використання в аналізі господарської діяльності.

2.3. Організація аналізу господарської діяльності на підприємстві.

Основні терміни і поняття

Аналіз, інформація, класифікація, ресурси, забезпечення, звітність, результативність, ефективність, інформаційно-комунікативні можливості.

Основні теоретичні положення

2.1. Джерела інформації для проведення аналізу господарської діяльності, поняття та класифікація. Економічна інформація є водночас цінним ресурсом і невід'ємною умовою для успішного ведення господарської діяльності підприємства. Вона являє собою впорядкований масив даних про діяльність підприємства та зовнішні фактори, що на неї впливають. Інформація виконує роль ланки, що пов’язує процес господарювання, де вона виникає, і управлінські процеси, де вона обробляється, зберігається і використовується. Вимоги до такої інформації включають її достовірність, корисність та зручність для подальшого використання, оскільки обґрунтовані управлінські рішення на її основі можуть сприяти покращенню фінансових результатів підприємства.

Результативність і ефективність аналізу господарської діяльності значною мірою залежать від обсягу та якості економічної інформації. При цьому витрати на її збір мають бути виправданими очікуваними результатами від її використання, які повинні перевищувати витрати. Аналітик повинен вибирати лише ту інформацію, яка безпосередньо сприятиме розв'язанню аналітичних задач. Надмірний обсяг даних може створювати інформаційний шум, коли повідомлення стає зайвим – або через повторення відомої інформації (пізнавальний шум), або через його непотрібність (кібернетичний шум).

Розвиток ринку інформаційних послуг та вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій в Україні значно розширює можливості інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності. Інформаційне забезпечення аналізу – це сукупність даних і

методів їх обробки, яка дозволяє об’єктивно оцінити стан господарської діяльності підприємства та визначити шляхи її вдосконалення.

Система інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності складається з трьох основних компонентів:

– перелік необхідних інформаційних одиниць (показників або документів), необхідних для вирішення завдань аналізу господарської діяльності;

– структура інформації, що включає правила побудови показників і документів;

– характеристика руху інформації, яка описує потоки даних, схеми документообігу та інформаційні моделі.

Економічну інформацію можна класифікувати за різними ознаками, залежно від потреб аналізу та специфіки її використання.

Таблиця 2.1 – Види економічної інформації

Ознака класифікації	Види інформації
1	2
Функціональне призначення	Планова - інформація, що міститься в усіх видах планів (перспективних, поточних, оперативних, бізнес-планах); Обліково-звітна - первинні дані та форми фінансової, податкової, статистичної звітності тощо; Необлікова - дані, які не передбачені встановленими формами обліку та звітності (наприклад, матеріали перевірок та ревізій органів контролю).
Рівень змінності	Постійна - інформація, яка не змінюється протягом певного часу (наприклад, звітні дані); Умовно-постійна - використовується протягом тривалого періоду часу; Змінна - зазнає постійного оновлення.
Рівень узагальнення	Первинна - досить деталізована інформація, велика за обсягом і тому її цінність для управління незначна; Зведена - інформація, що ґрунтується на первинній і відрізняється високим рівнем узагальнення.
Спосіб отримання	Первісна - результати спеціально проведених досліджень для вирішення конкретної проблеми (наприклад, маркетингової); Вторинна - дані, раніше зібрані з внутрішніх і зовнішніх джерел.
Місце отримання	Внутрішня - сукупність даних про діяльність підприємства, які зібрані на самому підприємстві; Зовнішня - виникає за межами підприємства і поділяється на офіційно опубліковану і синдикативну, тобто придбану у спеціальних інформаційно-консультаційних організацій.
Стадія опрацювання	Вхідна - первинні дані, які реєструють в місці їх отримання і використовують для розв'язання аналітичних задач; Вихідна - інформація, що отримана в результаті опрацювання вхідних даних.

Продовження таблиці 2.1

1	2
Спосіб подання	Текстова - інформація, що передається символами Числова - інформація у вигляді цифр і знаків, що позначають математичні дії; Графічна - інформація, яка містить діаграми, схеми, тощо; Звукова - інформація, що передається усно або у вигляді аудіо запису.
Насиченість	Достатня - мінімальна інформація, яка необхідна для розв'язання певного завдання; Надлишкова - зайві дані, які не використовуються або які виконують дублюючі функції.
Зміст	Комплексна - всебічно характеризує діяльність підприємства; Тематична - належить до певного напряму діяльності підприємства.
Режим доступу	Відкрита - доступна для всіх інформація (з огляду на ціну, зрозумілість і простоту викладу); З обмеженим доступом - інформація довірчого або секретного характеру.
Правовий режим доступу до інформації обмеженим доступом	Конфіденційна - інформація, яка перебуває у володінні, користуванні або розпорядженні підприємства та поширюється виключно за його згодою відповідно до погоджених умов; Таємна - інформація, яка становить державну чи комерційну таємницю, розголошення якої завдає шкоди фізичній чи юридичній особі.

Підходи до формування бази даних для аналізу господарської діяльності. В процесі аналізу господарської діяльності підприємства застосовують різні методи збору інформації: сканування (пошук уже існуючої, ретроспективної інформації); моніторинг (відстеження поточних даних, що регулярно надходять); прогнозування (отримання інформації про очікуваний стан підприємства та середовища, в якому воно функціонує).

Для аналізу промислових підприємств використовують три основні види інформації: планову, обліково-звітну та необлікову. Планова інформація міститься в стратегічних і річних планах підприємства, що охоплюють загальні напрямки діяльності й розвитку. Основний документ – це річний план, який ґрунтується на стратегічних планах і договірних зобов’язаннях. Обліково-звітна інформація створюється в рамках бухгалтерського обліку й представлена первинними документами та звітністю. Первинні документи засвідчують виконання господарських операцій і складаються безпосередньо під час або одразу після завершення операцій. На їх основі формують зведені документи для узагальнення даних. Звітність підприємства – це стандартизовані форми звітів, які подаються у визначені терміни до фіскальних і статистичних органів. Необлікова інформація охоплює дані, не передбачені стандартними обліковими формами, і використовується для детальнішого аналізу

специфічних аспектів господарської діяльності. Сюди входять нормативні акти, договори, листування з партнерами та інші документи, що регулюють діяльність підприємства та відображають зміни зовнішнього середовища.

2.2. Звітність підприємства: її склад і використання в аналізі господарської діяльності. Звітність підприємства є впорядкованим зведенням даних, що характеризують його діяльність за певний період (місяць, квартал, рік тощо) і поділяється на фінансову, статистичну, податкову та інші види звітності. Фінансова звітність відображає фінансовий стан і результати діяльності підприємства, забезпечуючи користувачів достовірною та об’єктивною інформацією. Вона складається за національними стандартами бухгалтерського обліку НП(С)БО або міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ), які обов'язкові для підприємств, що становлять суспільний інтерес, публічних акціонерних товариств, а також підприємств у певних галузях, визначених урядом. Решта підприємств самостійно вирішують, чи використовувати МСФЗ.

Фінансова звітність не є комерційною таємницею і доступна для ознайомлення, за винятком випадків, передбачених законодавством. Чинні форми фінансової звітності мають гнучку структуру, де основні статті кодуються і розташовуються за встановленою послідовністю, наприклад, статті балансу мають коди від 1000 до 1900, що допомагає чітко визначити основні та додаткові статті у звітності.

Таблиця 2.2 – Характеристика форм фінансової звітності за національними стандартами бухгалтерського обліку

Компоненти фінансової звітності	Якісна характеристика
1	2
Форма №1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»	Звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов’язання і певний капітал.
Форма №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»	Звіт про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід підприємства.
Форма №3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»	Звіт відображає надходження і вибуття грошових коштів протягом звітного періоду в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності
Форма №3-н «Звіт про рух грошових коштів (за непрямим методом)»	У формі №3-н розділ І, на відміну від форми № 3, заповнюється непрямим методом, тобто шляхом коригування показника прибутку (збитку) на негрошові операції та операції, не пов'язані з операційною діяльністю. Розділи ІІ і ІІІ в обох формах (№3 та №3-н) заповнюються однаково

Продовження таблиці 2.2.

1	2
Форма №4 «Звіт про власний капітал»	Звіт відображає зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду
Форма №5 «Примітки до річної фінансової звітності»	Форма містить сукупність показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також іншу інформацію
Форма №6 Додаток до приміток до річної фінансової звітності «Інформація за сегментами»	Інформація про доходи, витрати, фінансові результати, активи і зобов’язання звітних сегментів

Додаткові статті у фінансовій звітності позначаються кодами, які починаються з одиниці і мають певний символ. Наприклад, код для основної статті «Запаси» — 1100, а для додаткової «Виробничі запаси» — 1101; остання наводиться у разі, коли потрібно детальніше відобразити види запасів у балансі. Підприємства можуть не включати у фінансову звітність статті, якщо інформація за ними відсутня.

Склад та особливості фінансової звітності. Форма фінансової звітності залежить від розміру підприємства. Вони поділяються на великі, середні, малі й мікро за встановленими критеріями. Для великих і середніх підприємств вимоги до форм звітності зазначені в таблиці 2.2. Стандартним звітним періодом є календарний рік, але проміжні звіти складають за перший квартал, півріччя, дев'ять місяців.

Малі та мікропідприємства, які не зобов'язані використовувати міжнародні стандарти, подають спрощену фінансову звітність, яка включає лише Баланс і Звіт про фінансові результати.

Якщо підприємство має дочірні структури, воно повинно складати консолідовану звітність. Така звітність відображає результати діяльності підприємства разом із дочірніми компаніями як єдиної економічної одиниці. Вона включає форми №1-к «Консолідований баланс», №2-к «Консолідований звіт про фінансові результати», №3-к «Консолідований звіт про рух грошових коштів» (за прямим та непрямим методами) та №4-к «Консолідований звіт про власний капітал». Підприємства, що звітують за національними стандартами, додають до цих форм Примітки до річної звітності. Для звітів за міжнародними стандартами ці примітки подаються у довільній формі.

Окрім фінансової звітності, підприємства також зобов’язані подавати Звіт про управління та Звіт про платежі на користь держави. Звіт про управління надає фінансову та нефінансову інформацію, яка відображає перспективи розвитку та основні ризики діяльності підприємства. Мікро- і малі підприємства звільнені від його подання, а середні підприємства можуть не включати нефінансову інформацію. Звіт про платежі на користь держави подають підприємства, що займаються видобутком корисних

копалин чи заготівлею деревини, важливих для держави. Він містить дані про сплачені або належні до сплати суми державі.

Податкова та статистична звітність. Податкова звітність подається як декларації й розрахунки до податкових органів. Вона обмежено використовується для аналізу господарської діяльності, зокрема для перевірки правильності сплати податків. Статистична звітність – це документ із первинними даними про роботу підприємства, який подається до органів статистики у встановлені терміни. Звітність може бути типовою для всіх підприємств або галузевою, з урахуванням специфіки діяльності.

2.3. Організація аналізу господарської діяльності на підприємстві. Ефективний аналіз господарської діяльності залежить від чіткої організації процесу, що зменшує дублювання роботи та оптимізує використання часу аналітиків. Організаційні форми аналізу можуть бути централізованими (створення спеціального відділу аналізу господарської діяльності) та децентралізованими. Централізована форма забезпечує єдність методів аналізу та використання сучасних технологій, хоча її недоліком є відокремленість від інших функцій підприємства.

Децентралізована форма забезпечує проведення аналізу працівниками економічних підрозділів (маркетингового, фінансового тощо) та технічних відділів (головного механіка, енергетика, технолога тощо) відповідно до їх компетенції (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Розподіл аналітичних робіт між функціональними підрозділами підприємства

Вид аналітичних робіт	Виконавці	Напрями аналітичних досліджень
1	2	3
Маркетинговий аналіз	Відділ маркетингу	Привабливість ринку, попит на продукцію, можливості конкурентів, «портфель замовлень», виконання договірних зобов’язань, ефективність реклами
Виробничий аналіз	Виробничий відділ	Випуск продукції а обсягом і асортиментом, ритмічність роботи
	Відділ постачання	Своєчасність і якість матеріально – технічного забезпечення виробництва, наявність складських запасів, дотримання норм відпуску матеріальних ресурсів
	Відділ технічного контролю	Якість сировини та готової продукції, дотримання технологічної дисципліни, брак і втрати від браку, отримані рекламації та їх причини
	Відділ головного механіка	Стан експлуатації машин і обладнання, виконання графіків ремонту та модернізації обладнання, якість і вартість ремонтів, повнота використання обладнання та виробничих потужностей підприємства

Продовження таблиці 2.3.

	2	3
	Відділ головного енергетика	Ефективність використання енергетичного обладнання, дотримання норм витрат енергетичних ресурсів
Фінансовий аналіз	Фінансовий відділ	Фінансово-майновий стан та фінансові результати діяльності підприємства, виконання фінансового плану
Аналіз трудових ресурсів	Відділ праці та заробітної плати	Рівень забезпечення трудовими ресурсами, використання робочого часу, продуктивність праці, стан нормування та оплати праці
Аналіз інновацій	Відділ головного технолога	Оновлення продукції, впровадження нової техніки, рівень механізації та автоматизації технологічних процесів і можливостей його підвищення

Організація аналітичної роботи на підприємстві є важливим компонентом для досягнення якісного і повного аналізу господарської діяльності. Спеціалізація аналітиків залежить від підрозділу: маркетинговий відділ відповідає за маркетинговий аналіз, а фінансовий – за фінансовий. Такий розподіл підвищує якість аналізу, забезпечує всебічне дослідження різних функціональних сфер підприємства і дозволяє уникнути дублювання роботи.

Організація та планування аналітичної роботи. На великих підприємствах методичним керівництвом аналітичних досліджень займається заступник директора з економіки або головний економіст, а на середніх і малих – головний бухгалтер. Керівник аналітичної служби організовує планування, розробляючи річний план аналітичної роботи з розподілом за кварталами. У плані вказують об'єкти аналізу, терміни проведення, виконавців, а також технічні засоби і джерела інформації.

План тематичного аналізу складається на основі комплексного аналізу з конкретизацією виконавців. Особливу увагу на етапі планування приділяють складанню календарного графіка робіт та підбору виконавців. Від кваліфікації та кількості аналітиків залежить якість результатів, адже деякі завдання мають технічний характер, тоді як інші потребують професійного підходу до інтерпретації результатів.

Етапи аналізу та методики. Інформаційне забезпечення – один із головних етапів аналізу, що включає перевірку інформації (формальну, аналітичну, сутнісну). Формальна перевірка включає оцінювання правильності заповнення реквізитів, арифметичних розрахунків та узгодженості показників з різних джерел. Аналітична перевірка спрямована на виявлення помилок і викривлень у даних. Сутнісна перевірка є трудомістким процесом, у ході якого перевіряється достовірність зібраної інформації шляхом порівняння даних у звітності та облікових реєстрах.

На етапі аналітичного опрацювання інформації обираються конкретні методи, що відповідають меті аналізу. Серед найпоширеніших

сучасних методик виділяють: Knowledge Discovery in Databases (KDD) і Data Mining – для роботи з великими обсягами даних; OLAP (Online Analytical Processing), Text Mining, Image Mining та Decision Support – методики для побудови прикладних аналітичних рішень у бізнесі.

Документальне оформлення результатів. Результати аналізу оформляють у вигляді пояснювальної записки, аналітичної довідки або аналітичного висновку. Пояснювальна записка подається зовнішнім користувачам (наприклад, вищим органам управління). Вона містить всебічну інформацію про позитивні та негативні аспекти діяльності підприємства, фактори, що вплинули на його роботу, та пропозиції щодо поліпшення. Аналітична довідка призначена для внутрішнього використання і містить конкретні результати аналізу, висвітлюючи недоліки та резерви для вдосконалення роботи. Аналітичний висновок формується, коли аналіз проводить стороння організація.

Ефективна організація аналітичної роботи на всіх етапах позитивно впливає на прийняття управлінських рішень, підвищуючи їхню обґрунтованість та результативність.



Питання для самоконтролю

1. Які складові включає інформаційне забезпечення?
2. Як здійснюється перевірка інформації (формальна, аналітична, сутнісна)?
3. Як автоматизація інформаційного забезпечення впливає на якість аналізу?
4. Ознаки класифікації та види джерел інформації аналізу господарської діяльності.
5. Які ознаки класифікації джерел інформації застосовують для аналізу господарської діяльності?
6. Які бувають джерела інформації (внутрішні, зовнішні) та чим вони характеризуються?
7. Які специфічні вимоги висуваються до джерел інформації?
8. Склад фінансової звітності, яку складають великі і середні підприємства.
9. Які форми фінансової звітності є обов'язковими для великих і середніх підприємств?
10. Які особливості мають Примітки до річної фінансової звітності для таких підприємств?



Тестові завдання для перевірки знань

1. Що таке економічна інформація?

а) дані про ринок і конкурентів.

б) впорядкований масив даних про діяльність підприємства та зовнішні фактори, що на неї впливають.

в) інформація, яка лише використовується для фінансової звітності.

г) сукупність знань про управлінські процеси.

2. Яка роль економічної інформації в діяльності підприємства?
а) вона служить основою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.
б) забезпечення документообігу підприємства.
в) вона регулює взаємодію між відділами.
г) вона використовується для зовнішнього аудиту.
3. Які вимоги висуваються до економічної інформації?
а) великий обсяг і складність.
б) достовірність, корисність, зручність.
в) інноваційність і креативність.
г) лаконічність і доступність.

4. Що таке «інформаційний шум»?
а) неправдиві дані, що поширюються конкурентами.
б) надмірний обсяг даних, які не сприяють досягненню мети аналізу.
в) дані, що використовують для технічного забезпечення.
г) інформація, яка вимагає тільки кібербезпеки.

5. З яких компонентів складається система інформаційного забезпечення аналізу господарської діяльності?
а) аналітичних звітів, фінансових даних і баз даних.
б) неможливих інформаційних одиниць, структури інформації, характеристики руху інформації.
в) методу обробки даних, правил документообігу, фінансових показників.
г) звітності, контролю даних і аудиту.

6. На основі яких стандартів складається фінансова звітність підприємств, що становлять суспільний інтерес?
а) Національних стандартів бухгалтерського обліку (НП(С)БО).
б) Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ).
в) галузевих стандартів звітності.
г) податкових нормативів.

7. Що є характерною особливістю фінансової звітності?
а) вона завжди є комерційною таємницею.
б) вона відображає зміни у зовнішньому середовищі.
в) вона доступна для ознайомлення, за всіма уявленнями, передбаченими законодавством.
г) вона обов'язкова лише для малих підприємств.

8. Яке значення має кодування статей у фінансовій звітності?
а) забезпечення конфіденційності даних.

б) спрощення внесення змін до звітності.
в) чітке визначення основних та додаткових статей у звітності.
г) узгодження з податковими органами.

9. Що включає формальна перевірка інформації?
а) перевірку правильності заповнення реквізитів і арифметичних розрахунків.
б) виявлення помилок у даних шляхом аналізу зовнішніх факторів.
в) аналіз звітності за допомогою OLAP-технологій.
г) порівняння даних у фінансових і податкових звітах.

10. Яка методика використання для роботи з великими обсягами даних?
а) OLAP (онлайн аналітична обробка).
б) KDD (виявлення знань у базах даних).
в) інтелектуальний аналіз тексту.
г) підтримка прийняття рішень.

11. Який документ використовується для видачі результатів аналізу зовнішнім користувачам?
а) аналітичний висновок.
б) аналітична довідка.
в) пояснювальна записка.
г) календарний графік робіт.

12. Що є основною перевагою децентралізованої організації аналітичної роботи?
а) зменшення витрат на аналітичні дослідження.
б) єдність методів аналізу.
в) уникнення дублювання роботи за рахунок розподілу обов'язків між підрозділами.
г) використання єдиної бази даних для всіх відділів.

13. Що надіслано сутнісної перевірки інформації?
а) перевірка арифметичних розрахунків у документах.
б) виявлення помилок і викривлень у даних.
в) оцінка достовірності зібраної інформації через порівняння даних із різними джерелами.
г) Узгодження показників із галузевими стандартами.

14. Для чого призначена аналітична довідка?
а) для оцінки діяльності підприємства зовнішніми користувачами.
б) для всебічного опису позитивних і негативних аспектів роботи підприємства.
в) для внутрішнього використання, висвітлюючи недоліки та резерви

вдосконалення.
г) для стандартизації результатів аналізу в масштабах галузі.



Практичне завдання з розв'язанням

2.1. Використовуючи додатки А-В, необхідно:

1. Дослідити структуру пасивів ТОВ «Веселка» за 2021-2023 роки. Інформацію представити у вигляді таблиці (див. табл. 2.4) та діаграми.

2. Провести горизонтальний аналіз власного капіталу, довгострокових зобов'язань та поточних зобов'язань та забезпечень. Провести вертикальний аналіз статей пасиву ТОВ «Веселка». Інформацію представити у вигляді таблиць (див. табл. 2.5) та діаграми окремо для оборотних та необоротних активів.

3. За результатами дослідження зробити аналітичний висновок до кожного пункту.

Таблиця 2.4 – Структура активів підприємства за період

АКТИВИ	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2022 р.	31 грудня 2023 р.
Необоротні активи	х	х	х
х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х

Таблиця 2.5 – Горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	2021р.до попереднього(тис. грн)	2022р.до попереднього(тис. грн)	2023р.до попереднього(тис. грн)	За весь період (2023р. до 2021р.)	
				тис. грн	%
Нематеріальні активи	х	х	х	х	х
Х	х	х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х	х	х

Рішення

З метою отримання більш коректних показників оцінки стану балансу підприємства ТОВ «Веселка» доцільно провести аналіз джерел отримання засобів підприємства.

Структура пасивів ТОВ «Веселка» складається з:

– власного капіталу,

– довгострокових зобов'язань,

– поточних зобов'язань та забезпечень.

Які в свою чергу поділяються на більш конкретні статті (дод. А-Ж) танаведені у таблиці 2.6

Таблиця 2.6 – Структура пасивів ТОВ «Веселка» за період з 2021 –2023 рр. тис. грн

ПАСИВИ	31 грудня 2021 р.	31 грудня 2022 р.	31 грудня 2023 р.
І. Власний капітал	10699830	15657806	20185654
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	2784511	3112375	3012500
ІІІ. Поточні зобов'язання і забезпечення	9271264	11323717	17284314
Разом пасивів	22755605	30093898	40482468

На основі даних таблиці видно загальне збільшення обсягу пасивів підприємства, та зміни питомої ваги складових пасивів. Для наглядного відображення за даними таблиці 2.6 сформовано діаграму, зображену на рисунку 2.1.

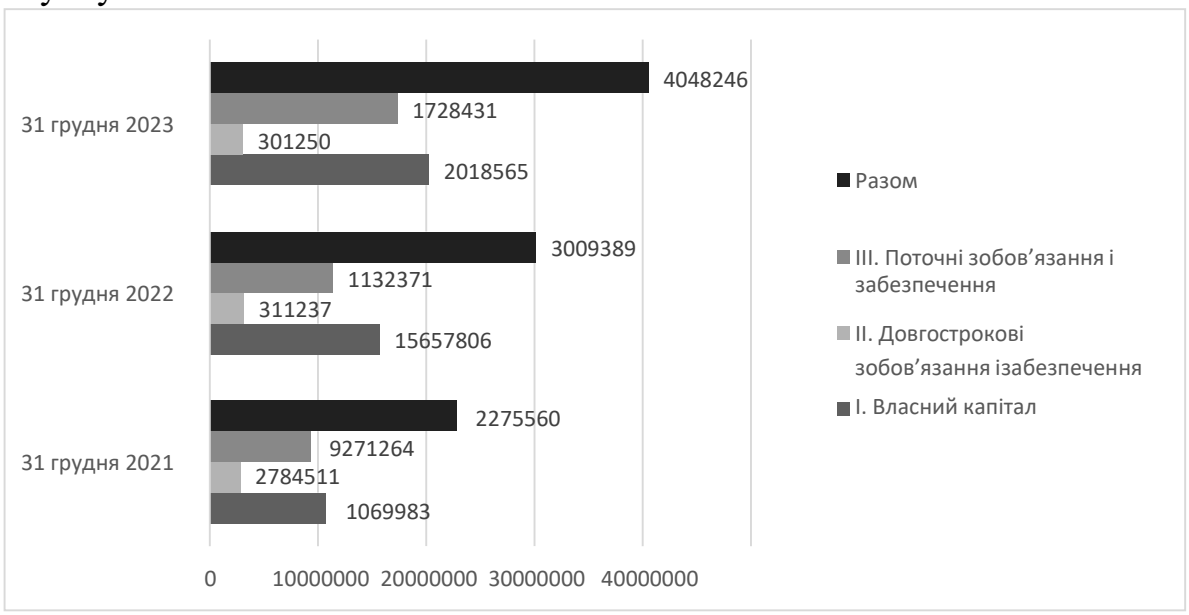


Рисунок 2.1 – структура активів ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

Аналізуючи графік можна спостерігати зміни у складі пасиву підприємства, якщо у 2021 році із загального обсягу у розмірі 22755605 тис. грн власний капітал складав 47%, довгострокові зобов'язання тазабезпечення – 12%, а поточні зобов'язання та забезпечення – 41%. То на період 2023 року загальний обсяг пасиву склав 40482468 тис. грн, з яких власний капітал –50%, довгострокові зобов'язання та забезпечення – 7%, а поточні зобов'язання та забезпечення – 43%. Що в свою чергу свідчить про збільшення фінансової стабільності підприємства та оптимізацію капіталовкладень. Задля детального дослідження окремих складових пасиву балансу ТОВ «Веселка» доцільно провести горизонтальний аналіз кожної з них. (таблиці 2.7-2.8, рисунки 2.2-2.4) У

таблиці 4 наведено горизонтальний аналіз власного капіталу ТОВ «Веселка».

Таблиця 2.7 – Горизонтальний аналіз власного капіталу ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	2021р. до поп-го (тис. грн)	2022р.до поп-го (тис. грн)	2023р.до поп-го (тис. грн)	За весь період (2021р. до 2023р.)	
				тис. грн	%
Зареєстрований (пайовий) капітал	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	100%
Капітал у дооцінках	2943589	2298712	-1013246	4229055	193%
Додатковий капітал	-95784	-26790	-79082	-202156	-400%
Резервний капітал	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	100%
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1623931	2686054	5620176	9930161	2247%
Усього власного капіталу	4471736	4957976	4527848	13957560	324%

З даних таблиці видно, що зареєстрований і резервний а також додатковий капітал залишаються без змін протягом усього досліджуваного періоду, в той час як нерозподілений прибуток збільшується протягом усього досліджуваного періоду, а капітал у дооцінках зменшує своє відсоткове значення упродовж усього досліджуваного періоду, проте у номінальному вираженні збільшується. Загальний обсяг власного капіталу також збільшується протягом усього досліджуваного періоду. Більш детально характер змін у структурі власного капіталу ТОВ «Веселка» відображає графік, наведений на рисунку 2.

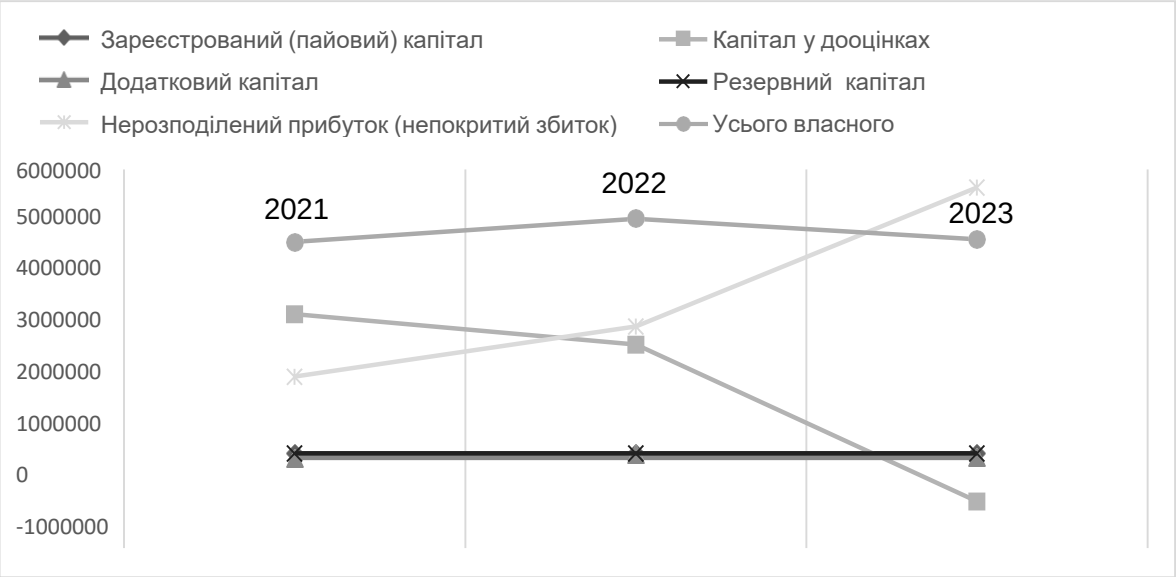


Рисунок 2.2 – Горизонтальний аналіз власного капіталу

З графіку видно, що у періоді 2023 року відбулось стрімке збільшення нерозподіленого прибутку, та стрімке скорочення капіталу у

дооцінках. Також графік демонструє, що найбільше відсотків від загальної кількості пасивів власний капітал займав у період 2022 року.

У таблиці 2.8 наведено горизонтальний аналіз довгострокових зобов'язань ТОВ «Веселка».

Таблиця 2.8– Горизонтальний аналіз довгострокових зобов'язань ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	2021р. до 2020 (тис. грн)	2022р.до 2021 (тис. грн)	2023р.до 2022 (тис. грн)	За весь період (2021р. до 2023р.)	
				тис. грн	%
Відстрочені податкові зобов'язання	602652	216642	-358633	460661	201%
Довгострокові кредити банків	295660	177163	56555	529378	297%
Інші довгострокові зобов'язання	218693	-181691	1891	38893	731%
Довгострокові забезпечення	163758	115836	200388	479982	162%
Цільове фінансування	-226	-86	-76	-388	55%
РАЗОМ ПОТОЧНИХ ЗОБОВЯЗАННЯ	1280537	327864	-99875	1508526	200%

З даних горизонтального аналізу видно, що збільшується лише показник довгострокових забезпечень. У всіх інших показниках можна спостерігати загальну тенденцію зменшення, при цьому найбільш активним було зменшення у період 2023 року. На рисунку 2.3 представлено графік, що дає змогу наочно побачити процес зменшення довгострокових зобов'язань на ТОВ «Веселка».

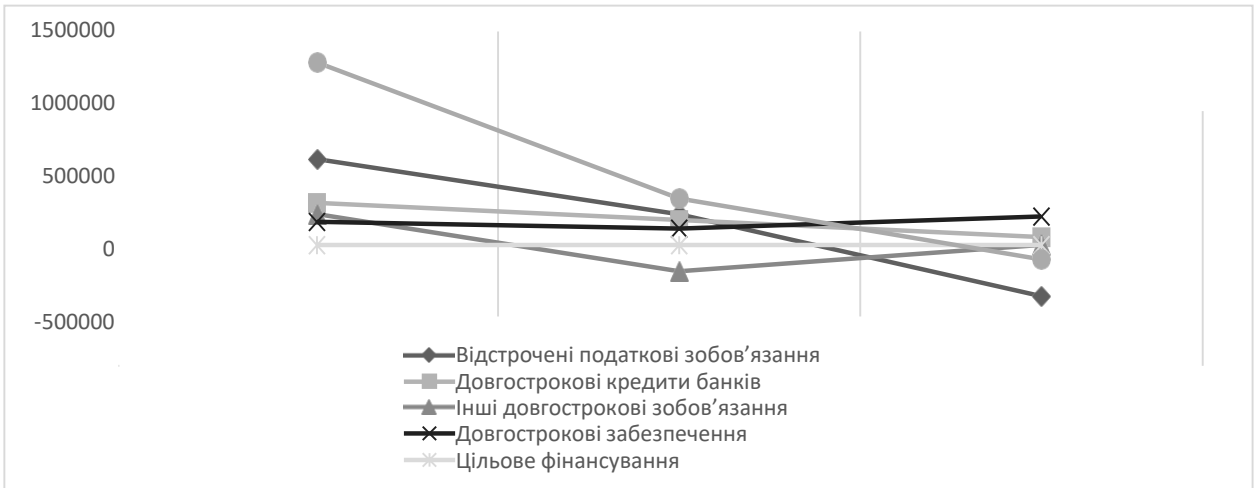


Рисунок 2.3 – Горизонтальний аналіз довгострокових зобов'язань ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

У таблиці 2.9 наведено горизонтальний аналіз поточних зобов'язань і забезпечень на ТОВ «Веселка».

Таблиця 2.9 – Горизонтальний аналіз поточних зобов’язань і забезпечень ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

ПОТОЧНІ ЗОБОВ’ЯЗАННЯ ІЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	2021р. до попередньог о(тис. грн)	2022р.до попередньог о(тис. грн)	2023р.до попередньог о(тис. грн)	За весь період (2021р. до 2023р.)	
				тис. грн	%
1	2	3	4	5	6
Короткострокові кредити банків	680961	914218	294318	2304185	272%
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковим изобов'язаннями	23600	-9533	-3944	-8955	324%
за товари, роботи, послуги	2494630	-245943	5603399	8787995	329%
за розрахунками з бюджетом	372006	71339	-301771	-201986	589%
за у тому числі з податку на прибуток	366150	63015	-316131	-251580	7459%
за розрахунками зі страхування	-1401	-4696	-643	11708	60%
за розрахунками з оплати праці	-5208	8553	2906	53868	115%
за одержаними авансами	-1623514	-79720	10847	1644836	1%
за розрахунками з учасниками	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	100%
Поточні забезпечення	7875	10116	8485	90553	137%
Доходи майбутніх періодів	-458	-1	-25	852	45%
Інші поточні зобов’язання	669283	1388120	347025	1969010	1128%
РАЗОМ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ’ЯЗАННЬ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЬ	2597774	2052453	5960597	14686540	259%

Аналізуючи дані таблиці, можна прийти до висновку, що поточні зобов’язання та забезпечення є найбільш динамічною частиною пасивів підприємства. Адже за досліджуваний період кожен із перелічених показників і зменшувався і збільшувався. Але у період 2022 року більша частина показників збільшувалась, навпаки від періоду 2023 року, де більшість показників зменшувались. Для більш наглядної демонстрації результатів горизонтального аналізу поточних зобов’язань та забезпечень сформовано графік, що представлений на рисунку 2.4.

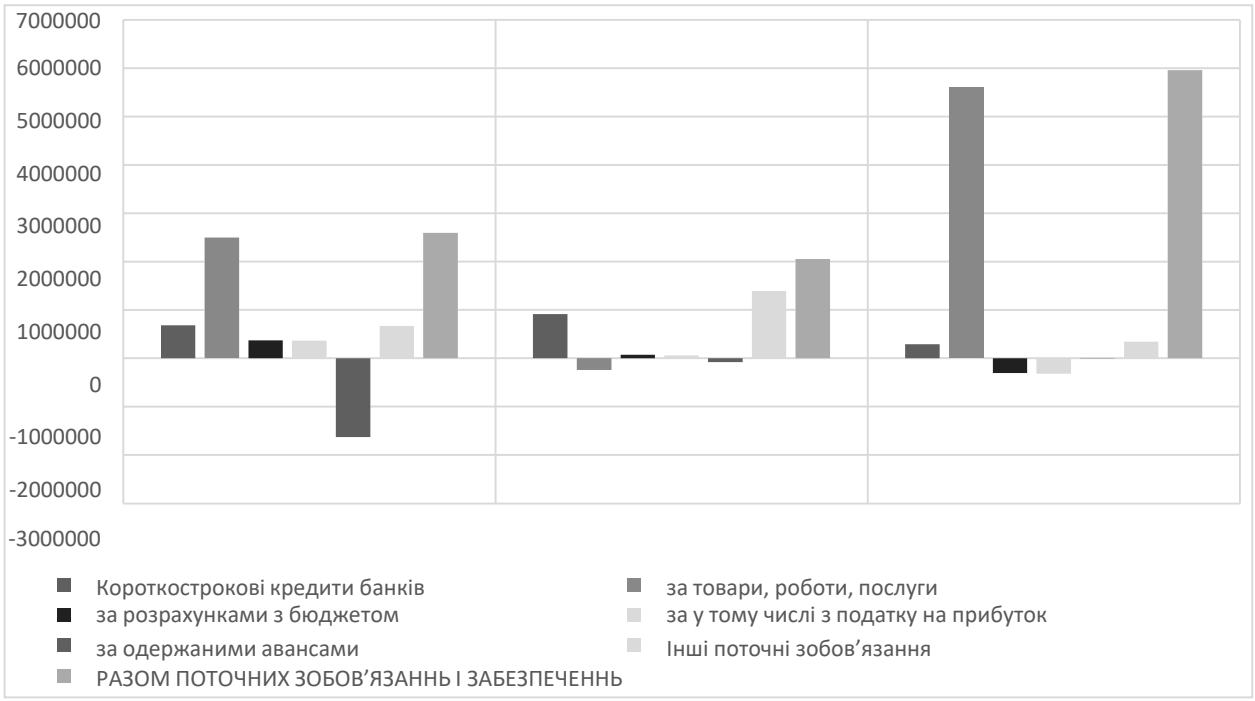


Рисунок 2.4 – Горизонтальний аналіз поточних зобов'язань і забезпечень ТОВ «Веселка» за період з 2021 – 2023 рр. тис. грн

З метою уточнювання інформації щодо наявності ресурсів підприємства доцільно провести вертикальний аналіз пасивів підприємства. Для цього використовуємо таблицю наведену у Додатку Д.

Вертикальний аналіз дозволяє нам побачити зміни у структурі пасивів підприємства протягом усього періоду, що розглядається. Для більш наглядного вивчення змін у структурі пасиву підприємства у період з 2021 по 2023 роки доцільно скористатися діаграмою, сформованою на основі вертикального аналізу, наведеною на рисунку 2.5.

З даних, що представлені на рисунку 2.5 протягом усього досліджуваного періоду видно поступове зменшення показника загальної кількості довгострокових зобов'язань та відповідного збільшення показників загальної кількості власного капіталу та поточних зобов'язань і забезпечень. Також видно, що за увесь досліджуваний період найбільшу частку у пасивах підприємства займає пункт «нерозподілений прибуток (непокритий збиток)». Серед інших показників у період 2021 року пікових значень сягали показники: «короткострокові кредити банків» (12%) та «інші поточні зобов'язання» (19%). У 2022 році показник «дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги» різко зріс на 57% відсотків відповідно до попереднього періоду і склав рекордні 54% від загальної маси пасивів підприємства. У період 2023 року цей показник дещо зменшився, та займав усього 29%, що зробило його другим за величною показником у цей період.

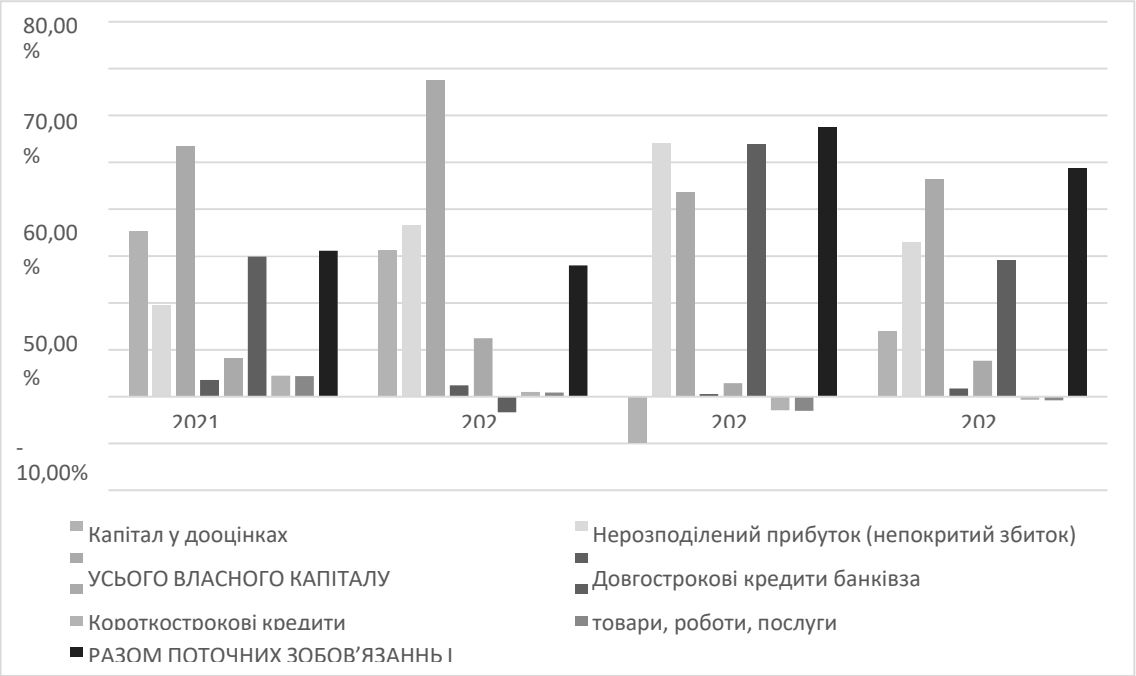


Рисунок 2.5 – Результати вертикального аналізу пасивів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

Загальні зміни у структурі пасивів ТОВ «Веселка» за досліджуваний період свідчать про покращення економічного стану підприємства.

У підсумку результати вертикального та горизонтального аналізу діяльності ТОВ «Веселка» дають зрозуміти, що підприємство впродовж усього досліджуваного періоду покращує свій фінансовий стан та економічну стабільність. Але для повноти аналізу слід провести також аналіз фінансових показників підприємства.



Завдання для самостійної роботи

2.1. Визначте джерела інформації, які аналітик може використати для дослідження таких показників:

а) стан фінансових показників товариства;

б) ефективність праці та витрати на заробітну плату;

в) доходи та витрати товариства.

Для кожного з них вкажіть, яку саме інформацію джерело може надати аналітику.

2.2. Запропонувати можливу структуру організації функціональних відділів умовного підприємства для проведення різних видів аналізу: основних засобів, трудових ресурсів, матеріальних витрат, виробництва і реалізації продукції, витрат діяльності підприємства, фінансових результатів, фінансового стану.

2.3. У таблиці 2.10 наведено розподіл обов'язків по проведення аналізу за різними підрозділами підприємства. Необхідно визначити, як

компанія організовує процес аналізу ключових ресурсів та результатів діяльності. Описати, які функціональні підрозділи залучені до виконання кожного виду аналізу та як можна оптимізувати їх структуру.

Таблиця 2.10 Функціональні підрозділи підприємства за видами аналізу

Вид аналізу	**Виконавці (функціональні підрозділи)**
1	2
Аналіз основних засобів	Відділ головного механіка (ВГМ), бухгалтерія
Аналіз трудових ресурсів	Відділ праці та заробітної плати (ВЗП), кадрова служба
Аналіз матеріальних ресурсів	Відділ постачання (ВП), бухгалтерія
Аналіз виробництва продукції	Виробничий відділ (ВВ), Відділ технічного контролю (ВТК)
Аналіз фінансових результатів	Фінансовий відділ (ФВ), бухгалтерія
Аналіз інвестицій	Відділ економіки та фінансів (ВЕФ)

2.4. Використовуючи баланс підприємства, необхідно:

1. Дослідити структуру пасивів підприємства за 3 роки. Інформацію представити у вигляді таблиці (див. табл. 2.10) та діаграми.

2. Провести горизонтальний аналіз власного капіталу, довгострокових зобов'язань та поточних зобов'язань та забезпечень. Провести вертикальний аналіз статей пасивупідприємства. Інформацію представити у вигляді таблиць (див. табл. 2.11) та діаграми окремо для оборотних та необоротних активів.

3. За результатами дослідження зробити аналітичний висновок до кожного пункту.

Таблиця 2.10 – Структура активів підприємства за період

АКТИВИ	1 р.	2 р.	3 р.
Необоротні активи	х	х	х
х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х

Таблиця 2.11 – Горизонтальний аналіз необоротних активів підприємства

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	1р.до попереднього(тис. грн)	2р.до попереднього(тис. грн)	3р.до попереднього(тис. грн)	За весь період	
				тис. грн	%
Нематеріальні активи	х	х	х	х	х
Х	х	х	х	х	х
ВСЬОГО	х	х	х	х	х

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІІ
АНАЛІЗ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 3. Аналіз матеріальних оборотних ресурсів та ефективності їх використання

Мета: засвоїти методику проведення аналізу матеріальних оборотних ресурсів, аналізу рівня забезпеченості підприємства, а також аналізу рівня ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів.

План

3.1. Інформаційне забезпечення аналізу матеріальних оборотних ресурсів.
3.2. Аналіз рівня забезпеченості підприємства матеріальними оборотними ресурсами.
3.3. Аналіз рівня ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів.

Основні терміни і поняття

Аналіз, матеріальні ресурси, оборотні ресурси підприємства, ефективність, інформаційне забезпечення, сировина, матеріали, рівень забезпеченості, потреби, витрати.

Основні теоретичні положення

3.1. Інформаційне забезпечення аналізу матеріальних оборотних ресурсів. Для стабільного функціонування виробничих процесів підприємству необхідно забезпечувати постійну наявність матеріальних оборотних засобів. Це означає, що підприємство повинно мати запаси сировини, матеріалів, палива та інших ресурсів, необхідних для безперебійного виробництва. Зі споживанням цих ресурсів збільшуються витрати на виготовлення продукції, яка є кінцевим результатом виробничого процесу.

Матеріальні оборотні ресурси включають предмети праці: сировину, основні та допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, незавершене виробництво, виробничі відходи, а також запасні частини для ремонту обладнання, тару та тарні матеріали.

До складу матеріальних оборотних ресурсів входить:

− сировина, основні та допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виготовлення продукції, виконання робіт, надання послуг, а також для забезпечення виробничих та адміністративних потреб;

− незавершене виробництво у вигляді деталей, вузлів та виробів, що ще не пройшли повну обробку та складання, а також не завершені технологічні процеси;

– готова продукція, виготовлена підприємством для продажу, яка відповідає технічним та якісним вимогам, визначеним договором чи нормативно-правовими документами;

– товари у вигляді матеріальних цінностей, які були придбані чи отримані для подальшого продажу;

– малоцінні та швидкозношувані предмети, які використовуються протягом одного року або звичайного операційного циклу, якщо він триває довше року.

Необхідність ефективного управління матеріальними оборотними ресурсами. Неоптимальна система управління матеріальними оборотними ресурсами може призвести до того, що підприємство не зможе вчасно отримувати необхідну сировину і матеріали для виробництва або ж стикається з їх надмірним накопиченням. Це, у свою чергу, ускладнює своєчасну акумуляцію коштів для закупівель нових запасів, що може призвести до можливих простоїв у виробництві.

З огляду на це, основною метою аналізу матеріальних оборотних ресурсів є визначення рівня забезпеченості підприємства цими ресурсами, встановлення оптимального обсягу матеріалів для безперебійної роботи та оцінка ефективності їх використання для виявлення резервів оптимізації і зниження матеріаломісткості продукції.

Основні завдання аналізу матеріальних оборотних ресурсів включають:

– аналіз динаміки та структури виробничих запасів;

– оцінку рівня забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами;

– визначення оптимального обсягу запасів для безперервного функціонування виробництва;

– оцінку ефективності використання запасів;

– виявлення внутрішніх резервів економії матеріалів і розробку заходів для їх реалізації.

Джерелами інформаційного забезпечення аналізу матеріальних оборотних ресурсів є: планові дані(бізнес-план підприємства, план матеріально-технічного постачання); первинні документи(довіреності, прибуткові ордери, акти приймання матеріалів, лімітно-забірні картки, накладні на відпуск матеріалів, картки складського обліку, облікові відомості залишків матеріалів, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні); дані рахунків обліку(рахунки «Виробничі запаси» (20), «Виробництво» (23), «Брак у виробництві» (24) та інші); облікові регістри (журнал 5, відомість 5.1); фінансова звітність (баланс (форма №1), звіт про фінансові результати (форма №2), примітки до фінансової звітності (форма №5); статистична звітність(ф. №1-підприємництво (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. №5-С «Звіт про витрати на виробництво», ф. №4-МТП «Звіт про залишки і використання палива»); інші

джерела(результати попередніх аналітичних досліджень, угоди на постачання сировини, нормативи витрачання матеріалів тощо).

3.2. Аналіз рівня забезпеченості підприємства матеріальними оборотними ресурсами.

Процес аналізу забезпеченості підприємства матеріальними оборотними ресурсами. В процесі аналізу забезпеченості матеріальними ресурсами необхідно оцінити потребу підприємства в різних видах матеріалів; дослідити рівень і джерела покриття планової потреби у сировині та матеріалах; знайти можливості зниження потреби у матеріальних ресурсах та скорочення зайвих або надмірних запасів.

При оцінці потреби у матеріалах важливо передбачити всі напрями діяльності, де використовуються запаси. Окрім виробництва, це можуть бути експериментально-дослідні роботи, ремонтно-експлуатаційна діяльність, капітальне будівництво тощо.

Нормування виробничих запасів. Визначення потреби у виробничих запасах тісно пов'язане з процесом нормування, яке полягає у встановленні гранично допустимих витрат матеріалів для виготовлення одиниці продукції або виконання одиниці роботи. Підприємства самостійно розробляють норми витрат матеріалів з урахуванням якості продукції, її конкурентоздатності та прогресивності нових видів. У деяких випадках такі норми можуть розроблятися науково-дослідними організаціями за запитом підприємств. Норми мають бути прогресивними та обґрунтованими з технічної й економічної точок зору, з урахуванням новітніх наукових досягнень та практичного досвіду.

Техніко-економічне обґрунтування норм витрат. Обґрунтування норм витрат матеріальних ресурсів включає аналіз їхньої структури, тобто співвідношення окремих елементів витрат. Для більшості матеріалів структура норми витрат (Нв) виглядає так:

$$H_в = M_в + M_{втрати} + M_{інші}\ , \qquad (3.1)$$

де $M_в$ – чисті витрати матеріалу на одиницю продукції або роботи, грн.; $M_{втрати}$ – неминучі технологічні відходи та втрати, грн.; $M_{інші}$ – інші організаційно-технологічні втрати, що виникають у процесі транспортування, зберігання тощо, грн.

Різниця між поняттями «норма» та «норматив». Норма визначає мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей і зазвичай вимірюється в днях запасу. Норматив – це похідне від норми, яке розраховується як добуток норми на показник, щодо якого визначається норма. Так, норматив певного виду виробничих запасів (Ni) визначається як добуток норми запасу в днях і середньоденної витрати відповідних ресурсів:

$$Ni = \sum_{i=1}^{n} \text{Сі сер} \times Ni \text{ дн}, \qquad (3.2)$$

де, $Сі_{\text{сер}}$ – середньодобове споживання i-го виду матеріалів, грн; $Ni_{\text{дн}}$ – норма i-го виду запасу в днях.

В свою чергу середньодобове споживання i-го виду матеріалів

визначається формулою:

$$\text{Сі сер} = \frac{\text{Зрп}}{\text{Крд}}, \quad (3.3)$$

де, Зрп – загальна річна потреба в даному виді матеріалів, грн.;
Крд – кількість робочих днів.

Для безперервного виробництва необхідно визначити оптимальні нормативи залишку виробничих запасів. Основні види залишків:

– *транспортний залишок (ВЗтр)* – запаси, які покривають період з моменту оплати до прибуття матеріалів на склад.

– *поточний залишок (ВЗпот)* – забезпечує матеріальні ресурси між черговими поставками.

– *підготовчий (технологічний) залишок (ВЗтехн)* – необхідний для приймання та підготовки матеріалів.

– *резервний (страховий) залишок (ВЗрез)* – на випадок непередбачених збоїв у постачанні.

Виходячи з цього, можна визначити максимальний залишок виробничих запасів, який потрібний для безперебійної роботи, середній та мінімальний:

- максимальний ($ВЗ_{максим}$) :

$$ВЗ_{максим} = ВЗ_{тр} + ВЗ_{пот} + ВЗ_{техн.} + ВЗ_{рез}; \quad (3.4)$$

- середній ($ВЗ_{сер}$):

$$ВЗ_{сер} = ВЗ_{тр} + ВЗ_{пот} + ВЗ_{техн.}; \quad (3.5)$$

- мінімальний ($ВЗ_{мін}$):

$$ВЗ_{мін} = ВЗ_{тр} + ВЗ_{пот}. \quad (3.6)$$

Загальна потреба основного виробництва в матеріалах (сировині) ($П_{Мі}$) визначається за формулою:

$$\text{Пмі} = \sum_{j=1}^{n} \text{Нij} \times \text{Oj}, \quad (3.7)$$

$Н_{ij}$ — норма витрат і-го виду матеріалу на одиницю j-ї продукції;
Oj – плановий обсяг виробництва j-ї продукції.

Залежно від типу норми обирається метод визначення потреби в матеріалах: по детальний метод (норми витрат на одиницю виробу або деталі); за окремими виробами: враховує характеристики кожного виробу; метод аналогії (прирівнювання до подібних виробів із використанням коригуючих коефіцієнтів); за типовими представниками (середньозважені норми для типової продукції); метод розрахунку потреби за відсутності норм.

Якщо норми витрат на продукцію відсутні, потребу в матеріалах можна розрахувати за формулою:

$$\text{Пмі} = \text{Мфі} \times I1 \times I2, \quad (3.8)$$

де, Мфі – фактичні витрати і-го матеріалу в попередньому періоді;
I_1 – індекс збільшення або зменшення виробничої програми в плановому періоді порівняно з базовим; в плановому періоді; I_2 - індекс середнього зниження норм витрат матеріалу.

Після визначення розміру потреби у матеріальних оборотних ресурсах необхідно вивчити рівень та джерела її покриття – внутрішні чи зовнішні. Внутрішні – зворотні відходи, власне виробництво, економія під час транспортування, зберігання, нові технології. Зовнішні – запаси від постачальників, придбання у інших організацій. Такий комплексний підхід дозволяє оптимізувати обсяг матеріальних ресурсів для забезпечення стабільного виробничого процесу та раціонального використання ресурсів.

Для покращення системи забезпечення матеріальними оборотними ресурсами можна обрати екстенсивний або інтенсивний шляхи (Рисунок 3.1).

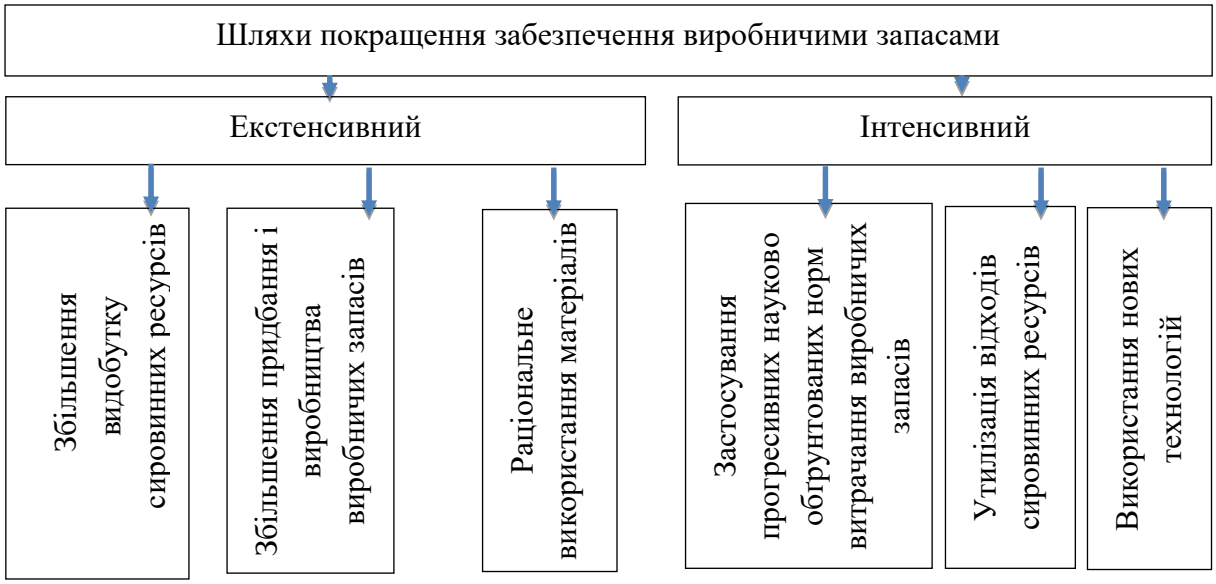


Рисунок 3.1 – Забезпеченість потреби у матеріальних оборотних ресурсах

Потреба в закупівлі матеріалів ззовні визначається як різниця між загальною потребою в конкретному виді матеріалів і внутрішніми джерелами їх покриття. Ступінь забезпеченості цієї потреби угодами на постачання оцінюється через такі показники:

Коефіцієнт забезпеченості за планом – це відношення вартості матеріалів, передбачених укладеними договорами, до планової потреби. Він показує, наскільки планові закупівлі відповідають запланованій потребі підприємства в ресурсах.

Фактичний коефіцієнт забезпеченості – це відношення вартості фактично отриманих матеріалів до планової потреби. Цей показник оцінює, наскільки підприємство фактично забезпечено необхідними матеріалами.

Аналіз цих коефіцієнтів проводиться окремо для кожного виду матеріалів, що дозволяє детально оцінити, чи відповідає фактичне постачання плановим потребам, а також виявити можливі розбіжності в забезпеченні.

3.3. Аналіз рівня ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів. Ефективність використання матеріальних оборотних ресурсів підприємства оцінюється за допомогою системи узагальнюючих і одиничних показників.

Узагальнюючі показники.

Прибуток на 1 грн матеріальних витрат – показує прибуток, отриманий на кожну гривню витрачених матеріалів. Розраховується як відношення прибутку від основної діяльності до матеріальних витрат.

Матеріаломісткість продукції – відображає витрати матеріалів на кожну гривню реалізованої продукції. Визначається як відношення загальної суми матеріальних витрат до обсягу реалізованої продукції.

Матеріаловіддача – зворотний до матеріаломісткості показник, який характеризує обсяг продукції, отриманий з кожної гривні витрачених матеріалів. Обчислюється як відношення обсягу реалізованої продукції до суми матеріальних витрат.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції – показує частку матеріальних витрат у загальній собівартості продукції, що дозволяє оцінити частку матеріальних ресурсів у структурі витрат виробництва. Визначається як відношення матеріальних витрат до собівартості продукції.

Одиничні показники.

Коефіцієнти використання окремих видів матеріалів – показники, які характеризують використання кожного виду матеріалів, таких як сировина, паливо, енергія, допоміжні матеріали тощо. Серед них можна виокремити сировиномісткість, енергомісткість, паливомісткість тощо.

Питома матеріаломісткість – розраховується в натуральному або вартісному вираженні на одиницю продукції. У вартісному вираженні вона обчислюється як відношення вартості витрачених матеріалів на одиницю продукції до ціни продукції.

Конструктивна матеріаломісткість – це вагова характеристика виробів, яка визначається як відношення ваги матеріалу до одиниці технічного параметра (наприклад, потужності або продуктивності).

Відносна питома матеріаломісткість – розраховується як відношення конструктивної матеріаломісткості до коефіцієнта використання матеріалів і характеризує ефективність використання матеріалів при виготовленні продукції.

Додаткові показники ефективності.

- ***коефіцієнт оборотності матеріальних ресурсів*** – кількість обертів матеріальних ресурсів за аналізований період. Визначається як відношення виручки від реалізації до середнього залишку матеріальних ресурсів.
- ***тривалість одного обороту в днях (То)*** - визначається за формулою:

$$\text{То} = \frac{\text{0д}}{\text{Д}}, \qquad (3.9)$$

де, *Д* - кількість днів періоду, що аналізується (90, 360); *Од* - оборотність матеріальних оборотних ресурсів у днях.

- ***коефіцієнт завантаження коштів в обороті (Кз)***. Він показує суму матеріальних оборотних ресурсів, що авансуються на 1 грн виручки від реалізації, і визначається за формулою:

$$\text{Кз} = \frac{\text{Сз}}{\text{ВР}}, \qquad (3.10.)$$

де, *СЗ* – середній залишок матеріальних оборотних ресурсів, грн; *ВР* – виручка від реалізації продукції, грн.

Чим менший коефіцієнт завантаження коштів тим ефективніше використання матеріалів.

Оцінка результатів аналізу.

Абсолютне вивільнення матеріалів – зменшення залишків матеріальних ресурсів нижче нормативу за стабільного або підвищеного обсягу реалізації.

Відносне вивільнення матеріалів – коли обсяг реалізації продукції зростає швидше, ніж залишки матеріальних ресурсів.

Виявлення резервів економії, зниження матеріаломісткості, оптимізація використання матеріальних ресурсів дозволяють підвищити ефективність виробництва, зменшити собівартість і збільшити конкурентоспроможність продукції підприємства.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте завдання та окресліть джерела інформації аналізу матеріальних оборотних ресурсів.
2. Опишіть процес визначення рівня забезпеченості підприємства виробничими запасами.
3. Які показники характеризують рівень ефективності використання матеріальних оборотних ресурсів.
4. Назвіть фактори впливу на ефективність використання матеріальних оборотних ресурсів?
5. Які фактори впливають на показник прибутку на 1 гривню матеріальних витрат.



Тестові завдання для перевірки знань

1. Що є основною програмою аналізу забезпечення матеріальними оборотними ресурсами підприємства?

а) збільшення обсягу запасів матеріалів.

б) визначення потреб у матеріалах, аналіз джерел покриття потреб та зменшення зайвих запасів.

в) впровадження нових технологій для виробництва.

г) аналіз конкурентного середовища.

2. Які напрями діяльності, окрім виробництва, можуть використовувати запаси?
а) фінансовий аудит.
б) експериментально-дослідні роботи, ремонтно-експлуатаційна діяльність, капітальне будівництво.
в) маркетинг і реклама.
г) логістика та транспортування готової продукції.

3. Що таке нормування виробничих запасів?
а) регулювання ціни на матеріали.
б) встановлення гранично допустимих витрат матеріалів для виготовлення одиниці продукції.
в) аналіз постачальників матеріалів.
г) збільшення кількості матеріалів на складі.

4. Хто відповідає за розробку норми витрат матеріалів?
а) виключно науково-дослідні організації.
б) державні органи.
в) підприємства самостійно або за запитом до науково-дослідних організацій.
г) відділи збуту та продажів.

5. Які критерії маються під час розробки норм витрат матеріалів?
а) більше технічних можливостей підприємства.
б) якість продукції, конкурентоспроможність, прогресивність нових видів продукції.
в) виключно економічна доцільність.
г) мінімальні витрати без урахування якості продукції.

6. Що включає техніко-економічне обґрунтування норм витрат матеріальних ресурсів?
а) підрахунок кількості готової продукції.
б) аналіз структури витрат і деякі елементи витрат.
в) визначення оптимальних цін на матеріали.
г) створення нових логістичних систем.



Практичне завдання з розв’язанням

3.1. За наведеними даними оцініть рівень забезпеченості підприємства матеріалами, обчислити нормативний запас та відхилення від норми. За результатами аналізу зробіть висновки та надати підприємству рекомендації.

Таблиця 3.1 – Вихідна таблиця

Вид матеріалів	Середньоденні витрати, кг	Фактичний запас	Норма запасу, дні	
		кг	макс	мін
Лист гарячекатаний	600	3000	7	5
Кругляк гарячекатаний	800	4000	8	6
Прокатний лист	1000	8000	7	5
Прокатний кут	400	2000	5	4
Труба (сталь)	500	5500	11	9
Труба (алюм.)	300	2700	5	4

Рішення

Обчислення нормативного запасу:

Нормативний запас = Середньодобові витрати × Норма запасу (дні)

Лист гарячекатаний: 600 кг/день × 7 днів = 4200 кг

Кругляк гарячекатаний: 800 кг/день × 8 днів = 6400 кг

Прокатний лист: 1000 кг/день × 7 днів = 7000 кг

Прокатний кут: 400 кг/день × 5 днів = 2000 кг

Труба (сталь): 500 кг/день × 11 днів = 5500 кг

Труба (алюмінієва): 300 кг/день × 5 днів = 1500 кг

Обчислення відхилення від норми:

Відхилення від норми = Фактичний запас - Нормативний запас

Лист гарячекатаний: 3000 кг - 4200 кг = -1200 кг (дефіцит)

Кругляк гарячекатаний: 4000 кг - 6400 кг = -2400 кг (дефіцит)

Прокатний лист: 8000 кг - 7000 кг = 1000 кг (надлишок)

Прокатний кут: 2000 кг - 2000 кг = 0 кг (відповідність нормі)

Труба (сталь): 5500 кг - 5500 кг = 0 кг (відповідність нормі)

Труба (алюмінієва): 2700 кг - 1500 кг = 1200 кг (надлишок)

Аналітичний висновок

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

Дефіцит матеріалів:

Лист гарячекатаний: Фактичний запас на 1200 кг менше нормативного. Це може призвести до перебоїв у виробництві, якщо не буде вжито заходів щодо швидкого поповнення запасів.

Кругляк гарячекатаний: Фактичний запас на 2400 кг менше нормативного. Цей значний дефіцит вимагає негайного поповнення запасів для забезпечення безперебійного виробництва.

Надлишок матеріалів:

Прокатний лист: Фактичний запас на 1000 кг більше нормативного. Цей надлишок може призвести до додаткових витрат на зберігання та збільшення витрат на оборотні кошти.

Труба (алюмінієва): Фактичний запас на 1200 кг більше нормативного. Надлишок також може призвести до додаткових витрат на зберігання.

Відповідність нормі:

Прокатний кут та Труба (сталь) відповідають нормативним запасам, що свідчить про ефективне управління цими матеріалами.

Рекомендації:

Поповнення запасів:

Негайно поповнити запаси листа гарячекатаного та кругляка гарячекатаного для усунення дефіциту та забезпечення безперебійного виробництва.

Оптимізація запасів:

Розглянути можливість зменшення запасів прокатного листа та труб алюмінієвих для зниження витрат на зберігання та оборотні кошти.

Моніторинг та контроль:

Встановити регулярний моніторинг рівня запасів та контроль за їх відповідністю нормативним значенням для запобігання дефіциту або надлишку матеріалів у майбутньому.

Аналіз постачальників:

Провести аналіз роботи з постачальниками для забезпечення своєчасних поставок та уникнення дефіциту матеріалів.

3.2. На основі даних таблиці 3.2, оцініть рівень забезпеченості потреби у матеріальних ресурсах укладеними договорами та фактичне виконання цих договорів. Після проведення аналізу сформулюйте висновки. Для виконання завдання скористайтеся наведеною нижче аналітичною таблицею.

Таблиця 3.2 – Вихідна таблиця матеріальних оборотних ресурсів

Матер іали	Планова потреба, т	Укладено договорів, т	Забезпеченість потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, т	Виконання договорів, %
1	2	3	4	5	6
А	50000	46000	-	44000	-
Б	5500	5200	-	5000	-
В	1300	1100	-	1050	-

Рішення

Таблиця 3.3 – Заповнена таблиця матеріальних оборотних ресурсів

Матеріали	Планова потреба, т	Укладено договорів, т	Забезпеченість потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, т	Виконання договорів, %
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
А	50000	46000	Р.3÷Р.2 × 100 = 92%	44000	Р.5÷Р.3 × 100 = 95,65%

Продовження таблиці 3.3.

1	2	3	4	5	6
Б	5500	5200	Р.3÷Р.2 × 100 = 94,55%	5000	Р.5÷Р.3 × 100 = 96,15%
В	1300	1100	Р.3÷Р.2 × 100 = 84,62%	1050	Р.5÷Р.3 × 100 = 95,45%

Висновки:

Матеріал "А" забезпечений договорами на 92%, а рівень виконання договорів складає 95,65%, що свідчить про неповне покриття потреби у договорах, але високий рівень виконання постачальниками.

Для матеріалу "Б" забезпеченість договорами — 94,55%, виконання договорів — 96,15%. Це свідчить про майже повне покриття потреби і добру дисципліну постачальників.

Матеріал "В" має найнижчу забезпеченість — 84,62%, що може викликати проблеми в процесі виробництва, хоч виконання договорів досить високе — 95,45%.

3.3. За наведеними даними визначте вплив факторів на зміну матеріаломісткості продукції. Обчислити матеріаломісткість продукції, загальну матеріаломісткість та вплив факторів. Зробіть відповідні висновки та надати рекомендації.

Таблиця 3.4 – Вихідні дані щодо використання сировини на випуск продукції

Показник	Попередній рік	Звітний рік
Обсяг промислового виробництва, т	360	420
Ціна за 1 тону виробленої продукції, тис. грн	10	12
Витрати матеріалів на одиницю продукції:		
Обсяг витрат матеріалів, тон;	0,4	0,35
Ціна витрат матеріалів, тис. грн	1,2	1,3

Рішення

Обчислення матеріаломісткості продукції:

Матеріаломісткість = Витрати матеріалів на одиницю продукції × Ціна матеріалів

Попередній рік: 0,4 тон × 1,2 тис. грн = 0,48 тис. грн

Звітний рік: 0,35 тон × 1,3 тис. грн = 0,455 тис. грн

Обчислення загальної матеріаломісткості:

Загальна матеріаломісткість = Матеріаломісткість × Обсяг виробництва

Попередній рік: 0,48 тис. грн × 360 т = 172,8 тис. грн

Звітний рік: 0,455 тис. грн × 420 т = 190,1 тис. грн

Аналіз впливу факторів:

Збільшення обсягу виробництва: 420 т - 360 т = 60 т

Зменшення витрат матеріалів на одиницю продукції: 0,35 тон - 0,4 тон = -0,05 тон

Збільшення ціни матеріалів: 1,3 тис. грн - 1,2 тис. грн = 0,1 тис. грн

Аналітичний висновок

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

Збільшення обсягу виробництва:

Обсяг промислового виробництва зріс з 360 тон у попередньому році до 420 тон у звітному році. Це збільшення на 60 тон свідчить про позитивну динаміку виробництва та зростання випуску продукції.

Зміна ціни за 1 тону виробленої продукції:

Ціна за 1 тону виробленої продукції зросла з 10 тис. грн у попередньому році до 12 тис. грн у звітному році. Це збільшення на 2 тис. грн може бути пов'язано з підвищенням вартості сировини, збільшенням витрат на виробництво або зміною цінової політики.

Зменшення витрат матеріалів на одиницю продукції:

Обсяг витрат матеріалів на одиницю продукції зменшився з 0,4 тон у попередньому році до 0,35 тон у звітному році. Це зменшення на 0,05 тон свідчить про ефективніше використання матеріалів та можливе вдосконалення технологічних процесів.

Збільшення ціни витрат матеріалів:

Ціна витрат матеріалів зросла з 1,2 тис. грн у попередньому році до 1,3 тис. грн у звітному році. Це збільшення на 0,1 тис. грн може бути пов'язано з підвищенням вартості сировини або зміною умов постачання.

Загальна матеріаломісткість:

Загальна матеріаломісткість зросла з 172,8 тис. грн у попередньому році до 190,1 тис. грн у звітному році. Це збільшення на 17,3 тис. грн може бути пов'язано з зростанням обсягу виробництва та збільшенням ціни матеріалів.

Рекомендації:

Оптимізація витрат:

Продовжувати роботу над зменшенням витрат матеріалів на одиницю продукції для подальшого зниження матеріаломісткості.

Контроль за цінами:

Встановлення стійких відносин з постачальниками для стабілізації цін на матеріали та уникнення різких змін у витратах.

Аналіз технологічних процесів:

Провести детальний аналіз технологічних процесів для виявлення можливостей подальшого зменшення витрат матеріалів та підвищення ефективності виробництва.

Моніторинг ринкових умов:

Регулярно відстежувати зміни на ринку сировини та матеріалів для своєчасного реагування на зміни цін та умов постачання.



Завдання для самостійної роботи

3.1. Використовуючи дані таблиці, провести аналіз впливу факторів на рівень випуску продукції та зробити висновки.

Таблиця 3.5 – Вихідні дані щодо використання сировини на випуск продукції

Показник	Початок кварталу	Кінець кварталу
Кількість заготовленого матеріалу, кг	150	160
Зміна залишків матеріалу, що переходять з кварталу в квартал, кг	+30	-10
Відходи матеріалу, кг	2,0	2,3
Витрачання матеріалу на виробництво продукції, кг	120,5	145
Витрачання матеріалу на виробництво одиниці продукції, кг	0,0895	0,0887

3.2. За наведеними даними таблиці 3.6 оцініть рівень забезпеченості підприємства матеріалами, обчислити нормативний запас та відхилення від норми. За результатами аналізу зробіть висновки та надати підприємству рекомендації. Числа, позначені зірочками, збільшити на відповідну кількість останніх цифр залікової книжки: *** - на 3 останні цифри, ** - на 2.

Таблиця 3.6 – Вихідна таблиця

Вид матеріалів	Середньоденні витрати, кг	Фактичний запас	Норма запасу, дні	
		кг	макс	мін
Брус дубовий	600**	3000***	11	9
Планка мебельна	800**	4000***	12	10
Дошка мебельна	1000**	8000***	11	9
Дошка будівельна	400**	2000***	9	8
Планка будівельна	500**	5500***	15	13
Брус будівельний	300**	2700***	9	8

3.3. На основі даних таблиці 3.7, оцініть рівень забезпеченості потреби у матеріальних ресурсах укладеними договорами та фактичне виконання цих договорів. Після проведення аналізу сформулюйте висновки. Для виконання завдання скористайтеся наведеною нижче аналітичною таблицею. Числа, позначені зірочками, збільшити на 3 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 3.7 – Вихідна таблиця матеріальних оборотних ресурсів

Матеріали	Планова потреба, т	Укладено договорів, т	Забезпеченість потреби договорами, %	Надійшло від постачальників, т	Виконання договорів, %
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
А	50000***	46000***	-	44000***	-
Б	5500***	5200***	-	5000***	-
В	1300***	1100***	-	1050***	-

3.4. За наведеними даними визначте вплив факторів на зміну матеріаломісткості продукції. Обчислити матеріаломісткість продукції, загальну матеріаломісткість та вплив факторів. Зробіть відповідні висновки та надати рекомендації. Числа, позначені зірочками, збільшити на 2 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 3.8 – Вихідні дані щодо використання сировини на випуск продукції

Показник	Попередній рік	Звітний рік
Обсяг промислового виробництва, т	360*	420*
Ціна за 1 тону виробленої продукції, тис. грн	10*	12*
Витрати матеріалів на одиницю продукції:		
Обсяг витрат матеріалів, тон;	0,7	0,7
Ціна витрат матеріалів, тис. грн	1,9	1,5

Тема 4. Аналіз трудових ресурсів та фонду оплати праці підприємства

Мета: засвоїти методику проведення аналізу трудових ресурсів, аналізу витрат, аналізу рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, аналізу рівня використання фонду робочого часу, аналізу рівня сформованості та використання фонду оплати праці.

План

4.1. Інформаційне забезпечення аналізу трудових ресурсів та витрат, що з ними пов'язані.
4.2. Аналіз рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.
4.3. Аналіз рівня використання фонду робочого часу.
4.5. Аналіз рівня сформованості та використання фонду оплати праці.

Основні терміни і поняття

Аналіз, трудові ресурси, персонал, фонд робочого часу, фонд оплати праці, забезпеченість трудовими ресурсами, робоча сила, резерви.

Основні теоретичні положення

4.1. Інформаційне забезпечення аналізу трудових ресурсів та витрат, що з ними пов'язані. Серед усіх виробничих ресурсів трудові ресурси є ключовим і визначальним елементом у процесі виробництва. Ефективність їх використання, рівень забезпеченості, продуктивність праці безпосередньо впливають на обсяги виробництва, собівартість продукції, її реалізацію, розмір прибутку та інші важливі показники діяльності підприємства. У загальному розумінні трудові ресурси – це частина населення, що має певні фізичні й розумові здібності, навички та вміння, необхідні для виконання трудової діяльності в певній сфері.

Для цілей аналізу і управління трудовими ресурсами їх класифікують за певними критеріями (табл. 4.1).

Таблиця 4.1 – Класифікація персоналу підприємства

Критерії класифікації	Типи працівників
1	2
За видом діяльності	працівники основної діяльності - персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням (промислово-виробничий персонал)
	працівники допоміжної діяльності - в основному робітники житлово-комунального господарства дитячих і лікарняно-санітарних закладів, які підпорядковуються підприємству
За характером виконуваних функцій	керівники - це працівники, які організовують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники
	спеціалісти - працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти, адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсульти, технологи тощо)
	службовці - працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо)
	робітники - це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг або забезпечують умови для нормального ходу виробничого, процесу. Окрім того, до робітників відносяться прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри
За рівнем освіти	спеціалісти найвищої кваліфікації (працівники, які мають наукові ступені і звання)
	спеціалісти вищої кваліфікації (які мають базову або повну вищу спеціальну освіту і значний досвід практичної роботи)
	спеціалісти середньої кваліфікації (працівники, які закінчили вищі навчальні заклади першого рівня акредитації та мають деякий досвід практичної роботи)
	спеціалісти-практики (працівники, які займають відповідні посади спеціалістів, але не мають спеціальної освіти)
За рівнем складності виконуваних робіт	Висококваліфіковані – робітники, які виконують висококваліфіковані (особливо складні та відповідальні) роботи. Це робітники, які пройшли тривалу (понад 2—3 роки) спеціальну підготовку, володіють глибокими знаннями зі спеціальності, мають великий практичний досвід, періодично проходять стажування (наприклад, робітники з обслуговування, з налагодження та ремонту електронного та іншого особливо складного устаткування, виготовлення інструменту тощо)

Продовження таблиці 4.1

1	2
	Кваліфіковані – робітники, які виконують кваліфіковані (складні) роботи. Це робітники, які отримали необхідну підготовку (не менше ніж 1-2 роки) і мають значний досвід роботи (наприклад, слюсарі, токарі, столяри, електрики, оператори електронно-обчислювальних машин та ін.)
	Малокваліфіковані – робітники, які виконують малокваліфіковані роботи. Це робітники, для підготовки яких достатньо кількох тижнів і які виконують нескладні роботи (копіювальники, контролери, ліфтери та ін.)
	Некваліфіковані – робітники, які виконують прості некваліфіковані або допоміжні роботи. Виконання таких робіт не потребує спеціальної підготовки (наприклад, завантаження та розвантаження матеріалів, продукції; прибирання виробничих, службових приміщень, територій тощо).

Основними завданнями аналізу трудових ресурсів та витрат є:

– аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, їх кількісного та якісного складу, структури і руху робочої сили;

– аналіз використання фонду робочого часу;

– аналіз динаміки та складу витрат, пов'язаних з персоналом;

– оцінка ефективності використання трудових ресурсів та витрат на них;

– виявлення резервів для більш повного та ефективного використання трудових ресурсів та засобів їх стимулювання.

Інформаційним забезпеченням аналізу трудових ресурсів та витрат є:

а) планові дані: бізнес-план підприємства, план праці;

б) первинні документи: розрахунково-платіжні відомості, накази про прийняття та звільнення працівників, особові картки, табелі обліку робочого часу, наряди на відрядження тощо;

в) інформація з рахунків обліку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», 65 «Розрахунки за страхуванням», 64 «Розрахунки за податками та платежами» (щодо податку на доходи фізичних осіб), 23«Виробництво» (щодо прямих витрат на оплату праці), 91«Загальновиробничі витрати» (щодо витрат на оплату праці), 92«Адміністративні витрати» (щодо витрат на оплату праці), 93 «Витрати на збут» (щодо витрат на оплату праці), 81 «Витрати на оплату праці», 82«Відрахування на соціальні заходи» та інші;

г) облікові регістри: журнал 5, 5А;

д) фінансова звітність: ф. №1 баланс (звіт про фінансовий стан), ф. №2 звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), ф. №5 примітки до фінансової звітності;

е) статистична звітність: ф. №1-підприємництво (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. №1-підприємництво (коротка) (річна) «Структурне обстеження підприємства», ф. №1-ПВ «Звіт з праці», ф. №3-

ПВ «Звіт про використання робочого часу», ф. №6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їх якісний склад та професійне навчання», ф. №3-ПН «Інформація про попит на робочу силу (вакансії)», ф. №1-ПВ (умови праці) «Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу в шкідливих умовах», ф. №7-ТНВ «Звіт про травматизм на виробництві»;

є) інші джерела: колективні договори, результати попередніх аналітичних досліджень, протоколи виробничих нарад, штатний розклад тощо.

Основні напрямки аналітичних досліджень аналізу трудових ресурсів та витрат на їх утримання:

- аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
- аналіз використання робочого часу;
- аналіз ефективності використання трудових ресурсів;
- аналіз основних та стимулюючих виплат працівникам.

4.2. Аналіз рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами. Оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами починається з вивчення складу та структури трудового колективу. Для цього застосовується групування працівників за різними категоріями, як зазначено в таблиці 4.1. Після цього проводиться порівняння фактичної чисельності працівників у цілому та за окремими категоріями з плановою чисельністю, а також з чисельністю за попередні періоди, а також визначається структура персоналу загалом. В результаті цього аналізу встановлюється співвідношення між категоріями персоналу; порівнюються заплановані заходи щодо прийому на роботу та підвищення кваліфікації робітників з фактичними показниками; виявляються надлишки або нестача робочої сили за категоріями посад; оцінюється відповідність розрядів робітників складності виконуваних робіт; порівнюється наявна чисельність працівників за спеціальностями та розрядами з необхідною для виконання робіт на ділянках, у бригадах, цехах та підприємстві в цілому; вивчаються зміни в складі працюючих за віковими групами, стажем роботи, рівнем освіти. Аналіз якісного стану трудових ресурсів здійснюється аналогічно в розрізі вікових груп, статі, освітньо-кваліфікаційного рівня та інших критеріїв.

Склад працівників підприємства постійно змінюється з об'єктивних та суб'єктивних причин. Це може бути спричинено звільненнями за власним бажанням, виходом на пенсію, скороченням штату, переведенням на інші посади в межах підприємства, прийомом нових працівників тощо. Тому важливим аспектом аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами є вивчення руху робочої сили.

Для оцінки руху робочої сили визначаються відповідні коефіцієнти (табл. 4.2).

Таблиця 4.2 – Показники руху робочої сили

Показник	Методика розрахунку
Коефіцієнт обороту з прийому (Кп)	Кп = Чп / Чсер, (4.1) де Чп – число прийнятих працівників за звітний період, осіб; Чсер – середньооблікова чисельність працівників, осіб.
Коефіцієнт обороту з вибуття (Кв)	Кв = Чвиб / Чсер, (4.2) де Чвиб – число працівників, які вибули за звітний період, осіб
Коефіцієнт загального обороту робочої сили (Кзаг)	$Кзаг = \frac{Чп+Чвиб}{Чсер}$, (4.3)
Коефіцієнт плинності кадрів (Кпл)	$Кпл = \frac{Чзб+Чзп}{Чсер} x\ 100\%$, (4.4) де Чзб – число звільнених за власним бажанням, осіб; Чзп – число звільнених за прогул та інше порушення трудової дисципліни, осіб; Чсер – середня кількість працівників, осіб.
Коефіцієнт постійного складу (Кпс)	К пс = Чр / Чсер, (4.5) де Чр – число працівників, які працювали увесь рік, осіб.
Коефіцієнт змінного складу (Кзс)	К зс = Чя к.п+Чя найб. / Чсер, (4.6) де Чя к.п. – явочна чисельність працівників, які з‘явилися на роботу на кінець звітного періоду, осіб; Чя. найб - явочна чисельність працівників у найчисленнішій зміні, осіб.
Коефіцієнт стабільності кадрів (Кст)	Кст = Ч1/Чсер, (4.7) де Ч1 – чисельності працівників зі стажем роботи в організації більше одного року (за певний період); Чсер – середньооблікової кількості працівників за відповідний період.

Ці коефіцієнти порівнюються в динаміці за кілька періодів, а також з аналогічними показниками підприємств-конкурентів.

У процесі аналізу руху робочої сили обов'язково вивчаються причини плинності кадрів, оскільки її збільшення може призвести до зниження продуктивності праці та вплинути на основні економічні показники діяльності підприємства. До факторів, що сприяють плинності кадрів, належать: незадоволеність умовами праці, низька заробітна плата, відсутність житла, незадовільний клімат у колективі, відсутність можливості кар'єрного зростання та інші.

Рекомендації щодо зниження напруженості в забезпеченості підприємства робочою силою включають: підвищення продуктивності праці, удосконалення організації та технології виробництва, автоматизацію виробничих процесів та інші заходи.

У разі реалізації запланованих заходів з удосконалення технології та автоматизації виробництва, необхідно виявляти резерви для скорочення трудових ресурсів. З іншого боку, у разі розширення діяльності підприємства та створення нових робочих місць, слід визначати додаткову потребу в працівниках за відповідними професіями та категоріями.

4.3. Аналіз рівня використання фонду робочого часу. Раціональне використання робочого часу є ключовим резервом для зростання продуктивності праці, оскільки це дозволяє збільшити обсяг випуску продукції без необхідності додаткових інвестицій. Основною метою аналізу фонду робочого часу є визначення розміру та причин втрат робочого часу та розробка заходів щодо покращення його використання.

Аналіз використання робочого часу проводиться за двома напрямками виявлення втрат робочого часу та оцінки непродуктивного використання робочого часу. Такий аналіз має бути проведений для кожної категорії працівників, кожного підрозділу та в цілому по підприємству.

Загальний фонд робочого часу залежить від чисельності працівників, кількості відпрацьованих днів кожним працівником та середньої тривалості робочого дня. Виділяються календарний, плановий (номінальний) та максимально можливий фонди робочого часу.

Під час аналізу фонду робочого часу визначають відхилення фактичних показників від запланованих та показників попередніх періодів, а також оцінюють вплив факторів на ці відхилення. Оцінюючи втрати робочого часу, виділяють такі типи втрат:

Загальні втрати робочого часу – плановий та фактично відпрацьований час усіма працівниками, витрачений на непродуктивні дії;

Цілоденні втрати робочого часу – різниця між плановою та фактичною кількістю відпрацьованих днів одним працівником, а також цілоденні втрати в годинах;

Внутрішньозмінні втрати робочого часу – час, витрачений на різні неефективні дії протягом робочої зміни.

Втрати робочого часу можуть бути спричинені різними суб'єктивними та об'єктивними обставинами, не передбаченими планом: додаткові відпустки за погодженням з адміністрацією, хвороба працівників, прогули, простої тощо.

Крім виявлення втрат робочого часу, під час аналізу необхідно також оцінити непродуктивне використання робочого часу, до якого відносять час, витрачений на виправлення браку, виготовлення неякісної продукції, а також різні відхилення від нормальної роботи.

Аналізуючи втрати робочого часу та його непродуктивне використання, варто зазначити, що вони є значним резервом для збільшення випуску продукції, оскільки зниження таких витрат дозволяє підвищити продуктивність праці та виробіток одного працівника за одиницю часу.

4.4. Аналіз рівня ефективності використання трудових ресурсів. Ефективність використання трудових ресурсів визначається через показники продуктивності праці. Продуктивність праці є одним з основних якісних показників використання трудових ресурсів. Вона характеризується обсягом продукції, який виробляється одним

працівником за одиницю часу, а також витратами трудових ресурсів на виробництво одиниці продукції.

Аналіз продуктивності праці здійснюється за наступною послідовністю:

1) Аналіз виконання плану продуктивності праці та її динаміки – оцінка виконання запланованих показників продуктивності праці, а також їх змін протягом певного періоду;

2) Визначення частки приросту продукції за рахунок приросту продуктивності праці – розрахунок внеску підвищення продуктивності праці в загальний приріст обсягу продукції;

3) Аналіз динаміки та співвідношення середньорічного, середньоденного та середньогодинного виробітку одного робітника – оцінка зміни цих показників за певний період для виявлення тенденцій у використанні трудових ресурсів.

4) Факторний аналіз продуктивності праці – дослідження факторів, що впливають на зміни продуктивності праці (організація праці, рівень кваліфікації, технічне оснащення тощо).

5) Аналіз трудомісткості продукції – вивчення тенденцій зміни трудомісткості, оцінка факторів, які призвели до змін, та пошук можливих резервів для її зниження.

6) Пошук резервів підвищення продуктивності праці – виявлення можливостей для подальшого підвищення ефективності використання трудових ресурсів, зокрема за рахунок покращення організації праці, підвищення кваліфікації працівників, удосконалення технологічних процесів тощо.

Цей аналіз дозволяє не тільки оцінити рівень ефективності використання трудових ресурсів, а й визначити конкретні шляхи для її покращення, що безпосередньо впливає на загальну продуктивність підприємства.

Загальна методика розрахунку показників продуктивності праці – виробітку та трудомісткості представлена у табл. 4.3.

Таблиця 4.3 – Методика розрахунку показників продуктивності праці та трудомісткості

Показники	Спосіб розрахунку
1	2
Продуктивність праці (виробіток):	кількість продукції, виробленої одним робітником за одиницю часу
- у вартісних одиницях	відношення вартості виробленої або реалізованої продукції до чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино- годин
- в натуральних одиницях	відношення обсягу виробленої або реалізованої продукції до чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино-годин
- в трудових одиницях	відношення обсягу продукції у нормо- годинах або трудових витрат на виконання замовлення до чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино-годин

Продовження таблиці 4.3

1	2
Трудомісткість:	кількість часу, що витрачається на виготовлення одиниці продукції
- у вартісних одиницях	відношення чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино-год до вартості виробленої або реалізованої продукції
- в натуральних одиницях	відношення чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино-год до обсягу виробленої або реалізованої продукції
- у трудових одиницях	відношення чисельності працівників або кількості відпрацьованих людино-год до обсягу продукції у нормо-годинах або трудових витрат на виконання замовлення

Основними факторами, які впливають на зміну продуктивності праці, є: зміна питомої ваги робітників у складі промислово-виробничого персоналу і зміна середньорічного виробітку одного працівника. В свою чергу, на зміну середньорічного виробітку одного робітника здійснює вплив зміна кількості відпрацьованих ним днів, зміна тривалості робочого дня та зміна його середньогодинного виробітку.

Таким чином, факторна модель аналізу продуктивності праці (Пп) матиме вигляд:

$$\text{Пп} = \text{ПВр} \times \text{Вр} = \text{Пвр} \times \text{Д} \times \text{Вгод} \times \text{Тд} \ , \qquad (4.8)$$

де $ПВ_р$ – питома вага робітників у складі промислово-виробничого персоналу, %; $В_р$ – середньорічний виробіток одного працівника, тис.грн.; Д - кількості відпрацьованих днів одним працівником, днів; $В_{год}$ -середньогодинний виробіток одного робітника, тис. грн.; $Т_д$ – тривалість робочого дня, год.

Зміна продуктивності праці *(ΔПп)* визначається як:

$$\Delta \text{П}n = \text{П}n^0 - \text{П}n^1, \qquad (4.9)$$

де *$Пп^0$*, *$Пп^1$* – продуктивність праці у базовому та звітному періодах відповідно, тис. грн.

Загалом, усі фактори, що впливають на зміну продуктивності праці, можна поділити на інтенсивні та екстенсивні.

Інтенсивні фактори – фактори використання робочої сили та підготовки виробництва (поліпшення організації праці та нормування, підвищення кваліфікації робітників, удосконалення оплати праці, технології виробництва); фактори використання основних засобів (впровадження нової техніки, автоматизація виробництва); фактори використання матеріальних ресурсів.

Екстенсивні фактори – фактори використання робочого часу (усунення цілоденних і внутрішньо змінних втрат робочого часу); фактори зміни питомої ваги персоналу в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу).

Наприкінці аналізу продуктивності праці порівнюються темпи її зміни із темпами зміни трудомісткості продукції, враховуючи обернено пропорційний зв'язок між цими показниками. Так, ступінь зростання

продуктивності праці (у %) за рахунок зниження трудомісткості продукції визначається за формулою:

$$\text{П}n(\%) = \frac{100 \times \text{Тм}\,(\%)}{100 - \text{Тм}(\%)}, \quad (4.10)$$

де *Пп(%)* – відсоток зростання продуктивності праці; *Тм* – відсоток зниження трудомісткості продукції.

Зворотна залежність між трудомісткістю та продуктивністю праці розраховується за формулою:

$$\text{Тм}(\%) = \frac{\text{П}n(\%) \times 100}{100 + \text{П}n(\%)}. \quad (4.11)$$

4.5. Аналіз рівня сформованості та використання фонду оплати праці. Аналіз трудових ресурсів має бути тісно пов'язаний з оплатою праці, оскільки заробітна плата є основним показником вартості використання трудових активів підприємства. Метою аналізу фонду оплати праці є оцінка ефективності витрат на оплату праці, пошук резервів для їх оптимізації та стимулювання продуктивності праці.

Основні завдання аналізу фонду оплати праці:

– аналіз обсягу та динаміки оплати праці: визначення змін в розмірі фонду оплати праці порівняно з попереднім періодом.

– аналіз структури фонду оплати праці: визначення частки основної та додаткової заробітної плати в загальному фонді.

– аналіз виконання плану фонду оплати праці: порівняння фактично нарахованої заробітної плати з плановими показниками.

Факторний аналіз фонду оплати праці – виявлення факторів, що сприяють зміні фонду оплати праці, та їх коригування. Пошук резервів оптимізації витрат на оплату праці – пошук можливих шляхів зниження витрат, зокрема через оптимізацію організації праці та використання трудових ресурсів.

Аналіз обсягу та динаміки фонду оплати праці. Аналіз змін фонду оплати праці може здійснюватися за допомогою порівняння абсолютних і відносних змін фонду оплати праці між звітними та базовими періодами. Важливо також аналізувати структуру фонду. Висока частка основної заробітної плати свідчить про стабільність і гарантованість рівня оплати праці, тоді як зростання частки додаткової заробітної плати може вказувати на підвищену увагу до стимулювання ефективності праці. Аналіз структури додаткової заробітної плати дозволяє оцінити використання інструментів стимулювання продуктивності праці, таких як премії, надбавки, доплати і одноразові заохочення. Визначення обсягів компенсаційних виплат для особливих умов праці також є важливою частиною цього аналізу.

Аналіз середньої заробітної плати. Одним із ключових аспектів аналізу є оцінка динаміки середньої заробітної плати, як загалом по підприємству, так і по окремих категоріях працівників. Для цього розраховуються показники середньої заробітної плати, а також

порівнюються зміни заробітної плати з продуктивністю праці. Важливим є розрахунок коефіцієнта випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати (Квип):

$$\text{Квип} = \frac{\text{Середньорічна з.п.одного працівника}}{\text{продуктивність праці}}, \quad (4.12)$$

Значення Квип < 1 свідчить про недостатньо ефективне використання коштів на оплату праці, тобто відсутність дієвої системи стимулювання працівників.

Оцінка виконання плану фонду оплати праці. Для оцінки виконання плану проводять порівняння фактичного фонду оплати праці з плановими показниками на рівні підприємства та окремих його підрозділів. Визначаються економія або перевитрати фонду оплати праці. Однак для повнішої оцінки ефективності використання коштів необхідно враховувати обсяг виробництва продукції. Застосовується показник відносної економії фонду оплати праці, який розраховується з коригуванням на зміни в обсязі виробництва.

Моделювання залежності фонду оплати праці. Зміна фонду оплати праці може бути моделювана за допомогою наступної мультиплікативної моделі:

$$k = \text{ЧП} \times \text{Д} \times \text{Т} \times \text{ЗПгод}, \quad (4.13)$$

де, ЧП – середньооблікова чисельність працівників, осіб; Д – кількість днів, відпрацьованих одним працівником, днів; Т– тривалість робочого дня, год; $\text{ЗП}_{\text{год}}$ – середньогодинна заробітна плата одного працівника, тис.грн.

Наведена модель може бути розширена, де чисельність працівників буде залежати від обсягу продукції та продуктивності праці:

$$k = \frac{\text{ВП}}{\text{Пп}} \times \text{Д} \times \text{Т} \times \text{ЗПгод}, \quad (4.14)$$

де ВП – обсяг випуску продукції, тис. грн.; Пп – продуктивність праці, тис. грн.

Резерви оптимізації фонду оплати праці. Для оптимізації витрат на оплату праці важливо враховувати такі резерви:

– скорочення втрат робочого часу: усунення цілоденних, внутрішньо змінних та непродуктивних втрат.

– підвищення продуктивності праці: через удосконалення організації праці, технології виробництва та стимулювання працівників.

– використання негрошових методів стимулювання: застосування пільг, премій, надання соціальних виплат і трудових пільг.

– оцінка ефективності використання коштів на оплату праці

– оцінка ефективності витрат на оплату праці проводиться через такі показники:

– обсяг виробництва на гривню фонду оплати праці.

– прибуток від реалізації на гривню фонду оплати праці.

– чистий прибуток на гривню фонду оплати праці.

Наведені показники дозволяють оцінити взаємозв'язок між оплатою праці та результатами діяльності підприємства, а також виявити можливості для покращення ефективності витрат на трудові ресурси.

Аналіз стимулюючих виплат працівників у системі забезпечення кадрової безпеки підприємства. Кадрова безпека підприємства є важливою складовою його економічної безпеки, оскільки забезпечує захист від внутрішніх ризиків, пов'язаних з персоналом, його кваліфікацією, моральним кліматом та трудовими відносинами загалом. Для попередження таких загроз важливим інструментом є система стимулювання та мотивації працівників, яка має прямий вплив на кадрову безпеку.

1. Вплив стимулюючих виплат на кадрову безпеку. Чим більше підприємство інвестує в добробут та розвиток своїх працівників, тим меншою є ймовірність виникнення таких загроз, як крадіжки, корупція або розголошення комерційної таємниці. Працівник, який задоволений умовами праці та отримує належну винагороду за свою роботу, має менше стимулів до порушення трудової дисципліни.

2. Трудовий договір як основа для кадрової безпеки. Одним з основних інструментів, що регулює взаємодію між працівником і роботодавцем, є трудовий договір. У ньому детально прописуються всі права, обов'язки та пільги працівника, а також відповідальність за порушення трудової дисципліни або за інші дії, які можуть становити загрозу кадровій безпеці (наприклад, розголошення комерційної таємниці).

3. Оцінка ефективності стимулюючих виплат. Для забезпечення належної кадрової безпеки необхідно здійснювати аналіз ефективності витрат на систему стимулювання персоналу. Це включає кілька етапів:

Оцінку складу, структури та динаміки стимулюючих виплат можна здійснити за допомогою порівняльного аналізу витрат підприємства на мотивацію персоналу в різні роки та їх співвідношення з операційними витратами підприємства.

Факторний аналіз. Визначення впливу різних факторів на зміну стимулюючих виплат, таких як зміни в законодавстві, економічні умови, соціальна політика держави.

Оцінку джерел фінансування стимулюючих виплат. Визначення, за рахунок яких коштів (прибутку або операційних витрат) фінансуються ці виплати.

Аналіз ефективності стимулюючих виплат. Оцінка того, наскільки витрати на мотивацію впливають на результати діяльності підприємства. Визначення впливу стимулюючих виплат на індикатори кадрової безпеки включає показники задоволеності працею, рівень звільнень, стан трудової дисципліни, інтелектуальний потенціал працівників.

Для оцінки ефективності стимулюючих виплат використовують кілька коефіцієнтів, зокрема:

Коефіцієнт окупності стимулюючих виплат (КОсв), який визначає співвідношення чистого доходу підприємства до витрат на стимулювання персоналу.

$$\text{КОсв} = \frac{\text{ЧД}-(\text{В}-\text{СВ})}{\text{СВ}}, \quad (4.15)$$

де, ЧД – чистий дохід підприємства, тис.грн.; В – загальні витрати підприємства, тис. грн.; СВ – стимулюючі виплати, пов‘язані з персоналом підприємства, тис.грн.

Прибутковість людського капіталу (Плк) – визначає рівень прибутку, який генерується на кожного працівника.

$$\text{Плк} = \frac{\text{П}}{\text{Епз}}, \quad (4.16)$$

де, П – чистий прибуток підприємства, тис. грн.; Епз – еквівалент повної зайнятості, осіб.

При цьому, *еквівалент повної зайнятості* – це кількість працівників, необхідна для заповнення повних робочих ставок. Іншими словами – це кількість постійних і тимчасових осіб, а також тих, які працюють неповний робочий день та за сумісництвом.

Разом з тим, розмір доходу, який продукує робоча сила на підприємстві за винятком коштів, що на неї витрачаються (*ДВлк*) можна визначити наступним чином:

$$\text{ДВлк} = \frac{\text{ЧД}-(\text{В}-\text{СВ})}{\text{Епз}}, \quad (4.17)$$

Таким чином, ми можемо розрахувати величину доходу, яку приносить кожен працівник з врахуванням тих витрат, які підприємство витрачає на виплати йому і забезпечення належних умов праці.

Стимулюючі виплати впливають на кадрову безпеку також через нефінансові показники, такі як:

– рівень задоволеності працею – чим вищий рівень задоволеності, тим менша ймовірність виникнення конфліктів або зниження продуктивності.

– клімат в організації – здоровий соціально-психологічний клімат у колективі знижує ймовірність виникнення небажаних ситуацій, що можуть загрожувати безпеці підприємства.

– рівень звільнень (добровільних і примусових) – високий рівень звільнень може вказувати на проблеми в організації, які вимагають додаткової уваги.

– рівень інтелектуального потенціалу – високий рівень освіченості та кваліфікації працівників знижує загрози для підприємства та підвищує його конкурентоспроможність.

Стимулюючі виплати відіграють важливу роль у системі кадрової безпеки підприємства, оскільки вони не тільки мотивують працівників до кращих результатів, а й знижують ймовірність виникнення загроз, таких як крадіжки, порушення дисципліни, або розголошення конфіденційної інформації. Однак для ефективного управління цією системою необхідно регулярно проводити її аналіз, використовуючи як фінансові, так і

нефінансові показники, що дозволяють оцінити вплив стимулюючих виплат на продуктивність та безпеку підприємства в цілому.



Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняття «трудові ресурси» та введіть критерії для їх класифікації.
2. Які параметри використовують для якісної та якісної оцінки забезпечення підприємства трудовими ресурсами?
3. Як отримати оцінку кваліфікаційного рівня працівників?
4. Які показники використовують для аналізу руху персоналу на підприємстві?
5. Яким чином використання робочого часу витрачається на обсяг виробництва?
6. Що показує показник продуктивності праці?



Тестові завдання для перевірки знань

1. Основними завданнями аналізу трудових ресурсів є:
а) підвищення кваліфікації працівників.
б) аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами.
в) оцінка впливу зовнішнього середовища на підприємство.
г) збільшення кількості працівників.

2. Що передбачає оцінка забезпечення трудовими ресурсами підприємства?
а) оцінка структури персоналу та його руху.
б) порівняння витрат на персонал із плановими показниками.
в) аналіз впливу плинності кадрів на продуктивність.
г) підвищення мотивації співробітників.

3. Які критерії використовують для аналізу якісного стану трудових ресурсів?
а) стаж роботи, рівень освіти, вікові групи.
б) чисельність працівників, планові витрати.
в) обсяги виробництва, якість продукції.
г) заробітна плата, умови праці.

4. Основним фактором, що впливає на плинність кадрів, є:
а) поганий стан виробничих приміщень.
б) низька заробітна плата та незадовільні умови праці.
в) високий рівень автоматизації виробництва.
г) відсутність адміністративних рішень.

5. Які напрямки аналізу використання робочого часу є основними?
а) оцінка ефективності колективу.
б) загальні та внутрішньозмінні втрати робочого часу.
в) визначення оптимальної кількості працівників.
г) аналіз впливу змін у технологіях.

6. Що входить до цілоденних втрат робочого часу?
а) додаткові відпустки та простої.
б) різниця між плановою та фактичною кількістю відпрацьованих днів.
в) низька продуктивність праці.
г) недостатня кваліфікація працівників.

7. Який із зазначених заходів спрямований на зниження витрат робочого часу?
а) удосконалення технології виробництва.
б) прийом нових працівників.
в) підвищення заробітної плати.
г) проведення корпоративних заходів.

8. Що є основною причиною непродуктивного використання робочого часу?
а) прогули працівників.
б) виправлення браку та виготовлення неякісної продукції.
в) додаткові лікарняні.
г) перерозподіл обов'язків серед працівників.



Практичне завдання з розв’язанням

4.1. У таблицях 4.4 та 4.5 надано інформацію про використання робочого часу та динаміку продуктивності праці на ТОВ «Дзвоник».

Таблиця 4.4– Використання робочого часу на ТОВ «Дзвоник»

Найменування показника	У попередньом у році	У звітном у році	Відхилення (+, -)	У% до попереднього року
1	2	3	4	5
1. Середньооблікова чисельність робітників	844	769	-75	91,1
2. Загальне число людино- днів, відпрацьованих усіма робітниками, тис.:				
а) всього	176,3	167,8	-8,5	95,2
б) в тому числі у вихідні та свята	1,53	1,49	-0,04	97,4
3. Загальне число людино-годин, відпрацьованих усіма робітниками, тис.:				
а) всього	1467,2	1412,8	-54,4	96,3
б) в тому числі надурочно	38, 2	46,3	8,1	121,2
в) у вихідні дні	34,1	39,2	5,1	115,3
4. Середнє число днів, відпрацьованих одним робочим				

Продовження таблиці 4.4

1	2	3	4	5
а) всього	208,9	218 , 2	9,3	104,5
б) в тому числі без урахування роботи у вихідні дні та свята	207,1	216,2	9, 1	104,4
5. Середнє число годин, відпрацьованих одним робітником	1738	1837	99	105,7
6. Середня тривалість робочого дня, год	8,32	8,42	0, 10	101,2
7. Середня тривалість робочого дня без обліку роботи у вихідні	8,20	8,26	0,06	100,7
8. Середня тривалість робочого дня без обліку роботи у вихідні та понаднормові	7,98	7,98	0	100

Необхідно:

1. Розрахувати вплив окремих факторів на продуктивність праці (за форматом таблиці 3).

2. Обчислити продуктивність праці за допомогою вартісних показників.

3. За результатами виконання кожного пункту сформувати аналітичні висновки.

Таблиця 4.5 – Динаміка продуктивності праці на ТОВ «Дзвоник»

Найменування показника	У попередньому році	У звітному році	Відхилення (+, -)	Темп зростання, %
1	2	3	4	5
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн	75326	112 334	37008	149,1
2. Середньооблікова чисельність працюючих, чол.	1065	960	-103	90,3
3. Середньооблікова чисельність робітників, чол.	844	769	-75	91,1
4. Загальне число відпрацьованих усіма робітниками за рік: а) тис. чол-дн б) тис. чол-год	176 , 3 1467,2	167,8 1412,8	-8, 5 -54,4	95,2 96,3
5. Середньорічне виробництво а) одного працюючого, грн б) одного робітника, грн	70729 89249	116 771 146 078	46042 56829	165,1 163,7
6. Середньоденна вироблення одного робочого, грн	427	669	242	156, 7
7. Середньогодинна виробіток одного робітника, грн	51,3	79,5	28,2	154,9

Таблиця 4.6 – Розрахунок впливу окремих факторів на продуктивність праці на ТОВ «Дзвоник»

Вихідні дані і фактори	Взаємодіючі показники				Узагальнюючий показник середньорічного вироблення одного працюючого	Відхилення
	питома вага робітників	середнє число днів роботи	середня тривалість робочого	середньо- годинне вироблення		
Попередній період						

Таблиця 4.7 – Продуктивність праці ТОВ «Дзвоник»

Найменування показника	За попередній рік	За звітний рік	Темп зростання,%
Випуск продукції, млн			

Рішення

Дані табл. 4.5 свідчать про те, що темпи зростання окремих видів продуктивності праці у звітному періоді в порівнянні з попереднім роком не однакові. Темпи зростання середньорічної виробітку одного працюючого на 1,4% вище темпів зростання середньорічної виробітку одного робітника.

Це є результатом поліпшення структури кадрів, тобто підвищення питомої ваги робітників. Темпи зростання середньорічного виробітку одного робітника вище темпів зростання середньоденної виробітку одного робітника на 7% (163,7-156,7), що є наслідком того, що кожен робочий відпрацював в середньому більше днів, ніж в попередньому періоді (див. табл. 4.5).

Важливо не тільки дати оцінку динаміки продуктивності праці, а й виявити вплив окремих факторів на неї. Розрахунок впливу окремих факторів на продуктивність праці на ТОВ «Дзвоник» подано в таблиці 4.8.

Таблиця 4.8 – Розрахунок впливу окремих факторів на продуктивність праці на ТОВ «Дзвоник»

Вихідні дані і фактори	Взаємодіючі показники				Узагальнюючий показник середньорічного вироблення одного працюючого	Відхилення
	питома вага робітників	середнє число днів роботи	середня тривалість робочого	середньо-годинне вироблення		
1	2	3	4	5	6	7
Попередній період	0,7925	208,9	8,32	51,340	70729	-

Продовження таблиці 4.8

1	2	3	4	5	6	7
Звітний період	0,7994	218,2	8,42	79,512	116 771	-
Відхилення	0,0069	9,3	0,10	28,172	46092	65,1
Збільшення питомої ваги робітників	0,0069	208,9	8,32	51,340	65,7	0,9
Збільшення числа днів роботи	0, 7994	9,3	8,32	51,340	3175,6	4,5
Підвищення тривалості зміни, ч	0,7994	218,2	0,1	51,340	895,5	1,3
Підвищення годинникового вироблення, грн	0,7994	218,2	8,42	28,172	41376	58,5

Темпи зростання середньоденної виробітку одного робітника вище його середньо-годинного вироблення на 1,8% (156,7-154,9), що викликано наявністю понаднормових годин.

З даних табл. 4.8 видно, що всі чотири фактори забезпечували зростання середньорічної виробітку одного працюючого. Найбільший вплив зробило зростання середньо-годинного вироблення одного робітника і збільшення числа днів роботи одним робітником.

Більш реальне зростання продуктивності праці відображають натуральні, а не вартісні показники. Для цього слід використовувати випуск готової продукції (табл. 4.9).

Таблиця 4.9 – Продуктивність праці ТОВ «Дзвоник»

Найменування показника	За попередній рік	За звітний рік	Темп зростання,%
Випуск продукції, млн	784,8	897,5	114,3
Середньооблікова чисельність працюючих, чол	1065	962	90,3
Середньорічне виробництво, млн	0,737	0,933	126,6

Отже, інтенсивні фактори росту продуктивності праці - це підвищення рівня механізації та автоматизації праці на основі впровадження нової техніки, прогресивної технології, вдосконалення організації виробництва і управління, впровадження прогресивних форм організації праці, підвищення кваліфікації праці, вдосконалення застосовуваних форм оплати та стимулювання праці та ін.



Завдання для самостійної роботи

4.1. На основі даних таблиці визначити абсолютний і відносний надлишок (нестачу) працівників.

Таблиця 4.10 – Вихідні дані щодо використання сировини на випуск продукції

Показники	План	Фактично
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн	82000	86000
2. Чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб	950	970

4.2. Провести факторний аналіз фонду оплати праці, визначивши вплив зміни середньоспискової чисельності персоналу та середньорічної заробітної плати. Зробити висновки на підставі даних таблиці.

Таблиця 4.11 – Вихідні дані щодо трудових ресурсів

Показники	Минулий період	Звітний період
1. Середньоспискова чисельність персоналу, осіб	110	115
2. Середньорічна заробітна плата, грн	820	860
3. Фонд оплати праці, тис. грн, в т. ч. за рахунок змін:	90200	98900
а) чисельності працюючих	?	?
б) середньорічної заробітної плати	?	?

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ ІІІ
АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ І РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА

Тема 5. Аналіз основних засобів та ефективності їх використання

Мета: засвоїти методику проведення аналізу основних засобів, дослідити інформаційне забезпечення для його реалізації, навчитись аналізувати динаміку, структуру та технічний стан основних засобів підприємства, використання основних засобів та визначення рівні його ефективності, а також засвоїти методи пошуку резервів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства.

План

5.1. Завдання аналізу основних засобів та інформаційне забезпечення для його реалізації.

5.2. Аналіз динаміки, структури та технічного стану основних засобів підприємства.

5.3. Аналіз використання основних засобів та визначення рівні його ефективності.

5.4. Аналіз резервів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства

Основні терміни і поняття

Аналіз забезпеченості підприємства, основні засоби, технічні можливості, виробництво, знос, амортизація, вартість, витрати, рух, фондоозброєність, фондовіддача, рентабельність.

Основні теоретичні положення

5.1. Завдання аналізу основних засобів та інформаційне забезпечення для його реалізації. Для ефективного функціонування підприємства необхідно вкладати значну частину капіталу в довгострокові матеріальні активи, що мають фізичну форму, виконують роль засобів праці та формують основу виробничого потенціалу підприємства, які називають основними засобами. Основні засоби – це матеріальні активи, що утримуються підприємством або установою з метою їх використання у виробничій діяльності, постачанні товарів, наданні послуг, передачі в оренду або здійсненні адміністративних, соціальних та культурних функцій. Очікуваний строк корисного використання таких активів перевищує один рік (або триває протягом операційного циклу, якщо він довший за рік).

Для цілей аналізу і управління основними засобами їх класифікують за певними критеріями (Рисунок 5.1).



Рисунок 5.1 – Класифікація основних засобів

З рисунку 5.1. видно, що основні засоби, які використовуються у виробництві, поділяють на певні групи, залежно від того, яку роль вони відіграють у виробничому процесі.

Частина основних засобів призначена для прямого впливу людини на виробничий процес, тобто є такими засобами праці, що безпосередньо впливають на оборотні засоби, перетворюючи їх у готову продукцію. Ці основні засоби називаються активною частиною і включають робочі машини, обладнання, транспорт, вимірювальні й регулюючі прилади, комп'ютерну техніку та лабораторне обладнання.

Існують також інші основні засоби, що безпосередньо не беруть участі у виробництві, але є необхідною умовою його здійснення. Відсутність таких засобів унеможливлює виробничий процес; до них нал

Інформаційною базою для проведення аналізу основних засобів виступають:

а) планові дані: бізнес-план підприємства, план технічного розвитку;

б) первинні документи: акт приймання-передачі основних засобів, акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів, акт на списання основних засобів, картка обліку руху основних засобів, інвентарна картка обліку основних засобів, інвентарний список основних засобів, розрахунок амортизації основних засобів.в) інформація з рахунків обліку: 10 «Основні засоби», 13 «Знос (амортизація) необоротних активів», 15 «Капітальні інвестиції», 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» та інших рахунків;

г) облікові регістри: журнал №4, відомість № 4.1;

д) фінансова звітність: форма №1 «Баланс» (звіт про фінансовий стан), форма №2 «Звіт про фінансові результати» (звіт про сукупний дохід), форма №3 «Звіт про власний капітал», форма №5 «Примітки до фінансової звітності» (розділ 2 «Основні засоби»);

е) статистична звітність: форма №1-підприємництво (річна) «Структурне обстеження підприємства», форма №1-підприємництво (коротка, річна) «Структурне обстеження підприємства», форма 11-ОЗ «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос)», форма №2-кб (потужності) «Звіт про введення в експлуатацію основних фондів, будівель, споруд та потужностей»;

є) інші джерела: результати попередніх аналітичних досліджень, дані про переоцінку основних засобів, проектно-кошторисна та технічна документація тощо.

5.2. Аналіз динаміки, структури та технічного стану основних засобів підприємства. Під час аналізу динаміки, складу та структури основних засобів необхідно:

– обчислити середньорічну вартість основних засобів і простежити динаміку її змін за кілька років;

– визначити співвідношення активної та пасивної частин основних засобів. Серед позитивних тенденцій – переважання активної частини

основних засобів над пасивною, а також випереджаючі темпи зростання активної частини порівняно з пасивною;

- дослідити рівень оновлення основних засобів;
- виявити причини змін у складі та структурі основних засобів.

Динаміку та структуру основних засобів оцінюють за допомогою аналітичних таблиць. Рівень оновлення основних засобів визначається коефіцієнтом оновлення, що розраховується як відношення вартості нових основних засобів, які надійшли за період аналізу, до їх загальної вартості на кінець року.

Для оцінки руху основних засобів важливі також коефіцієнт вибуття та коефіцієнт приросту. Коефіцієнт вибуття показує інтенсивність вибуття засобів з виробництва і визначається як співвідношення вартості засобів, що вибули за період, до вартості основних засобів на початок цього періоду. Коефіцієнт приросту обчислюється як відношення різниці між вартістю основних засобів на кінець і початок періоду до їх вартості на початок періоду.

Основними показниками забезпеченості підприємства основними виробничими засобами є фондоозброєність та технічна озброєність праці. Фондоозброєність праці визначається як відношення середньорічної вартості основних засобів до середньої чисельності працівників у найбільшу зміну. Технічна озброєність праці – це відношення вартості виробничого обладнання до середньої чисельності працівників у найбільшу зміну.

Технічний стан основних засобів оцінюється за віковим складом, який відображає питому вагу різних вікових груп у загальній кількості засобів цього виду, а також за коефіцієнтами зносу і придатності.

Коефіцієнт зносу визначається як відношення накопиченого зносу до первісної вартості основних засобів, при цьому його зростання свідчить про зниження оновлення матеріально-технічної бази підприємства. Коефіцієнт придатності обчислюється як відношення залишкової вартості основних засобів до їх первісної вартості.

В процесі аналізу результати розрахунків порівнюються з показниками минулих періодів та прогнозними значеннями, визначаються напрями змін. Окремо аналізуються темпи зростання фондоозброєності та технічної озброєності в порівнянні з темпами зростання продуктивності праці; бажано, щоб темпи зростання продуктивності праці перевищували темпи зростання цих показників.

5.3. Аналіз використання основних засобів та визначення рівні його ефективності. Аналіз ефективності використання основних засобів проводиться в кілька етапів:

1. Оцінка ефективності використання основних засобів.
2. Факторний аналіз показників ефективності.

3. Пошук резервів для підвищення ефективності використання основних засобів.

З метою проведення аналізу ефективності використовують групи показників: узагальнюючі показники (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних засобів); часткові показники (характеризують ефективність використання окремих груп і елементів основних засобів); техніко-експлуатаційні показники (визначають ефективність в розрізі екстенсивного та інтенсивного використання засобів); узагальнюючі показники ефективності.

Фондовіддача (у вартісному вираженні) розраховується як відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів, що показує ефективність вкладення капіталу. Зростання цього показника свідчить про розвиток підприємства.

Фондомісткість є оберненою величиною до фондовіддачі й визначається як відношення середньорічної вартості основних засобів до вартості виробленої продукції, показуючи, яка частка основних засобів припадає на кожну гривню продукції.

Рентабельність основних засобів обчислюється як відношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості основних засобів, відображаючи прибуток, що припадає на 1 гривню основних засобів.

Часткові показники дозволяють оцінити ефективність використання активної частини основних засобів До них відносяться:

– фондовіддача активної частини – співвідношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості активної частини основних засобів.

– фондомісткість активної частини – співвідношення середньорічної вартості активної частини до вартості продукції.

– рентабельність активної частини – співвідношення прибутку від основної діяльності до середньорічної вартості активної частини.

Зіставлення індексів фондовіддачі, фондомісткості і рентабельності, розрахованих для активної частини основних засобів, із загальними показниками допомагає виявити резерви для підвищення ефективності за рахунок більш інтенсивного використання активної частини.

Техніко-експлуатаційні показники. Техніко-експлуатаційні показники розглядаються у розрізі екстенсивного та інтенсивного використання обладнання. З метою визначення екстенсивного використання обладнання аналізується відпрацьований час, коефіцієнт змінності устаткування, структура машинного парку. А з метою інтенсивного – оцінюється обладнання за рівнем використання його потужності та продуктивності. Ці показники дозволяють оцінити, наскільки повно використовуються наявні потужності та обладнання, а також виявити можливості для підвищення продуктивності через кращу організацію процесів і оптимізацію використання основних засобів.

Відпрацьований час устаткування характеризується за балансом робочого часу в розрізі цехів і підрозділів. При цьому він поділяється на певні групи (Рисунок 5.2).

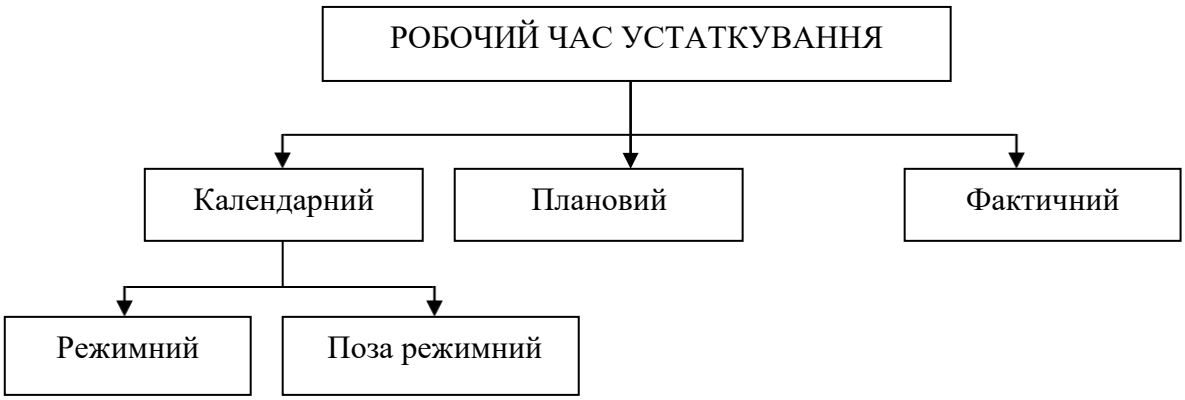


Рисунок 5.2 – Робочий час устаткування

Календарний фонд часу є загальним обсягом часу, доступним для роботи устаткування протягом року. Він визначається як добуток кількості календарних днів у році на кількість верстато-годин на добу і складається з режимного та позарежимного часу.

Види фонду часу:

1. Режимний фонд часу – визначається кількістю робочих днів у році, плановим коефіцієнтом змінності роботи устаткування та кількістю верстатів, що не перебувають у ремонті. Він враховує робочий час, доступний для виконання основних виробничих операцій.

2. Позарежимний час – включає вихідні та святкові дні, час на обідні перерви, а також час невиробничих змін та міжзмінних перерв.

3. Плановий фонд часу – це загальний обсяг часу, запланований для роботи устаткування, з урахуванням зупинок для ремонту та технічного обслуговування. Він відрізняється від режимного фонду тим, що з нього вираховуються планові зупинки обладнання.

4. Фактично використаний фонд часу –кількість реально відпрацьованих верстато-годин, що відображає фактичне завантаження устаткування.

Показники ефективності використання часу. Аналіз використання фонду робочого часу включає порівняння фактичного завантаження устаткування із запланованим (календарним, режимним та плановим фондами). У звязку з цим основними показники ефективності використання часу є:

Коефіцієнт екстенсивного використання — відношення фактичного або планового фонду часу до розрахункового, що показує ступінь використання виробничих потужностей.

Коефіцієнт інтенсивного використання — розраховується як відношення середньодобового випуску продукції до середньодобової виробничої потужності та характеризує інтенсивність використання основних засобів.

Аналіз факторів впливу. Щоб визначити ефективність використання основних засобів, аналізують тенденції змін показників завантаження та виробничих потужностей. Фактори, що впливають на зміну використання основних засобів, визначаються на основі формул розрахунку та факторного аналізу. Це дозволяє з'ясувати:

– вплив величини основних засобів: відхилення середньорічної вартості основних засобів від плану множиться на планову фондовіддачу, що дозволяє оцінити, як зміна капіталовкладень вплинула на обсяги виробництва;

– вплив фондовіддачі: її відхилення від плану множиться на фактичну середньорічну вартість основних засобів, що дозволяє оцінити зміни у виробництві через зміну продуктивності основних засобів.

Таким чином, систематичний облік і аналіз фонду робочого часу допомагає виявляти резерви для підвищення ефективності роботи обладнання та раціонального використання основних засобів підприємства.

5.4. Аналіз резервів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Під час проведення аналізу резервів підвищення ефективності використання основних засобів підприємства основна увага зосереджується на двох ключових напрямках: підвищення інтенсивності використання виробничих потужностей та екстенсивності їхнього навантаження.

Підвищення інтенсивності використання основних засобів. Інтенсивність використання виробничих потужностей підвищується шляхом:

1) Оптимізації технологічних процесів: забезпечення ритмічної та безперервної роботи через удосконалення процесів виробництва та концентрацію випуску однорідної продукції.

2) Покращення організації праці та вибору сировини: застосування сировини, яка відповідає вимогам технології, скорочує втрати часу на підготовку та обробку матеріалів.

3) Удосконалення робочих методик: регулярне оновлення технічних процесів і зменшення простоїв між операціями підвищує продуктивність одиниці обладнання.

Ці заходи сприяють збільшенню обсягів продукції, яка виробляється на одиницю часу та на один квадратний метр виробничої площі, що безпосередньо впливає на рентабельність підприємства.

Покращення екстенсивного використання основних засобів. Екстенсивне використання основних засобів передбачає:

4) Збільшення часу роботи обладнання: максимальне використання наявного устаткування протягом зміни, доби, місяця чи року. Це можливо за рахунок забезпечення правильної експлуатації обладнання та скорочення міжремонтних простоїв.

5) Збільшення кількості діючих одиниць устаткування: забезпечення своєчасного монтажу невстановленого обладнання та використання всіх встановлених одиниць, крім тих, які перебувають у плановому резерві або ремонті.

6) Підвищення коефіцієнта змінності: механізація допоміжних операцій дозволяє зменшити роботу вручну, що полегшує збільшення змінності роботи підприємства і допомагає зменшити потребу в додаткових робітниках.

Конкретні заходи для підвищення ефективності використання основних засобів:

– удосконалення обслуговування та ремонту устаткування: проведення своєчасного та якісного ремонту зменшує простої й оптимізує роботу устаткування;

– автоматизація та механізація допоміжних процесів: прискорення механізації транспортних і складських робіт ліквідовує диспропорції між основним і допоміжним виробництвом, що дозволяє підвищити коефіцієнт змінності;

– підвищення кваліфікації персоналу: забезпечення необхідної підготовки працівників, особливо тих, хто обслуговує основне устаткування, позитивно впливає на його ефективну роботу та зменшує аварії.

Оцінка резервів ефективності. Для оцінки резервів підвищення ефективності основних засобів застосовується факторний аналіз. Резерв збільшення випуску продукції завдяки введенню нового обладнання оцінюється множенням кількості введених одиниць устаткування на середньорічний обсяг виробітку. Резерв скорочення простоїв розраховується як добуток збільшення середньої кількості відпрацьованих днів кожної одиниці на можливу кількість обладнання та середньоденний виробіток. Резерв підвищення коефіцієнта змінності визначається множенням приросту коефіцієнта змінності на кількість робочих днів та фактичний виробіток за зміну.

Загальний комплекс заходів. Комплекс заходів із підвищення ефективності основних засобів повинен включати:

– ліквідацію простоїв та забезпечення своєчасного введення нових виробничих потужностей.

– інтенсифікацію виробничих процесів для максимального використання внутрішніх резервів підприємства.

– підвищення коефіцієнта змінності та повне використання робочих площ.

Загалом, ефективне управління основними засобами дозволяє підприємству збільшити виробництво, покращити використання ресурсів та досягти вищої економічної ефективності без значних капітальних вкладень у нове обладнання.



Питання для самоконтролю

1. Окресліть джерела інформації аналізу основних засобів.
2. Які показники характеризують рух основних засобів?
3. За якими коефіцієнтами оцінюється технічний стан основних засобів?
4. Як визначити рівень забезпеченості підприємства основними засобами?
5. Як оцінити ефективність використання основних засобів?
6. Що таке фондовіддача?
7. Назвіть резерви зростання обсягу виробництва за рахунок підвищення ефективності використання основних засобів.



Тестові завдання для перевірки знань

1. Який показник відображає інтенсивність вироблення основних засобів?
а) коефіцієнт приросту.
б) коефіцієнт вибуття.
в) коефіцієнти оновлення.
г) фондомісткість.

2. Як визначається рівень оновлення основних засобів?
а) відношення вартості нових основних засобів до їх загальної вартості на кінець року.
б) відношення вартості основних засобів до первісної вартості основних засобів.
в) забезпечення вартості основних засобів на початку і кінець року.
г) відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів.

3. Фондоозброєність праці визначається як:
а) відношення середньорічної вартості основних засобів до середньої чисельності працівників.
б) відношення середньорічної вартості активної частини основних засобів до вартості продукції.
в) відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів.
г) відношення вартості виробничої продукції до середньорічної вартості основних засобів.

4. Що характеризує коефіцієнт експорту основних засобів?
а) інтенсивність впровадження нових засобів у виробництво.
б) питому рахунку накопиченого зносу у першій вартості основних засобів.
в) співвідношення між активною і пасивною частинами основних засобів.
г) частку вартості основних засобів.

5. Що є узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів?

а) фондоозброєність.
б) фондовіддача.
в) технічна озброєність праці.
г) коефіцієнти змінності.

6. Що показує рентабельність основних засобів?
а) обсяг прибутку на одиницю основних засобів.
б) вартість виробленої продукції на одиницю основних засобів.
в) інтенсивність використання виробничих потужностей.
г) вартість нового обладнання, введеного в експлуатацію.

7. Які дії сприяють підвищенню інтенсивності використання основних засобів?
а) збільшення часу роботи обладнання.
б) удосконалення технологічних процесів.
в) проведення планових ремонтів.
г) підвищення кваліфікації персоналу.

8. Який із показників є оберненим до фондовіддачі?
а) фондоозброєність.
б) фондомісткість.
в) рентабельність.
г) технічна озброєність.

9. Що є резервом підвищення ефективності використання основних засобів?
а) автоматизація допоміжних процесів.
б) зниження коефіцієнта зміни.
в) збільшення часу простоїв обладнання.
г) виведення з використанням старого обладнання.

10. Що показує відповідність придатності основних засобів?
а) частку залишкової вартості основних засобів у їх первісній вартості.
б) вартість основних засобів, які вибули з використанням.
в) рівень амортизації основних засобів.
г) віднесення активної частини до загальної вартості основних засобів.



Практичне завдання з розв'язанням

5.1. Використовуючи надану інформацію про підприємство (див. Додатки А-В), виконати аналіз майнового стану ТОВ «Бантик» за наступними показниками: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт придатності основних засобів, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, частка основних засобів в активах, коефіцієнт мобільності активів.

Результати представити у вигляді таблиці (див. табл. 5.1) та графічно. Зробити аналітичний висновок.

Таблиця 5.1 – Аналіз майнового стану ТОВ «Бантик» за 2021–2023рр

Показник	Норматив	Значення показника				Оцінка показника за нормативом		
		2020	2021	2022	2023	2021	2022	2023

Рішення

Таблиця 5.2 – Аналіз майнового стану ТОВ «Бантик» за 2021–2023рр

Показник	Норматив	Значення показника				Оцінка показника за нормативом		
		2020	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Коефіцієнт зносу ОЗ	<0,5	-0,11	0,00	0,00	-0,10	в межах норми	в межах норми	в межах норми
Коефіцієнт придатності ОЗ	>0,5	0,89	1,00	1,00	0,90	в межах норми	в межах норми	в межах норми
Коефіцієнт оновлення	відсутній норматив	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
Коефіцієнт вибуття	відсутній норматив	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д	Н/Д
Частка основних засобів в активах	відсутній норматив	0,51	0,56	0,54	0,40	відсутній норматив	відсутній норматив	відсутній норматив
Коефіцієнт мобільності активів	збільшення	0,38	0,48	0,60	1,10	в межах норми	в межах норми	в межах норми

За результатами розрахунків зазначених коефіцієнтів, можна зробити наступні висновки:

1. Коефіцієнт зносу ОЗ протягом усього досліджуваного періоду знаходиться в межах норми та має досить високі показники. Це в свою чергу свідчить про те, що основні засоби підприємства знаходяться на початку строку свого корисного використання. Оскільки коефіцієнт придатності основних засобів є оберненим до коефіцієнта зносу основних засобів, то при аналізі цього показника формується аналогічний висновок. Показники коефіцієнту придатності ОЗ були в межах норми протягом усього досліджуваного періоду.

2. Коефіцієнти оновлення та вибуття основних засобів розрахувати неможливо через відсутність форми 5 у наданій фінансовій звітності ТОВ «Бантик».

3. Частка основних засобів у активах підприємства становила: на початку 2020 року – 51%, наприкінці 2021 року – 56%, наприкінці 2022 року – 54%, а наприкінці 2023 року – 40%. Оскільки нормативна оцінка частки основних засобів у активах підприємства відсутній, то нормативно оцінити основні засоби неможливо. Але, для підприємства що займається виготовленням та реалізацією продукції такий рівень показників є доволі

характерним. Зниження показника на кінець 2023 року можна пов’язати зі зменшенням балансової вартості основних засобів за рахунок їх зносу.

4. Коефіцієнт мобільності активів також зростає протягом усього періоду. Оскільки нормативним показником для цього коефіцієнта є збільшення, то те що відображено протягом періоду є позитивним знаком для підприємства.

Усе вище описане візуально відображається на графіку, представленомуна рисунку 5.3.

Проаналізувавши графік, можна побачити, що тенденцію до стрімкого зростання має лише коефіцієнт мобільності активів, в той час як інші коефіцієнти зростали до кінця періоду 2022 року, але пішли на спад у кінці періоду 2023 року.

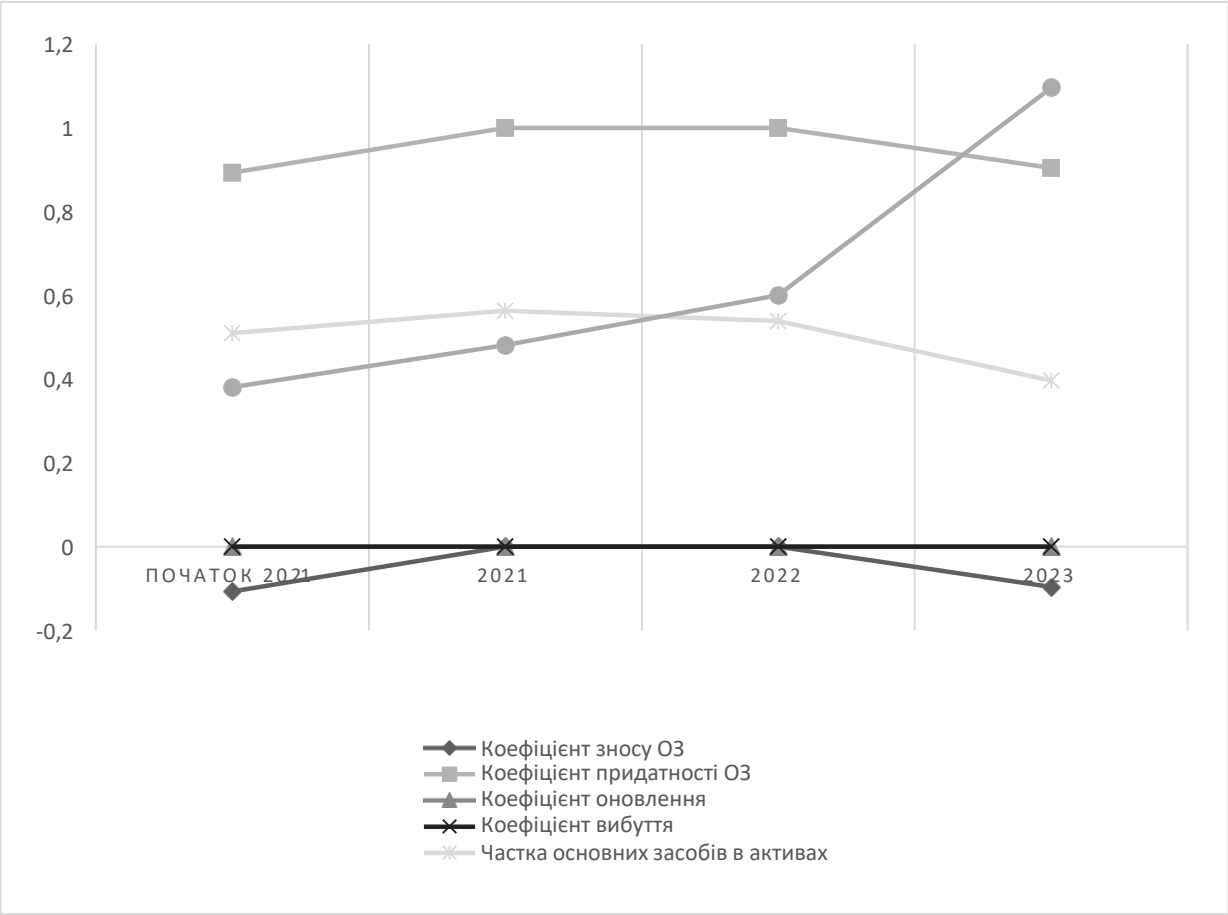


Рисунок 5.3 – Показники майнового стану ТОВ «Бантик» за 2021–2023рр



Завдання для самостійної роботи

5.1. Використовуючи надану інформацію про підприємство (див. Додатки), виконати аналіз майнового стану ТОВ «Бантик» за наступними показниками: коефіцієнт автономії, коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт забезпеченості власними

оборотними коштами;. Результати представити у вигляді таблиці та графічно. Зробити аналітичний висновок.

5.2. Необхідно дослідити показники забезпеченості основними засобами (коефіцієнт придатності, коефіцієнт зносу, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту). Зробити висновки.

Таблиця 5.3 – Вихідні дані щодо основних засобів

Показники	Значення
1. Первісна вартість основних засобів на початок року	1400
2. Первісна вартість основних засобів на кінець року	1500
3. Знос основних засобів	160
4. Вартість основних засобів, що надійшли протягом року	80
5. Вартість основних засобів, що вибули протягом року т	60

5.3. Визначити показники ефективності використання основних засобів (фондовіддача, фондоємність, фондоозброєність) для 2022 і 2023 років. Порівняти їх у динаміці та зробити висновки.

Таблиця 5.4 – Вихідні дані про підприємство

Показники	2022	2023
Вартість виготовленої продукції, грн	895680	892789
Середньорічна вартість основних фондів, грн	760980	776544
Чисельність працівників, чол.	120	118

Тема 6. Аналіз виробничої програми та реалізації продукції

Мета: засвоїти основні методи проведення аналізу виробничої програми, дослідити інформаційне забезпечення аналізу, його зміст та завдання, навчитись проводити аналіз формування виробничої програми, динаміки та структури виробництва і реалізації, виконання виробничої програми, засвоїти основні підходи до пошуку резервів збільшення виробництва і реалізації продукції.

План

6.1. Інформаційне забезпечення аналізу виробничої програми, його зміст та завдання.

6.2. Аналіз формування виробничої програми.

6.3. Аналіз динаміки та структури виробництва і реалізації.

6.4. Аналіз виконання виробничої програми.

6.5. Аналіз резервів збільшення виробництва і реалізації продукції.

Основні терміни і поняття

Аналіз виробництва, реалізація, виробничі потужності, виробнича собівартість, конкурентоспроможність продукції, попит, обсяг реалізації, точка беззбитковості, цінова еластичність.

Основні теоретичні положення

6.1. Інформаційне забезпечення аналізу виробничої програми, його зміст та завдання. В умовах ринкової економіки підприємства самостійно планують обсяги виробництва та продажу своєї продукції, враховуючи власні ресурси, потреби споживачів і рівень насиченості ринку. Формуючи свою виробничу стратегію, підприємства повинні дотримуватися принципу, що виробляти слід тільки ту продукцію і в таких обсягах, які можна буде реально продати.

Враховуючи це, аналіз господарської діяльності має на меті допомогти оптимізувати обсяги і структуру продукції необхідної якості, яка повинна бути виготовлена протягом аналізованого періоду для подальшої реалізації з урахуванням ресурсних можливостей підприємства, потреб споживачів та рівня насиченості ринку. Таким чином, головною метою аналізу виробництва та реалізації є формування оптимальної виробничої програми.

Виробнича програма – це набір завдань виробничої діяльності, що визначають максимально можливі обсяги виробництва та продажу продукції заданого асортименту та якості в установлені терміни, з найкращим використанням виробничих можливостей і в умовах зовнішнього економічного середовища для стабільного насичення ринку конкурентоспроможною продукцією та досягнення високих фінансових результатів.

Основні завдання аналізу виробництва та реалізації включають:

- аналіз попиту та оцінку конкурентоспроможності продукції;
- аналіз виробничих можливостей підприємства;
- аналіз динаміки виробництва та реалізації продукції;
- оцінка виконання планових (договірних) завдань за обсягом, структурою, термінами та якістю;
- визначення впливу внутрішніх і зовнішніх факторів на виконання завдань;
- пошук резервів збільшення випуску та реалізації продукції та розробка рекомендацій щодо їх впровадження.

Таким чином, в процесі аналізу виділяють такі основні напрямки досліджень:

1) аналіз формування виробничої програми;
2) аналіз динаміки та структури виробництва;
3) аналіз виконання виробничої програми;
4) аналіз резервів виробництва та реалізації продукції.

Інформаційне забезпечення для аналізу виробництва і реалізації продукції включає:

- планові дані: план підприємства, план відвантаження та реалізації продукції, оперативні графіки;
- первинні документи: договори, акти приймання, акти про брак,

відомості випуску готової продукції, накладні на здачу готової продукції на склад, прибутково-видаткові накладні, сертифікати якості, товарно-транспортні накладні;

– інформація з рахунків обліку: рахунки 23 «Виробництво», 26 «Готова продукція», 36 «Розрахунки з покупцями і замовниками», 90 «Собівартість реалізації» та ін.;

– облікові регістри: журнали 5, 5А;

– фінансова звітність: баланс (форма №1), звіт про фінансові результати (форма №2), примітки до фінансової звітності (форма №5);

– статистична звітність: форма №1П-НПП (річна) «Звіт про виробництво і реалізацію продукції», форма №1-П (місячна) «Звіт про виробництво продукції», форма №1-підприємництво (річна) «Структурне обстеження підприємства» та інші;

– інші джерела, такі як результати маркетингових досліджень та попередніх аналітичних розслідувань.

6.2. Аналіз формування виробничої програми. Аналіз формування виробничої програми має охоплювати два основні напрямки:

1) аналіз ринку продукції, що виробляє підприємство;
2) аналіз ресурсних можливостей підприємства.

Дослідження ринку продукції здійснюється з метою вивчення споживчих потреб та рівня насиченості ринку. Для цього проводиться маркетинговий аналіз, що дозволяє визначити важливі параметри, на основі яких формується виробнича програма підприємства, а саме:

– попит на продукцію;
– конкурентоспроможність продукції;
– критичний обсяг продажу;
– цінова політика;
– напрями та умови реалізації продукції тощо.

Попит на продукцію є сукупністю потреб та мотивацій споживачів щодо певного товару чи послуги. Він вимірюється через задоволеність потреб і ступінь мотивації до придбання. Попит на товар є еластичним і залежить від кількох факторів, таких як ціна товару, його якість, доходи споживачів, їхні переваги, ціни на взаємозамінні товари, очікувані зміни доходів і цін, а також рівень насиченості ринку.

Цінова еластичність попиту (ЕР) вимірюється відповідним коефіцієнтом:

$$\text{Ep} = \frac{\Delta Qi,\%}{\Delta\, Pi,\%}, \qquad (6.1)$$

де ΔQi - відносна зміна попиту на і-ту продукцію,%; ΔРі - відносна зміна ціни на і-ту продукцію, %.

Еластичність попиту за доходом (Ed) показує ступінь чутливості попиту на товар при зміні доходу споживачів і вимірюється наступним коефіцієнтом:

$$\mathrm{E}d = \frac{\Delta Qi,\%}{\Delta\, Di,\%}, \quad (6.2)$$

де ΔDi - відносна зміна доходу покупців, %.

Якщо значення цих коефіцієнтів перевищує одиницю, попит на товар вважається еластичним, тобто будь-які зміни ціни чи доходу споживачів впливатимуть на обсяг продукції, яку вони готові придбати.

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність характеристик (ціна, якість, собівартість тощо), що дають їй перевагу на зовнішньому ринку і забезпечують успішну реалізацію в умовах конкуренції.

На конкурентоспроможність продукції впливають кілька факторів, які визначають не лише економічне середовище (такі як місткість ринку, рівень його насиченості, ступінь монополізації тощо), а й ті, що формують можливості для виробництва та збуту товарів. До таких факторів відносяться технічний рівень виробництва, кадрове забезпечення, фінансові можливості підприємства, якість сировинних ресурсів тощо.

Оцінка конкурентоспроможності продукції проводиться різними методами, які по-різному враховують вплив зазначених факторів. Серед найбільш популярних підходів – оцінка на основі рейтингу продукції, обсягу продажу, диференціальний підхід та порівняння з еталонними характеристиками.

Методика оцінки конкурентоспроможності продукції на основі її рейтингу – це найпростіший різновид комплексної оцінки якості на основі технічних параметрів. Рейтинг продукції (Pt) при цьому розраховується за формулою:

$$Pt = \prod_{i=1}^{n} Qi, \quad (6.3)$$

де Qi – відносний показник якості товару; n – кількість одиничних показників якості, взятих для оцінки.

Недоліком даної методики є те, що вона не охоплює характеристики продукції повною мірою, зокрема не враховуються економічні показники та показники зовнішнього формування конкурентоспроможності.

Методика оцінки конкурентоспроможності продукції за обсягом продажу ґрунтується на визначенні показника конкурентоспроможності за наступною формулою:

$$Kij = \sum_{i=1}^{n} ai \times bi \to 1, \quad (6.4)$$

де Кij – конкурентоспроможність і-ої продукції на j-ому ринку; ai – питома вага і-го товару в обсязі продажу, за період який аналізують; bi – показник значимості ринку, на якому представлено продукцію підприємства.

Для зовнішніх ринків промислово розвинутих країн рекомендовано приймати значимість ринку рівною 1, для зовнішніх ринків інших країн – 0,7, а для внутрішнього ринку – 0,5.

Основним недоліком цього підходу є його обмеженість у застосуванні для оцінки товарів-конкурентів між фірмами, оскільки достовірна інформація про обсяг продажу конкретних товарів у конкурентів зазвичай є недоступною.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності базується на використані і співставленні одиничних параметрів аналізованої продукції та бази порівняння. Якщо за базу оцінки береться потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності по і-ому параметру (qi) здійснюється за формулою:

$$Qi = \frac{Pi}{Pio} \times 100\%, \quad (6.5)$$

де Pi - величина і -го параметра для продукції, що аналізується; Pio - величина і -го параметра, за якого потреба задовольняється повністю.

Цей метод дозволяє лише зафіксувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції або виявити її недоліки в порівнянні з аналогічним товаром. Однак він не враховує, як різні параметри впливають на перевагу споживача при виборі товару та не оцінює вагомість кожного з цих параметрів

Метод оцінки конкурентоспроможності продукції на основі порівняння з еталоном включає розрахунок одиничних, групових та інтегральних показників.

Груповий показник (G) об'єднує одиничні показники, що відносяться до однорідної групи параметрів (технічних, економічних, естетичних), з урахуванням вагових коефіцієнтів, визначених експертним шляхом. Формула для групового показника виглядає так:

$$G = \sum Qi \times Xi, \quad (6.6)$$

Інтегральний показник (I) характеризує відношення групового показника за технічними параметрами (Gm) до групового показника за економічними параметрами (Ge):

$$\mathrm{I} = \frac{Gm}{Ge}, \quad (6.7)$$

Якщо інтегральний показник менший за 1, то аналізована продукція поступається еталону за конкурентними властивостями. Якщо ж інтегральний показник більший за 1, то продукція перевищує еталон за своїми характеристиками.

Узагальнено процес аналізу конкурентоспроможності можна представити у вигляді схеми (Рисунок 6.1).

Критичний обсяг реалізації визначає мінімальний обсяг поставок, який дозволяє підприємству уникнути банкрутства. Це обсяг продажу продукції чи надання послуг, при якому витрати на виробництво та збут продукції рівні доходу від її реалізації.

Іншими словами, критичний обсяг реалізації або точка беззбитковості (ТБ) визначається через співвідношення між виручкою від продажу продукції (ВР) і сумою постійних витрат (ПВ) та змінних витрат (ЗВ).

Для зменшення критичного обсягу реалізації потрібно або підвищувати ціну продукції, або зменшувати постійні витрати. Підвищення ціни збільшує прибуток, а скорочення постійних витрат дозволяє зменшити витрати, які не є обов'язковими для виробництва. Сума

прибутку (Пр) та постійних витрат підприємства утворює маржинальний дохід (МД), який також можна обчислити як різницю між виручкою від реалізації та змінними витратами.

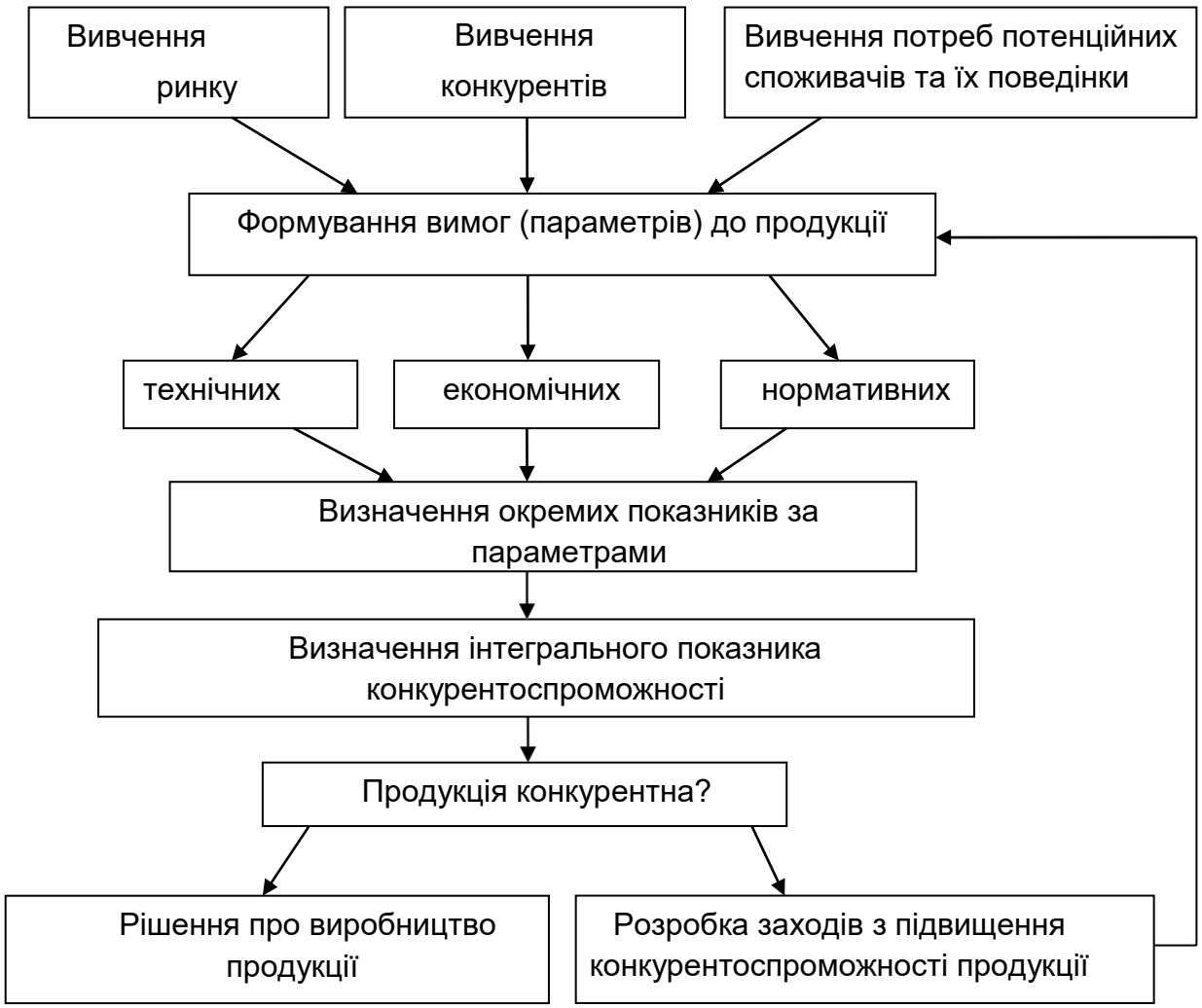


Рисунок 6.1 – Алгоритм аналізу конкурентоспроможності продукції

Графічне зображення критичного обсягу реалізації представлено на Рисунок 6.2.

Коефіцієнтний підхід до визначення критичного обсягу реалізації полягає у розрахунку точки беззбитковості за такою формулою:

$$Q = \frac{FC}{P - FVC}, \tag{6.8}$$

де: Q – точка беззбитковості (критичний обсяг реалізації); FC – сума постійних витрат; P – ціна за одиницю продукції; FVC – змінні витрати на одиницю продукції.

Критичний обсяг реалізації є важливим показником при формуванні виробничої програми підприємства.

Цінова політика також є важливим аспектом при створенні виробничої програми. Правильне визначення цінової політики дозволяє досягти як короткострокових, так і довгострокових цілей підприємства,

таких як завоювання частки ринку, забезпечення конкурентоспроможності, покриття витрат та максимізація прибутку.

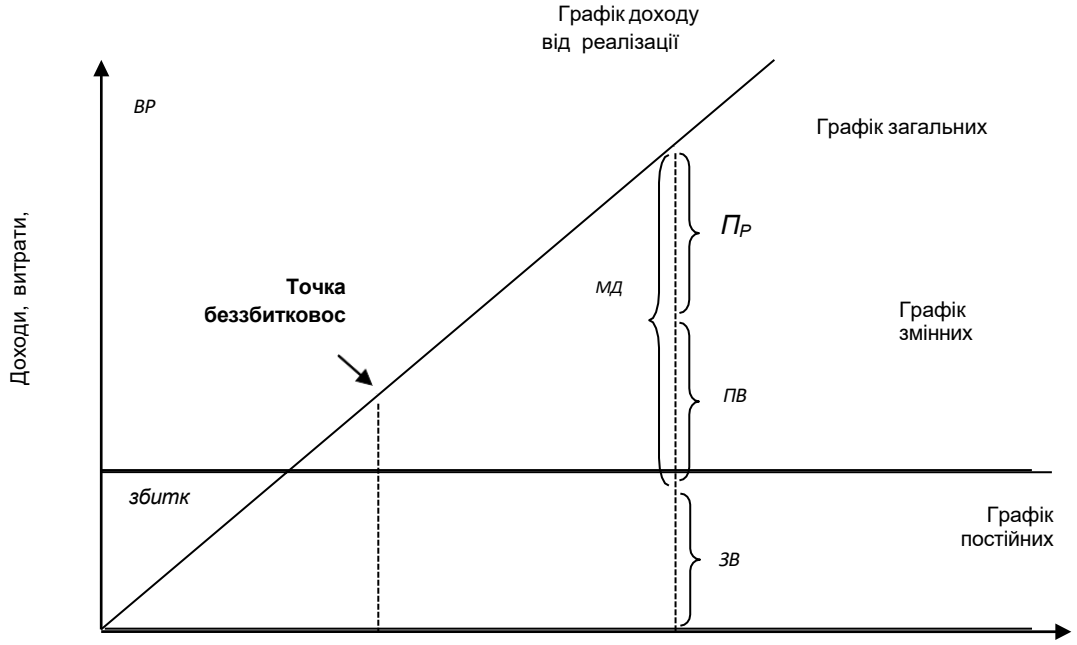


Рисунок 6.2. Графічне зображення точки беззбитковості

При вивченні цінової політики необхідно з'ясувати:

- наскільки ціни покривають витрати підприємства;
- чи використовуються знижки для споживачів;
- як зміни попиту та купівельної спроможності впливають на ціни;
- як ціни підприємства порівнюються з цінами конкурентів;
- яка державна політика щодо ціноутворення на аналогічні товари.
- аналіз напрямів і умов реалізації продукції включає:
- динаміку та структуру каналів збуту;
- частку підприємства на ринку;
- умови збуту продукції;
- резерви для розширення мережі реалізації продукції.

Окрім маркетингового аналізу, важливим етапом при формуванні виробничої програми є оцінка ресурсних можливостей підприємства та його організаційно-технічного рівня.

Ресурсні можливості підприємства або його виробничий потенціал визначаються через рівень забезпеченості трудовими ресурсами та засобами праці.

Організаційно-технічний рівень виробництва оцінюється за ступенем досконалості технічної бази підприємства та організації виробничих процесів. Він включає:

Технічний рівень виробництва – оцінка забезпеченості підприємства основними засобами, їх технічного стану, рівня автоматизації та оновлення обладнання;

Рівень організації виробництва – оцінка рівня спеціалізації, концентрації виробництва, тривалості виробничого циклу, ритмічності виробництва та організації праці;

Рівень управління – оцінка організаційної структури управління, системи менеджменту та кваліфікації управлінського персоналу. Важливими показниками є: управлінські витрати на одиницю продукції, частка управлінських кадрів у загальному складі персоналу, технічна озброєність апарату управління, частка заробітної плати керівництва в загальному фонді оплати праці підприємства.

6.3. Аналіз динаміки та структури виробництва і реалізації. Динаміка виробництва і реалізації продукції є важливим аспектом аналізу, оскільки вона відображає зміни в обсягах випуску та реалізації товарів або послуг підприємством. Для оцінки динаміки порівнюють фактичні (звітні) значення показників з даними попередніх періодів, що дозволяє визначити абсолютні (приплив чи зниження) та відносні (темпи росту, приросту) зміни.

Абсолютні зміни – визначаються як різниця між значеннями показників за два періоди (наприклад, поточний рік та попередній). Вони можуть бути виражені в одиничних або грошових одиницях і дозволяють оцінити загальний приріст або зниження обсягів виробництва чи реалізації.

Відносні зміни – визначаються через темпи росту або приросту, які дозволяють оцінити ступінь зміни показника у відсотках. Темпи росту можна обчислювати як базисні (відносно базового року) або ланцюгові (відносно попереднього періоду).

Абсолютне значення 1% приросту. Це величина, на яку зростає показник при збільшенні на 1% за певний період. Таке значення є важливим для визначення більш тонких змін у темпах росту. Базисні темпи росту обчислюються відносно стартового року. Ланцюгові темпи росту вимірюють зміну від одного періоду до наступного.

Середньорічні показники. Середньорічний абсолютний приріст – середнє значення абсолютних змін за кілька років. Середньорічні темпи росту і приросту – показники, які демонструють середній річний приріст чи спад.

Оцінка обсягів. Валова продукція – це вартість усієї продукції, виготовленої підприємством, включаючи незавершене виробництво. Виражається в діючих або зіставних цінах для нейтралізації інфляції. Товарна продукція – це валова продукція без залишків незавершеного виробництва та внутрішньогосподарського обороту. Може збігатися з валовою продукцією, якщо немає незавершеного виробництва. Саме обсяг реалізації продукції визначається через обсяги відвантаження продукції або через її оплату (чистий дохід) і враховується в діючих, планових та зіставних цінах.

Асортимент продукції. Оцінка динаміки виробництва і реалізації продукції повинна включати аналіз асортименту продукції, тобто перелік усіх видів продукції з обсягами їхнього виробництва за кожним найменуванням.

Важливо проводити аналіз залишків готової продукції на складах. Наявність залежалої продукції може свідчити про зниження попиту, а також привести до зростання витрат на її зберігання. Необхідно визначити оптимальний розмір запасів для уникнення проблем із постачанням продукції.

Структура виробництва та реалізації. Аналіз структури виробництва і реалізації продукції здійснюється за питомою вагою кожної номенклатурної позиції в загальному обсязі. Це дозволяє зрозуміти співвідношення окремих видів продукції у загальному виробничому процесі або обсязі продажу.

Оновлення асортименту. Оновлення асортименту – це процес заміни застарілих і непопулярних товарів на нові, більш конкурентоспроможні або технологічно вдосконалені продукти. Аналіз динаміки та структури реалізації дозволяє приймати рішення про необхідність оновлення асортименту. Коефіцієнт оновлення асортименту обчислюється як відношення кількості нових або оновлених товарів до загальної кількості продукції, що випускається підприємством. Високий коефіцієнт оновлення асортименту свідчить про високий рівень адаптації підприємства до змін на ринку і попиту споживачів.

Таким чином, аналіз динаміки та структури виробництва і реалізації продукції дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо визначення тенденцій зміни попиту і пропозиції на ринку, оптимізації виробничих процесів і реалізації продукції, оновлення асортименту та покращення конкурентоспроможності продукції.

6.4. Аналіз виконання виробничої програми. Аналіз виконання виробничої програми є важливим інструментом для оцінки ефективності виробництва і дозволяє виявити відхилення від запланованих показників у кількості, якості, асортименті та термінах виробництва та реалізації продукції.

Основні етапи аналізу:

1. Загальна оцінка виконання виробничої програми – оцінюється виконання програми в цілому, як за абсолютними показниками (обсяг виробництва і реалізації), так і за термінами і якістю.

2. Аналіз за наростаючим підсумком з початку року для більш детального розуміння змін і тенденцій.

3. Аналіз виконання за асортиментом – порівнюються фактичні результати з плановими за кожним видом продукції. Оцінка здійснюється за допомогою коефіцієнта виконання виробничої програми за асортиментом (Касортим).

$$\text{Касортим} = \frac{V\text{ф}}{Vn} \times 100\%, \quad (6.9)$$

де, Vф - фактичний випуск продукції у межах плану; Vn - плановий випуск продукції.

Перевиконання по одному виду продукції не зараховується для покриття недопостачання іншого виду. Показник не може перевищувати 100%.

4. Аналіз виконання за якістю - оцінка якості продукції передбачає аналіз таких напрямів:

– ступінь виконання завдань щодо якості.

– вивчення факторів, що вплинули на зміну якості продукції.

– визначення причин виробництва продукції невідповідної якості.

– оцінка впливу якості продукції на фінансові результати (вартісні показники діяльності підприємства).

– різні рівні якості продукції: абсолютний рівень якості: визначається без порівняння з іншими аналогами. Це оцінка на основі обраних показників якості; відносний рівень: порівняння показників якості з кращими аналогами продукції (вітчизняними або зарубіжними); перспективний рівень: оцінка з урахуванням можливих змін і розвитку технологій та науки; оптимальний рівень: рівень, при якому витрати на виробництво і використання продукції мінімальні для визначених умов споживання.

Сигнальні показники якості. Особливу увагу слід приділяти так званим сигнальним показникам, які сигналізують про відхилення в якості продукції:

– кількість рекламацій і претензій від споживачів.

– сума штрафів за поставку неякісної продукції.

– зниження рівня сортності продукції.

– обсяги виробничого браку та відходів.

Узагальнена оцінка якості продукції. Узагальнену оцінку якості можна здійснювати різними методами. Найбільш розповсюдженими є:

1) Метод порівняння питомої ваги: порівнюються фактичні показники якості з плановими та з фактичними показниками попередніх періодів.

2) Метод середнього коефіцієнта сортності: розраховується питома вага продукції кожної категорії сорту в загальному випуску, враховується кількість продукції, яка була здана з першого подання, а також кількість виробів, переведених у нижчий сорт.

Виконання за асортиментом. Якщо коефіцієнт виконання за асортиментом менший за 100%, це свідчить про недопоставки продукції, що може негативно позначитися на задоволеності споживачів та виконанні контрактів.

Виконання за якістю. Якщо продукція не відповідає встановленим вимогам, це може призвести до рекламацій, штрафів і зниження конкурентоспроможності підприємства.

Виконання за термінами. Невиконання виробничої програми за термінами поставок може призвести до втрати клієнтів, не виконаних замовлень і штрафів.

Аналіз виконання виробничої програми є важливим інструментом для коригування виробничих планів, вдосконалення технологій, а також для забезпечення відповідності продукції вимогам ринку.

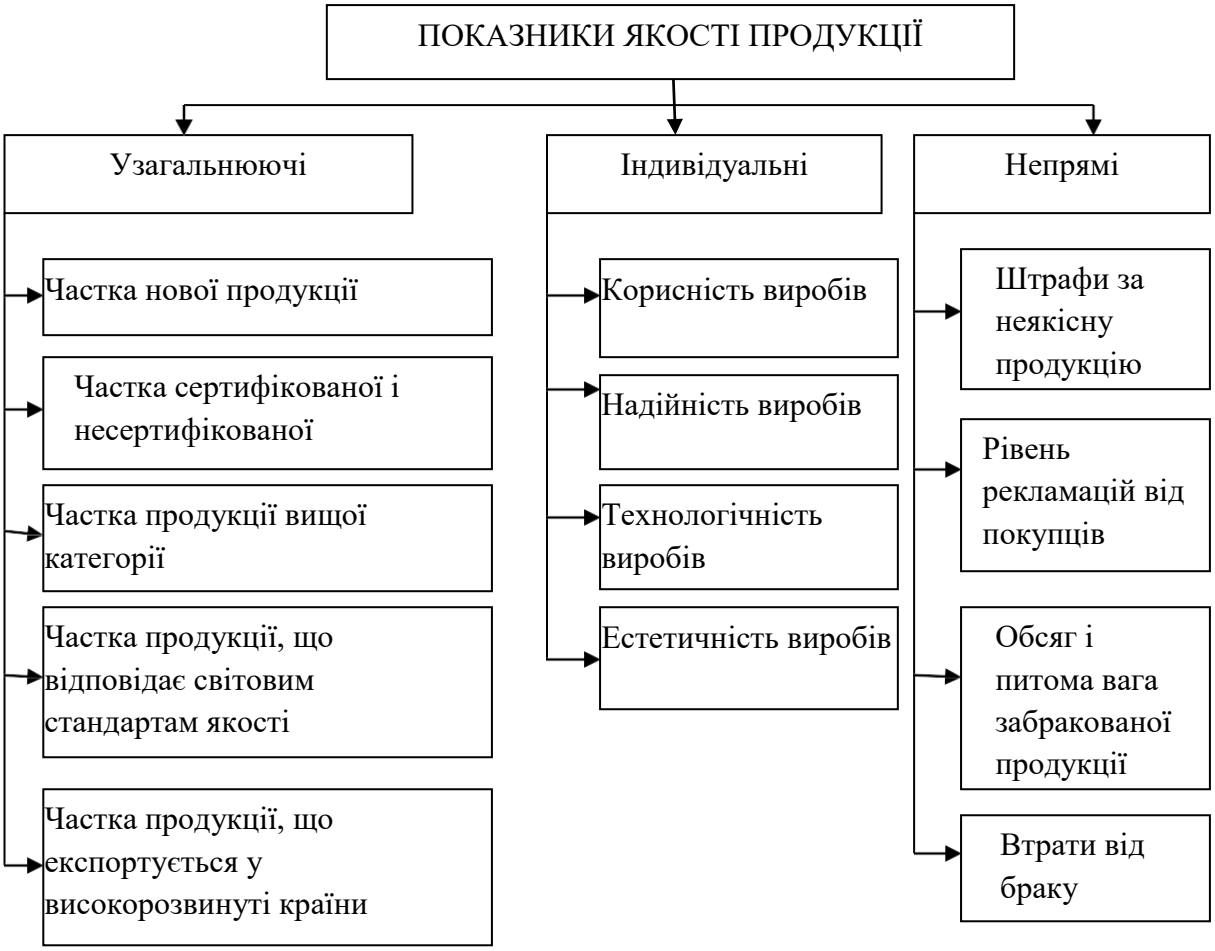


Рисунок 6.3 – Показники якості продукції

Крім аналізу виконання виробничої програми за кількістю, якістю та асортиментом, важливим елементом є детальна оцінка коефіцієнтів сортності, ритмічності та впливу різних факторів на виконання виробничої програми.

Коефіцієнт сортності. Коефіцієнт сортності дозволяє вимірювати втрати в обсязі випуску продукції через зниження її якості (сортності). Якщо продукція випускається за ціною найвищого сорту, то коефіцієнт сортності розраховується як відношення вартості фактично випущеної продукції до вартості продукції, яка була б випущена за найвищим сортом. Цей коефіцієнт показує, наскільки ефективно використовується потенціал виробництва, визначаючи рівень відхилення від бажаного стандарту якості.

3) Бальний метод. Цей метод передбачає присвоєння кожному сорту продукції певної кількості балів в залежності від якості. Після цього обчислюється середньозважений бал, враховуючи кількість продукції, що отримала той чи інший бал. Це дає можливість оцінити загальний рівень якості продукції.

4) Метод порівняння втрат від браку. Визначення втрат від браку за цим методом передбачає порівняння фактичних втрат у звітному періоді з втратами в попередні періоди. Важливо також визначити частку браку в загальному обсязі випуску продукції та оцінити, скільки продукції було втрачено через брак. Це дозволяє виявити ефективність контрольних систем і технологічних процесів.

5) Метод порівняння фактичного випуску з плановим за категорією якості:

Для цього методу використовують коефіцієнт виконання виробничої програми за якістю (Кяк), який обчислюється як відношення фактичного випуску продукції відповідного сорту до планового випуску продукції.

$$\text{Кяк} = \frac{V\text{ф}}{V\text{п}} \times 100\%, \qquad (6.9)$$

де Vф – фактичний випуск продукції відповідного сорту в межах плану; Vп – плановий випуск продукції, тис.грн.

Цей коефіцієнт дає чітке уявлення про те, наскільки фактична якість продукції відповідає запланованій.

Аналіз виконання виробничої програми за термінами поставок. Ритмічність – це випуск продукції за графіком протягом певного часу (декада, місяць, рік). Порушення ритмічності призводить до низки негативних наслідків: зниження якості продукції, невиконання договірних зобов'язань, зростання собівартості, зниження прибутку, погіршення фінансового стану підприємства.

Коефіцієнт ритмічності (Критм) розраховується як відношення фактичної частки випуску продукції за кожний період до її планового рівня.

Коефіцієнт варіації (Кв) визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від плану до середнього планового випуску продукції за період (день, декада, місяць).

Коефіцієнт аритмічності (Каритм) розраховується як підсумок додатних і від'ємних відхилень від плану за кожний день (декаду, місяць). Чим вищий цей коефіцієнт, тим більше порушена ритмічність. Основними причинами аритмічної роботи є низький рівень організації виробництва; проблеми з технологією або матеріально-технічним забезпеченням; прості на підприємстві через неналежну організацію праці або недостатнє постачання сировини.

Комплексний показник виконання виробничої програми. Цей показник розраховується як добуток коефіцієнтів виконання виробничої програми за асортиментом, якістю та термінами. Важливо враховувати, що для

комплексної оцінки повинні бути узгоджені показники за усіма трьома аспектами.

6.5. Аналіз резервів збільшення виробництва і реалізації продукції. Резерви для збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції – це невикористані можливості, що дозволяють підвищити ефективність виробництва та поліпшити фінансові результати підприємства. Збільшення ефективності може відбуватись через:

– ліквідацію непродуктивних витрат.

– впровадження науково-технічного прогресу, нових технологій та техніки.

– етапи пошуку резервів виробництва та реалізації продукції:

Оцінка зовнішніх і внутрішніх резервів. Зовнішні резерви формуються через зміну ринкових умов, попиту на продукцію, конкурентоспроможність підприємства, а також стан ринків капіталу, матеріалів і робочої сили. Внутрішні резерви пов'язані з використанням виробничого потенціалу підприємства, зокрема оптимізацією виробничих процесів, підвищенням продуктивності праці та вдосконаленням технологій.

Інтенсивні та екстенсивні резерви. Екстенсивні резерви потребують додаткових фінансових вкладень для нарощування виробничих потужностей (наприклад, через залучення додаткових трудових ресурсів або купівлю нового обладнання). Інтенсивні резерви більш економічно ефективні, оскільки вони не вимагають значних фінансових витрат і пов'язані з оптимізацією існуючих процесів:

– організаційних: покращення управління, оптимізація використання робочого часу, підвищення ритмічності.

– економічних: покращення використання виробничих ресурсів, зниження витрат на одиницю продукції.

– соціальних: поліпшення умов праці, підвищення кваліфікації працівників, зменшення плинності кадрів.

Розробка заходів з реалізації резервів. На цьому етапі аналізу розробляється програма реалізації виявлених резервів. Програма включає терміни впровадження, необхідні ресурси та очікувані результати (ефекти від впровадження).

Загалом, комплексний аналіз виконання виробничої програми та виявлення резервів для її покращення дозволяє підприємству підвищити ефективність виробництва, знизити витрати і поліпшити фінансові результати.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте завдання аналізу виробництва та реалізації продукції.
2. Що таке «виробнича програма підприємства»?
3. Вкажіть джерела інформації, які використовуються для аналізу

виробництва і реалізації продукції.

4. Назвіть напрями аналізу формування виробничої програми.
5. Що таке точка беззбитковості або критична маса продажу?
6. Як відбувається оцінка виконання виробничої програми?
7. Як аналізується якість продукції?
8. За допомогою яких показників аналізується ритмічність виробництва?
9. Розкрийте методику аналізу резервів виробництва та реалізації.



Тестові завдання для перевірки знань

1. Що є основним завданням аналізу ринку продукції?
а) визначення собівартості продукції
б) вивчення споживчих потреб та насиченості ринку
с) оцінка технічного стану обладнання
г) розрахунок рентабельності підприємства

2. Який фактор не впливає на попит на продукцію?
а) ціна товару
б) якість продукції
в) темпи приросту виробництва на підприємствах
г) доходи споживачів

3. Що таке конкурентоспроможність продукції?
а) здатність продукції відповідати технічним стандартам
б) сукупність характеристик, що забезпечують успішну реалізацію продукції в умовах конкуренції
в) обсяг реалізованої продукції на міжнародному ринку
г) максимально можливий обсяг продажу

4. Що визначає технічний рівень виробництва?
а) рівень організації управління
б) забезпеченість основними засобами, їх технічний стан та рівень автоматизації
в) час виконання виробничого циклу
г) питомі витрати на управління

5. Що характеризує відносні зміни обсягів виробництва?
а) абсолютне значення природи
б) темпи росту або приросту у відсотках
в) загальна вартість валової продукції
г) кількість реалізованих товарів

6. Що таке валова продукція?
а) продукція, готова до реалізації

б) продукція, виготовлена підприємством, включаючи незавершене виробництво
в) продукція, реалізована за мінімальною ціною
г) продукція, що знаходиться на складі

7. Що належить до сигнальних показників якості?
а) темпи зростання виробництва
б) кількість рекламацій від споживачів
в) обсяги реалізації продукції
г) коефіцієнт оборотності активів

8. Який метод загальної оцінки якості отримання розрахунок питомої ваги продукції кожної категорії сорту?
а) метод порівняння питомої ваги
б) метод середнього коефіцієнта сортності
в) бальний метод
г) метод порівняння втрат від шлюбу

9. Що означає коефіцієнт сортності?
а) віднесення продукції найнижчого сорту до загального обсягу випуску
б) відношення вартості фактично випущеної продукції до вартості продукції найвищого сорту
в) питому вагу першосортної продукції в загальному обсязі
г) частку бракованої продукції в загальному обсязі випуску

10. Як інтерпретується коефіцієнт виконання за асортиментом, якщо він має значення менше 100%?
а) підприємство перевиконало план за якістю
б) відсутні претензії з боку споживачів
в) недопоставка продукції, що може вплинути на виконання контрактів
г) підприємство має надлишковий обсяг готової продукції

11. Який метод оцінки якості проведення аналізу втрат від шлюбу у звітному періоді?
а) метод порівняння фактичного випуску з планом
б) метод порівняння втрат від шлюбу
в) метод середнього коефіцієнта сортності
г) бальний метод



Практичне завдання з розв'язанням

6.1. Визначити результативний показник (обсяг випуску продукції), виявити вплив факторів на його зміну та зробити відповідні висновки.

Таблиця 6.1 – Вихідні дані щодо машин та їх продуктивності

Показники	План	Факт
Кількість машин (од.)	120	110
Середньорічна продуктивність однієї машини (т.)	2,0	2,4

Рішення

1. Розрахунок обсягу продукції
   План обсяг = 120 × 2,0 = 240 т
   Фактичний обсяг = 110 × 2,4 = 264 т
2. Виявлення впливу факторів на зміну обсягу випуску продукції:
   Вплив кількості машин=(110−120)×2,0=−10×2,0=−20 т
   Вплив продуктивності=110×(2,4−2,0)=110×0,4=44 т
3. Загальна зміна обсягу випуску продукції:
   264 − 240 = 24 тони Загальна зміна=264−240=24 т

Висновки:

Загальний обсяг випуску продукції збільшився на 24 тони у порівнянні з планом, досягнувши 264 тон фактично. Зменшення кількості машин негативно вплинуло на обсяг виробництва, знизивши його на 20 тон. Збільшення середньорічної продуктивності однієї машини позитивно вплинуло на результат, додавши 44 тони продукції, що перевищило негативний вплив від зменшення кількості машин. Отже, за рахунок підвищення продуктивності вдалося компенсувати зменшення кількості машин і досягти перевиконання плану.

6.2. На основі інформації про ціну одиниці продукції на рівні 70 грн та витрати підприємства, пов'язаних з її виробництвом і реалізацією, визначте:

а) точку беззбитковості підприємства;

б) суму прибутку у разі продажу 1 200 одиниць продукції;

в) обсяг продажу необхідний для одержання прибутку в сумі 80 000 грн.

Таблиця 6.2 – Вихідні дані

Стаття витрат	Змінні витрати на одиницю, грн	
Основні матеріали	10	-
Основна зарплата	20	-
Загальновиробничі витрати	12	7000
Адміністративні витрати	8	3000
Витрати на збут	6	800
Разом	56	10800

Рішення

1. Точка беззбитковості підприємства:

Точка беззбитковості визначається за формулою:

$$\text{ТБ} = \frac{\text{Постійні витрати}}{\text{Ціна за одиницю продукції} - \text{Змінні витрати на одиницю}} \quad (6.10)$$

Дані:

- Постійні витрати = 10 800 грн

- Ціна за одиницю продукції = 70 грн
- Змінні витрати на одиницю = 56 грн

ТБ=10800÷(70−56)=10800÷14=771,43

Отже, точка беззбитковості становить приблизно 772 одиниці продукції.

2. Сума прибутку у разі продажу 1 200 одиниць продукції:

Прибуток визначається за формулою:

$$\text{П} = (\text{Ціна за одиницю продукції} - \text{Змінні витрати на одиницю}) \times \text{Кількість проданих одиниць} - \text{Постійні витрати} \quad (6.11)$$

Дані:

- Ціна за одиницю продукції = 70 грн
- Змінні витрати на одиницю = 56 грн
- Кількість проданих одиниць = 1 200
- Постійні витрати = 10 800 грн

Прибуток=(70−56)×1200−10800=14×1200−10800=16800−10800=6000

Отже, сума прибутку при продажу 1 200 одиниць продукції становить 6 000 грн.

3. Обсяг продажу необхідний для одержання прибутку в сумі 80 000 грн:

Необхідний обсяг продажу визначається за формулою:

$$\text{Необхідний обсяг продажу} = \frac{\text{Постійні витрати} + \text{Бажаний прибуток}}{\text{Ціна за одиницю продукції} - \text{Змінні витрати на одиницю}} \quad (6.12)$$

Дані:

- Постійні витрати = 10 800 грн
- Бажаний прибуток = 80 000 грн
- Ціна за одиницю продукції = 70 грн
- Змінні витрати на одиницю = 56 грн

Необхідний обсяг продажу = (10800 + 80000) ÷ (70-56) = 90800÷14 = 6485,71

Отже, для одержання прибутку в сумі 80 000 грн необхідно продати приблизно 6 486 одиниць продукції.

Аналітичний висновок

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

Точка беззбитковості:

Точка беззбитковості підприємства становить приблизно 772 одиниці продукції. Це означає, що для покриття всіх витрат підприємство повинно реалізувати не менше 772 одиниць продукції.

Сума прибутку:

При продажу 1 200 одиниць продукції підприємство отримає прибуток у розмірі 6 000 грн. Це свідчить про те, що при збільшенні обсягів продажів підприємство може отримати значний прибуток.

Необхідний обсяг продажу:

Для одержання прибутку в сумі 80 000 грн підприємству необхідно реалізувати приблизно 6 486 одиниць продукції. Це вимагає значного збільшення обсягів продажів у порівнянні з точкою беззбитковості.

Рекомендації

Збільшення обсягів продажів:

Розробити та впровадити стратегії збільшення обсягів продажів, такі як маркетингові кампанії, знижки для великих клієнтів, покращення якості продукції тощо.

Оптимізація витрат:

Провести аналіз змінних та постійних витрат для виявлення можливостей їх зниження. Це може включати перегляд умов з постачальниками, оптимізацію виробничих процесів, зниження адміністративних витрат тощо.

Моніторинг фінансових показників:

Встановити регулярний моніторинг фінансових показників для своєчасного виявлення відхилень та вжиття заходів для їх корегування.

Розвиток нових ринків:

Розглянути можливість виходу на нові ринки збуту для збільшення обсягів продажів та диверсифікації ризиків.

6.3. За наведеними даними розрахуйте вплив структурних зрушень на зміну обсягу виробництва продукції підприємства. За результатами аналізу зробіть аналітичний висновок та надайте рекомендації.

Таблиця 6.3 – Вихідна таблиця

Продукція	Обсяг випуску продукції, шт.		Структура випуску продукції, %		Фактичний випуск при плановій структурі	Зміна обсягу випуску у плановій структури	Зміна обсягу випуску у фактичній структури
Блоки віконні	8000	8200					
Блоки дверні	7500	7800					
Столи кухонні	3500	3600					
Стільці	3200	3300					
Разом	22200	22900					

Рішення

1. Обчислення фактичного випуску при плановій структурі:

Фактичний випуск при плановій структурі = (Фактичний обсяг випуску ÷ Плановий обсяг випуску) × 100%

- Блоки віконні: (8200 ÷ 8000) × 100% = 102,5%
- Блоки дверні: (7800 ÷ 7500) × 100% = 104%
- Столи кухонні: (3600 ÷ 3500) × 100% = 102,86%

- Стільці: (3300 ÷ 3200) × 100% = 103,13%

2. Зміна обсягу випуску у плановій структури:

Зміна обсягу випуску у плановій структури = Фактична випуск у плановій - 100%

- Блоки віконні: 102,5% - 100% = 2,5%
- Блоки дверні: 104% - 100% = 4%
- Столи кухонні: 102.,6% - 100% = 2,86%
- Стільці: 103,13% - 100% = 3,13%

3. Зміна обсягу випуску у фактичній структури:

Зміна обсягу випуску у фактичній структури = Фактична структура випуску - Планова структура випуску

- Блоки віконні: 31% - 30% = 1%
- Блоки дверні: 30% - 28% = 2%
- Столи кухонні: 14% - 13% = 1%
- Стільці: 13% - 12% = 1%

Аналітичний висновок

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки:

1. Зміна обсягу випуску у плановій:

Всі види продукції показали зростання обсягу випуску у порівнянні з планом. Найбільше зростання спостерігається у блоків дверних (4%) та стільців (3,13%). Це свідчить про ефективну роботу підприємства та збільшення виробничих потужностей.

2. Зміна обсягу випуску у фактичній:

Всі види продукції також показали зростання у фактичній структурі випуску. Найбільше зростання спостерігається у блоків дверних (2%) та столів кухонних (1%). Це може свідчити про зростання попиту на ці види продукції або зміну стратегії виробництва.

3. Загальний обсяг виробництва:

Загальний обсяг виробництва зріс з 22 200 одиниць до 22 900 одиниць, що свідчить про загальне зростання виробничих потужностей підприємства.

Рекомендації

1. Аналіз попиту:

Провести детальний аналіз попиту на різні види продукції для визначення причин зростання обсягу випуску та структурних змін. Це допоможе краще планувати виробництво та задовольняти потреби ринку.

2. Оптимізація виробництва:

Розглянути можливість подальшої оптимізації виробничих процесів для збільшення обсягу випуску та покращення якості продукції. Це може включати впровадження нових технологій, автоматизацію процесів та покращення управління запасами.

3. Маркетингові стратегії:

Розробити та впровадити маркетингові стратегії для підтримки зростання попиту на продукцію, особливо на ті види, які показали

найбільше зростання. Це може включати рекламні кампанії, знижки, програми лояльності тощо.

4. Моніторинг та контроль:

Встановити регулярний моніторинг та контроль за виконанням планів виробництва та структурними змінами. Це допоможе своєчасно реагувати на зміни та коригувати плани відповідно до поточних умов.



Завдання для самостійної роботи

6.1. Використовуючи наведені дані та метод ланцюгових підстановок, провести аналіз впливу зміни середньоспискової чисельності працівників і продуктивності праці на зміну обсягу реалізованої продукції. Сформулювати відповідні висновки.

Таблиця 6.4 – Вихідні дані про підприємство

Показник	План	Факт
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	6000	6150
Середньоспискова чисельність працівників, осіб	200	190
Продуктивність праці, тис. грн/особа	30	32,37

6.2. Визначити результативний показник (обсяг випуску продукції), виявити вплив факторів на його зміну та зробити відповідні висновки. Числа, позначені зірочками, збільшити на 2 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 6.5 – Вихідні дані щодо машин та їх продуктивності

Показники	План	Факт
Кількість машин (од.)	120*	110*
Середньорічна продуктивність однієї машини (т.)	5,0	4,4

6.3. За наведеними даними розрахуйте вплив структурних зрушень на зміну обсягу виробництва продукції підприємства. За результатами аналізу зробіть аналітичний висновок та надайте рекомендації. Числа, позначені зірочками, збільшити на 3 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 6.6 – Вихідна таблиця

Продукція	Обсяг випуску продукції, шт.		Структура випуску продукції, %		Фактичний випуск при плановій структурі	Зміна обсягу випуску у плановій структури	Зміна обсягу випуску у фактичній структури
Блоки віконні	8000*	8200*					
Блоки дверні	7500*	7800*					
Столи кухонні	3500*	3600*					
Стільці	3200*	3300*					
Разом							

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ IV
АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Тема 7. Аналіз собівартості реалізованої продукції підприємства

Мета: засвоїти основні методи проведення аналізу собівартості реалізованої продукції, дослідити інформаційне забезпечення аналізу витрат та собівартості продукції, навчитись аналізувати формування виробничої собівартості продукції, засвоїти методику пошуку резервів зниження собівартості продукції та оцінку ефективності їх використання.

План

7.1. Завдання і інформаційне забезпечення аналізу витрат та собівартості продукції.

7.2. Аналіз формування виробничої собівартості продукції.

7.3. Пошук резервів зниження собівартості продукції та оцінка ефективності їх використання.

Основні терміни і поняття

Аналіз собівартості, реалізація, продукція, виробництво, витрати, кошторис, обсяг випуску продукції, сировина, матеріали, ціна, якість.

Основні теоретичні положення

7.1. Завдання і інформаційне забезпечення аналізу витрат та собівартості продукції. У процесі діяльності підприємства виникають витрати на вартість спожитих виробничих ресурсів, включаючи сировину, матеріали, роботи, послуги, оплату праці персоналу, соціальні заходи, амортизацію необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Сукупні витрати, пов’язані з виробництвом продукції, складають витрати операційної діяльності суб'єктів господарювання. У такому загальному розумінні витрати виробництва характерні для будь-якої суспільно-економічної системи.

Згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, витрати підприємства визначаються як зменшення економічних вигід через вибуття активів або збільшення зобов'язань, що зменшує власний капітал (за винятком зменшення капіталу у зв’язку з його вилученням чи розподілом власниками).

Витрати на виробництво становлять основну частину загальних витрат підприємства. Виділяють витрати на одиницю продукції і загальні витрати на весь обсяг виробленої продукції (або наданих послуг).

При плануванні, обліку та аналізі витрати класифікують за різними критеріями, серед яких – ступінь однорідності, економічна роль у собівартості, метод обчислення для окремих видів продукції, залежність від обсягу виробництва, місце виникнення та інші (табл.7.1).

Таблиця 7.1 – Класифікація витрат підприємства

Ознака класифікації	Групування витрат
За способом перенесення вартості на продукцію	Прямі витрати Непрямі витрати
За видами продукції (робіт, послуг)	Витрати на вироби Витрати на групи виробів Витрати на замовлення
За економічним змістом (елементами витрат)	Матеріальні витрати Витрати на оплату праці Відрахування на соціальні заходи Амортизація Інші витрати
За цільовим призначенням (статтями калькуляції)	Витрати на утримання і експлуатацію машин Загальновиробничі витрати Адміністративні Витрати на збут
За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Змінні витрати Постійні витрати Інші (змішані, альтернативні, необоротні)
За місцем виникнення витрат (центрами	Витрати виробництва Витрати цеху
відповідальності)	Витрати дільниці Витрати функціональних служб
За календарними періодами	Поточні витрати Одноразові витрати
За функціями управління	Виробничі витрати Невиробничі витрати
За рівнем планування і контрольованості	Регульовані (контрольовані) витрати Нерегульовані (неконтрольовані) витрати
За звітними періодами	Капітальні витрати Фінансові витрати
В залежності від доцільності їх здійснення	Продуктивні витрати Непродуктивні витрати
За ступенем залежності від прийняття рішень	Релевантні витрати Нерелевантні витрати
За порядком обчислення (складом)	Фактичні витрати Планові (бюджетні) або прогнозовані Нормативні витрати

Витрати підприємства на рівні виробничих підрозділів представлені у вигляді виробничої собівартості продукції (робіт, послуг). У грошовому вираженні ці витрати на використані засоби виробництва, оплату праці та соціальні заходи формують собівартість продукції. Інакше кажучи, собівартість – це сукупність усіх витрат на виготовлення продукції, виражена в грошовій формі. При аналізі слід враховувати, що собівартість продукції не має єдиного об’єктивного значення, оскільки її розмір залежить від обраної методики розрахунку. При однакових витратах і обсягах виробництва, застосовуючи різні методи розрахунку, можна отримати різні значення. Таким чином, існують різні види собівартості.(табл. 7.2).

Таблиця 7.2 – Класифікація собівартості продукції підприємства

Вид собівартості	Характеристика
1	2
Залежно від часу формування витрат	
Планова собівартість	визначають перед початком планового року на основі прогресивних норм витрат усіх видів ресурсів на одиницю продукції, цін на сировину, тарифів та ставок, які діють на момент розробки плану
Фактична собівартість	виражені в грошовій формі індивідуальні витрати підприємства за даних умов діяльності підприємства. Вона визначається після завершення певного періоду роботи підприємства на основі даних оперативно-технічного та бухгалтерського обліку.
Нормативна собівартість	виражає витрати на виробництво, які розраховані на основі норм використання ресурсів.
Кошторисна собівартість	характеризує витрати на одиницю продукції або замовлення, які виконують у разовому порядку.
Залежно від послідовності формування витрат і місця виникнення	
Технологічна собівартість	витрати, безпосередньо пов’язані з технологією виробництва продукції.
Цехова собівартість	це вся сума грошових витрат на виробництво продукції у даному цех (сума технологічної собівартості та загально цехових витрат)
Виробнича собівартість	це сукупність усіх грошових витрат на виробництво продукції (прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці, інших прямих витрат, змінних загальновиробничих та постійних розподілених загальновиробничих витрат)
Повна собівартість	сума витрат не тільки на виробництво, а й на збут готової продукції підприємства (сума виробничої собівартості та позавиробничих витрат)
Залежно від досліджень, цілей аналізу діяльності (ступенем охоплення) підприємств	
Індивідуальна собівартість	витрати окремого підприємства на виробництво та реалізацію продукції
Середньогалузева собівартість	характеризує рівень витрат на продукцію у середньому за сукупністю підприємств галузі. Її визначають як середньозважену величину, де вагою є обсяг випуску продукції на підприємствах галузі.
Галузева собівартість	відбиває сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції всіх підприємств галузі, тобто являє собою середню собівартість продукції по галузі
Залежно від складу продукції	
Собівартість товарної продукції	обчислюється на основі елементів витрат, що відображаються в кошторисі
Собівартість валової продукції	величина елементів витрат, що відображені в кошторисі, скоригована на величину витрат, які не включені у виробничу собівартість продукції та зміну залишків витрат майбутніх періодів
Собівартість реалізованої продукції	обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції

Собівартість продукції є ключовим економічним показником, що в значній мірі відображає ефективність виробництва та результати господарської діяльності за певний період. Аналізуючи собівартість одиниці продукції, можна обґрунтовано оцінити доцільність вибору напрямів підприємницької діяльності. Знання собівартості дозволяє визначити рентабельність виробництва в різних секторах економічної діяльності, а також розмір прибутку. Собівартість одиниці продукції є базою для встановлення цін, тому точність її розрахунку та аналіз значною мірою впливають на ефективність господарської діяльності підприємства.

Собівартість продукції (робіт, послуг) відображає всі аспекти діяльності підприємства: рівень організації виробництва, технічне забезпечення, ефективність використання ресурсів, продуктивність праці, і забезпечення матеріально-технічної бази.

Аналіз виробничих витрат та собівартості є важливим інструментом управління, що допомагає оцінити ефективність використання ресурсів, виявити резерви для зниження витрат та підвищення прибутковості. Головною метою аналізу є пошук резервів для оптимізації витрат завдяки раціональному використанню ресурсів.

Основні завдання аналізу витрат і собівартості продукції включають:

1) оцінку виконання кошторису витрат;
2) аналіз структури і динаміки витрат;
3) аналіз витрат на одиницю продукції;
4) виявлення резервів для оптимізації та зниження собівартості.

Інформаційне забезпечення для аналізу витрат і собівартості складається з:

– планових даних: бізнес-планів, кошторисів, планових калькуляцій;

– первинних документів: актів, карток матеріального обліку, звітів про робочий час тощо;

– інформації з облікових рахунків, таких як 23 «Виробництво», 90 «Собівартість реалізації» та інших;

– облікових регістрів: журналів та звітів бухгалтерії;

– фінансової та статистичної звітності, включаючи звіти про структуру підприємства, витрати на працю та робочий час;

– додаткових джерел: аналітичних досліджень, нормативів використання ресурсів, виробничих протоколів;

Основні напрями аналітичного дослідження витрат і собівартості охоплюють:

1. Аналіз загальних витрат на виробництво;
2. Аналіз собівартості на одиницю продукції;
3. Аналіз прямих і непрямих витрат;
4. Пошук резервів для зниження собівартості.

7.2. Аналіз формування виробничої собівартості продукції. Загальний аналіз витрат включає оцінку виконання кошторису та динаміки витрат за періоди. Для визначення основних витрат та резервів зниження собівартості аналізуються пропорції між витратами на матеріали, ресурси та оплату праці. Крім цього, важливим є факторний аналіз для оцінки впливу змін обсягів виробництва, структури продукції, цін і норм використання ресурсів.

Витрати на одиницю вартості продукції (Воп) – це показник, що відображає витратомісткість продукції та обчислюється як відношення суми витрат до вартості продукції. Аналіз цього показника дозволяє оцінити ефективність витрат у порівнянні з галузевими середніми значеннями та конкурентами, а також провести аналіз витрат у розрізі змінних і постійних витрат залежно від обсягу виробництва.

$$\text{Воп} = \frac{\text{ВПнат (ЗВод+ПВод)}}{\text{ВПнат}\times\text{Цод}}, \qquad (7.1)$$

де, ВПнат – обсяг випуску продукції у натуральних одиницях, од.; ЗВод – змінні витрати на одиницю продукції, тис. грн.; ПВод – постійні витрати на одиницю продукції, тис. грн.; Цод – ціна одиниці продукції, тис. грн.

Аналіз прямих та накладних витрат є ключовим етапом у визначенні собівартості продукції на промислових підприємствах. Прямі матеріальні витрати складають значну частину витрат, і їхній загальний обсяг змінюється залежно від обсягів виробництва, складу продукції та питомих витрат матеріалів на окремі вироби. Питомі матеріальні витрати залежать від кількості матеріалів, що витрачаються на одиницю продукції, та їхньої вартості. Оптимізація використання сировини, матеріалів, палива й енергії є важливим джерелом зниження собівартості продукції.

Аналіз матеріальних витрат передбачає порівняння фактичних показників із плановими або базовими, а також оцінку впливу різних факторів на виявлені відхилення. Специфіка цих факторів та методи їх аналізу залежать від технологічних особливостей виробництва та типів використовуваних сировини, матеріалів та енергоносіїв.

Основні фактори, що впливають на зміну прямих матеріальних витрат:

- фактор «норм» – зміна питомих витрат сировини та матеріалів на одиницю продукції.
- фактор «цін»– зміна вартості закупівлі одиниці сировини та матеріалів, який в свою чергу обумовлений: зміною купівельних цін з урахуванням доплат та знижок; транспортними витратами, включаючи витрати на вантажно-розвантажувальні роботи; заготівельними витратами.

Зміни в питомих витратах можуть бути спричинені використанням матеріалів низької якості, поломками обладнання, неекономним використанням матеріалів, браком тощо.

$$\text{МВод} = \text{Нмв} \times \text{Цмв}, \qquad (7.2)$$

де, МВод – сума матеріальних витрат на одиницю продукції, тис. грн.; Нмв – норма витрачання матеріалів на одиницю продукції, нат. од.; Цмв – ціна придбання матеріалів, тис. грн.

Важливо зазначити, що відхилення у матеріальних витратах, спричинені зміною цін, є індикатором ефективності роботи менеджера. Придбання матеріалів за завищеними цінами свідчить про можливу неефективність, яка призводить до потенційних збитків ще до початку виробничого процесу.

Прямі витрати на оплату праці у складі собівартості продукції включають основну та додаткову заробітну плату виробничих працівників, а також відрахування на соціальні заходи. У багатьох галузях промисловості частка трудових витрат у собівартості є меншою, ніж матеріальних витрат. Однак аналіз витрат на оплату праці заслуговує належної уваги, адже більш високі темпи зростання продуктивності праці порівняно з оплатою є вагомим джерелом для зниження собівартості продукції.

Аналіз прямих трудових витрат охоплює:

- оцінку відхилень у прямих трудових витратах порівняно з плановими показниками (базовим періодом), як у загальній сумі, так і в питомій вазі в структурі повної собівартості продукції;
- аналіз структури фонду заробітної плати;
- оцінку ефективності використання фонду оплати праці;
- виявлення непродуктивних витрат заробітної плати.

На зміну прямих витрат на оплату праці впливають фактори: зміна тарифної ставки (або розцінок за виконану роботу) та кількість відпрацьованих годин на одного робітника.

При аналізі витрат на оплату праці одного працівника (Воп), що розраховується як добуток кількості відпрацьованих годин на погодинну тарифну ставку, вплив окремих факторів легко визначити за допомогою методу ланцюгових підстановок або методу абсолютних різниць. Це дозволяє глибше оцінити ефективність управління трудовими ресурсами і забезпечити оптимізацію витрат на оплату праці. Отже:

$$\text{Воп} = \text{Квг} \times \text{ТСп}, \qquad (7.3)$$

де, Увг – кількість відпрацьованих годин роботи, год; ТСп – погодинна тарифна ставка, грн.

7.3. Пошук резервів зниження собівартості продукції та оцінка ефективності їх використання. Скорочення матеріальних витрат є одним із найефективніших способів зниження собівартості продукції, що дозволяє оптимізувати використання ресурсів і підвищити економічну ефективність підприємства. Економія досягається через раціональне використання матеріалів, зменшення втрат під час обробки, комплексне використання сировини, впровадження безвідходних технологій та інше.

Це особливо важливо в умовах високої конкуренції та обмеженості ресурсів.

Економію від зниження матеріальних витрат (Рмв) можна обчислити за формулою:

$$\text{Рмв} = \text{Св}_0 - \text{Св}_1, \quad (7.4)$$

де, Св_0 – матеріальні витрати до впровадження заходів, що спрямовані на зниження витрат, тис. грн.; Св_1 – матеріальні витрати після впровадження цих заходів, тис. грн.

Аналогічно, для обчислення економії від технічних заходів можна використати формулу:

$$\text{Ртз} = \text{Св}_{0\text{тз}} - \text{Св}_{1\text{тз}}, \quad (7.5)$$

де, $\text{Св}_{0\text{тз}}$ – собівартість продукції до впровадження технічних заходів, тис. грн.; $\text{Св}_{1\text{тз}}$ – собівартість продукції після впровадження технічних заходів, тис. грн.

В результаті впровадження інноваційних технологій та раціоналізації виробництва підприємство може досягти економії як у матеріальних, так і трудових витратах. Наприклад, розширення застосування нової техніки, автоматизація виробничих процесів, використання нових видів матеріалів і раціоналізація трудових операцій дозволяють знизити технологічну трудомісткість і матеріаломісткість продукції. Це, у свою чергу, позитивно позначається на собівартості, підвищуючи конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Такий підхід до зниження собівартості є комплексним і передбачає детальне планування, аналіз ефективності витрат, розробку бюджету накладних витрат і контроль за його виконанням. Однак варто враховувати, що надмірне скорочення накладних витрат може негативно вплинути на якість управління, мотивацію персоналу, технічну безпеку та рівень автоматизації, що в довгостроковій перспективі може знизити продуктивність і якість продукції.

Раціональне планування, контроль, а також пошук та реалізація резервів зниження собівартості продукції, що базуються на економії витрат і підвищенні продуктивності, є запорукою підвищення фінансової стійкості та ефективності підприємства.

$$\text{Рмв} = (\text{Н}_1 \times \text{Ц}_1 - \text{Н}_0 \times \text{Ц}_0) \times \text{ВП}, \quad (7.6)$$

де, Н_0, Н_1 – норма витрат сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції до і після впровадження заходів по їх раціоналізації, нат. од.; Ц_0 і Ц_1 – ціна одиниці сировини, матеріалів, палива, енергії відповідно до і після впровадження заходів їх раціоналізації, грн.; ВП - кількість одиниць продукції, що випускається з початку впровадження заходів до кінця року.

Резерв зниження витрат за рахунок зменшення амортизаційних відрахувань (Рав) можна обчислити за формулою:

$$\text{Рав} = \left(\frac{\text{АВ}^1}{\text{Вп}^1} - \frac{\text{АВ}^0}{\text{Вп}^0}\right) \times \text{Вп}^0 \times k, \quad (7.7)$$

де, $АВ^0, АВ^1$- сума амортизаційних відрахувань у базовому і звітному періодах, тис. грн.; $ВП^0$, $ВП^1$ – обсяг фактично виробленої продукції у базовому і звітному періодах, тис. грн.; k – коефіцієнт, який враховує величину амортизаційних відрахувань, що відносяться до собівартості продукції звітного періоду.

Впровадження нової техніки та удосконалення основних засобів часто призводить до змін у структурі основних засобів і, як наслідок, впливає на амортизаційні витрати. Пониження амортизаційних витрат відбувається, коли зростає ефективність використання наявних засобів або якщо нові засоби мають триваліший строк експлуатації чи менші витрати на обслуговування.

Вплив факторів на зниження амортизаційних відрахувань. Оптимізація складу основних засобів – вибір обладнання з нижчими витратами на амортизацію та обслуговування. Інтенсифікація використання – підвищення коефіцієнта використання обладнання, що дозволяє зменшити амортизаційні витрати на одиницю продукції. Підприємство може тимчасово скоротити обсяг амортизаційних відрахувань за рахунок використання зношених, але працездатних основних засобів, якщо ефективно підтримувати їх у робочому стані. Зменшення амортизаційних відрахувань без шкоди для виробничих процесів і якості продукції є важливим напрямом зниження собівартості, особливо в галузях з високою часткою основних засобів у структурі активів.

Загальний розмір прямих витрат на оплату праці залежить від заробітної плати одного працівника, кількості працівників, обсягу випущеної продукції, продуктивності праці та трудомісткості окремих виробів.

До важливих елементів собівартості продукції відносяться також накладні витрати, які включають витрати на управління, обслуговування виробництва та збут продукції. Вони впливають на фінансові результати діяльності підприємства. Накладні витрати класифікуються за такими критеріями:

1) вони не належать безпосередньо до виробництва конкретної продукції, а розподіляються на її собівартість спеціальними методами;

2) виникають поза основним виробничим процесом;

3) частково залежать від обсягу виробництва, проте не змінюються пропорційно, тоді як решта витрат визначається політикою адміністрації.

Оскільки накладні витрати мають комплексний характер, для їх планування, обліку та контролю необхідно скласти відповідний бюджет. Аналіз накладних витрат спрямований на оцінку виконання цього бюджету. Визначення економії або перевитрат за накладними витратами не завжди дозволяє зробити однозначний висновок про їх позитивний або негативний характер. Надмірне скорочення таких витрат може негативно вплинути на мотивацію управлінського персоналу, автоматизацію, якість

обслуговування виробництва та дотримання вимог охорони праці й безпеки.

Оцінка резервів скорочення собівартості продукції тісно пов'язана з економією та ефективним використанням ресурсів. Ефективність використання ресурсів залежить від підвищення технічного рівня виробництва, зміни амортизаційних відрахувань, вдосконалення організації виробництва та праці, обсягу виробництва, структури продукції, а також галузевих особливостей.

Підвищення технічного рівня виробництва знижує витрати матеріалів та праці за рахунок таких заходів, як впровадження нових технологій, механізація та автоматизація, використання нових видів сировини, зниження трудомісткості продукції та покращення якості виробів. Економія від підвищення технічного рівня проявляється в зниженні витрат на одиницю продукції, однак не включає економію від збільшення обсягу виробництва або введення нових виробничих об'єктів, а також економію від виробництва нових видів продукції.

Розрахунок економії від технічних заходів базується на аналізі їхньої ефективності, а якщо на підприємстві існує програма технічного переоснащення з розрахунками витрат і очікуваного ефекту, цей ефект також враховується. Економія від зниження матеріальних витрат може бути досягнута завдяки зменшенню втрат матеріалів під час обробки, використання замінників, ефективного використанню відходів та впровадження безвідходних технологій.

Ефективність удосконалення організації виробництва та праці відображається в економії витрат через впровадження нових цехів та агрегатів, оптимізацію організації праці та управління, покращення умов матеріально-технічного забезпечення й усунення зайвих витрат.



Питання для самоконтролю

1. В чому полягає завдання аналізу витрат та собівартості продукції.
2. З чого складається інформаційне забезпечення аналізу витрат та собівартості продукції.
3. Аналіз формування виробничої собівартості продукції.
4. Розкрийте основні методи пошуку резервів зниження собівартості продукції та оцінка ефективності їх використання.



Тестові завдання для перевірки знань

1. Що з переліченого є головним призначенням аналізу собівартості продукції?

а) збільшення обсягів виробництва
б) пошук резервів для оптимізації витрат
в) зниження рівня рентабельності
г) розширення асортименту продукції

2. Що з перерахованого належить до основних факторів, які впливають на зміну прямих трудових витрат?
а) технологічна складність продукції та ціна енергоносіїв
б) кількість відпрацьованих годин і тарифна ставка
в) обсяг накладних витрат і рівень автоматизації
г) витрати на транспорт і логістику

3. Який метод аналізу витрат на оплату праці дозволяє оцінити вплив окремих факторів?
а) метод порівняння питомої ваги
б) метод ланцюгових підстановок
в) метод середнього коефіцієнта сортності
г) метод абсолютних різниць

4. Що з переліченого найкраще характеризує вплив інноваційних технологій на собівартість продукції?
а) збільшення матеріаломісткості продукції
б) підвищення тарифних ставок працівників
в) зниження технологічної трудомісткості та матеріаломісткості продукції
г) зростання питомих витрат матеріалів на одиницю продукції

5. Що може бути негативним наслідком скорочення накладних витрат?
а) підвищення рівня автоматизації
б) покращення якості продукції
в) зниження продуктивності та якості управління
г) скорочення обсягів виробництва продукції

6. Яким чином інтенсифікація використання основних засобів впливає на амортизаційні відрахування?
а) збільшує їх підвищення через вартість основних засобів
б) змінює витрати на одиницю продукції для підвищення коефіцієнта використання обладнання
в) не впливає на амортизаційні витрати
г) призвести до зниження обсягу випуску продукції

7. Що є одним із можливих способів тимчасового скорочення амортизаційних відрахувань?
а) використання лише нових виробничих потужностей
б) заміна основних засобів на менш енергоефективні
в) ефективне використання зношених, але працездатних основних засобів
г) повна відмова від амортизаційних нарахувань

8. Який із зазначених чинників через зниження собівартості продукції?
а) підвищення трудомісткості продукції

б) збільшення накладних витрат
в) оптимізація складу основних засобів
г) зниження обсягів випущеної продукції

9. Що з переліченого зниження втратити матеріальні витрати на виробництво?
а) впровадження нових цехів без автоматизації
б) використання замінників та впровадження безвідхідних технологій
в) збільшення кількості працівників
г) встановлення вищих тарифів на енергоносії

10. Який можливий негативний внаслідок скорочення накладних витрат?
а) зростання продуктивності виробництва
б) підвищення ефективності управління
в) погіршення мотивації персоналу та якості управління
г) зменшення залежності виробництва від ресурсів



Практичне завдання з розв'язанням

7.1. Розрахувати загальну суму витрат підприємства за два роки та провести порівняльний аналіз. Результати оформити у вигляді аналітичної таблиці. Визначити вплив зміни обсягу реалізації та рівнів витрат за окремими статтями на зміну загальної суми витрат інтегральним методом. Розрахувати питому вагу впливу факторів на зміну загальної суми витрат і зробити висновки.

Таблиця 7.3 – Інформація про показники підприємства

Показники	Минулий рік	
Товарообіг, тис. грн	15000	16200
Рівень витрат, %	9,0	8,7
- Рівень фонду зарплати, %	5,5	5,4
- Рівень транспортних витрат, %	3,5	3,3

Рішення

1. Розрахунок загальної суми витрат:

Минулий рік:15000 × (9,0÷100) = 1350 тис. грн

Звітний рік: 16200 × (8,7÷100) = 1409,4 тис. грн

Таблиця 7.4 – Аналітична таблиця зміни

Показники	Минулий рік		
Товарообіг, тис. грн	15000	16200	+1200
Сума витрат, тис. грн	1350	1409,4	+59,4
Рівень витрат, %	9,0	8,7	-0,3
- Рівень фонду зарплати, %	5,5	5,4	-0,1
- Рівень транспортних витрат, %	3,5	3,3	-0,2

2. Визначення впливу факторів на зміну суми витрат інтегральним методом:

Вплив зміни обсягу реалізації:
1200 × (9,0 + 8,7) ÷ 2 = 1200 × 8,85% = 106,2 тис. грн

Вплив зміни рівня витрат:
-0,3 × (15000 + 16200)÷2 = -0,3 × 15600 = -46,8 тис. грн

3. Розрахунок питомої ваги впливу факторів:
Загальна зміна витрат: 1409,4 – 1350 = 59,4 тис. грн
Питома вага впливу обсягу реалізації: 106,2 ÷ 59,4 × 100 = 178,8%
Питома вага впливу рівня витрат: -46,8÷59,4 ×100 = -78,8%

Висновки:

Загальна сума витрат зросла на 59,4 тис. грн, що зумовлено зростанням товарообігу. Вплив зміни обсягу реалізації на зміну суми витрат становив 178,8%, що показує значний позитивний ефект на витрати. Зниження рівня витрат зменшило загальну суму витрат на 46,8 тис. грн, що дало від'ємний внесок у загальну зміну. Найбільший вплив на зростання суми витрат мало збільшення обсягу реалізації, що позитивно позначилося на результатах підприємства.

7.2. Використовуючи дані таблиці 7.5, проаналізуйте виробничі витрати підприємства та оцініть структурні зміни фактичних витрат порівняно з плановими. Визначте вплив структурних зрушень на зміну виробничих витрат. Зробіть висновки за результатами аналізу.

Таблиця 7.5 – Вихідна таблиця

Елементи витрат	За планом		Фактично		Фактичні витрати за плановою структур-рою	Відхилення, тис. грн	
	тис. грн	% до підсумку	тис. грн	% до підсумку		загальне	внаслідок зміни структури витрат
Матеріальні витрати: -прямі -непрямі	20650 13422 7228		22170 15519 6651				
Витрати на оплату праці -виробничого персоналу	780 546		819 516				
Відрахування на соціальні заходи	231		240				
Амортизаційні відрахування	180		290				
Інші операційні витрати	190		175				
Разом	22577		24210				

Рішення

1. Перерахунок фактичних витрат за плановою структурою
Матеріальні витрати
Фактичні прямі витрати=22170×65÷100=14405
Фактичні непрямі витрати=22170×35÷100=7764

Витрати на оплату праці

Фактичні витрати на виробничий персонал=819×70÷100=573,3

Відрахування на соціальні заходи

Фактичні відрахування на соціальні заходи=240

Амортизаційні відрахування

Фактичні амортизаційні відрахування=290

Інші операційні витрати

Фактичні інші операційні витрати=175

2. Визначення відхилень

Матеріальні витрати

Прямі матеріальні витрати:

Відхилення=15519−14405,5=1113,5

Непрямі матеріальні витрати:

Відхилення=6651−7764,5=−1113,5

Витрати на оплату праці

Витрати на виробничий персонал:

Відхилення=516−573,3=−57,3

Відрахування на соціальні заходи

Відхилення=240−231=9

Амортизаційні відрахування

Відхилення=290−180=110

Інші операційні витрати

Відхилення=175−190=−15

3. Визначення впливу структурних зрушень

Прямі матеріальні витрати:

Внаслідок зміни структури витрат=1113,5

Непрямі матеріальні витрати:

Внаслідок зміни структури витрат=−1113,5

Витрати на оплату праці

Витрати на виробничий персонал:

Внаслідок зміни структури витрат=−57,3

Відрахування на соціальні заходи

Внаслідок зміни структури витрат=9

Амортизаційні відрахування

Внаслідок зміни структури витрат=110

Інші операційні витрати

Внаслідок зміни структури витрат=−15

Висновки

Матеріальні витрати:

Фактичні витрати на матеріали збільшилися на 1520 тис. грн порівняно з плановими.

Прямі матеріальні витрати зросли на 1113,5 тис. грн, а непрямі зменшилися на 1113,5 тис. грн.

Це може свідчити про збільшення цін на матеріали або збільшення обсягу використання прямих матеріалів.

Витрати на оплату праці:

Фактичні витрати на оплату праці збільшилися на 39 тис. грн.

Витрати на виробничий персонал зменшилися на 30 тис. грн, що може бути пов'язано зі зменшенням кількості працівників або зменшенням заробітної плати.

Відрахування на соціальні заходи:

Фактичні відрахування на соціальні заходи збільшилися на 9 тис. грн.

Це може бути пов'язано зі збільшенням соціальних виплат або збільшенням кількості працівників.

Амортизаційні відрахування:

Фактичні амортизаційні відрахування збільшилися на 110 тис. грн.

Це може бути пов'язано зі збільшенням амортизаційних відрахувань або збільшенням кількості обладнання.

Інші операційні витрати:

Фактичні інші операційні витрати зменшилися на 15 тис. грн.

Це може бути пов'язано зі зменшенням операційних витрат або зменшенням кількості операцій.

Рекомендації

На основі проведеного аналізу можна дати наступні рекомендації для оптимізації виробничих витрат:

Матеріальні витрати:

Провести перегляд контрактів з постачальниками для можливого зниження цін на матеріали.

Оптимізувати використання прямих матеріалів, зменшити втрати та неефективне використання.

Витрати на оплату праці:

Провести аналіз продуктивності праці та можливості підвищення ефективності використання працівників.

Розглянути можливість впровадження автоматизації та механізації виробничих процесів для зменшення витрат на оплату праці.

Відрахування на соціальні заходи:

Провести аналіз соціальних виплат та можливості їх оптимізації без зниження рівня соціального захисту працівників.

Амортизаційні відрахування:

Провести ревізію основних фондів та обладнання для визначення можливостей їх більш ефективного використання.

Розглянути можливість модернізації обладнання для зменшення амортизаційних відрахувань.

Інші операційні витрати:

Провести детальний аналіз операційних витрат та визначити можливості їх зниження.

Розглянути можливість впровадження енергозберігаючих технологій та оптимізації логістичних процесів.



Завдання для самостійної роботи

7.1. Наведено дані щодо підприємства «Бриз» стосовно використання сировини для виробництва виробу «В» за жовтень:

Таблиця 7.6 – Обсяг використаної сировини

Показники	Початок місяця	Кінець місяця
1. Кількість заготовленої сировини, кг	140	145
2. Зміна залишків, що переходять з періоду в період, кг	+25	-5
3. Відходи сировини, кг	1,8	2,0
4. Витрати сировини на виробництво продукції, кг	110,5	140,2
5. Витрати сировини на виробництво одиниці продукції, кг	0,0893	0,0870
6. Кількість випущеної продукції, шт	1237	1610

Провести аналіз впливу факторів на випуск виробу «В». Зробити відповідні висновки.

7.2. Розрахувати загальну суму витрат підприємства за два роки та провести порівняльний аналіз. Результати оформити у вигляді аналітичної таблиці. Визначити вплив зміни обсягу реалізації та рівнів витрат за окремими статтями на зміну загальної суми витрат інтегральним методом. Розрахувати питому вагу впливу факторів на зміну загальної суми витрат і зробити висновки. Числа, позначені зірочками, збільшити на 3 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 7.7 – Інформація про показники підприємства

Показники	**Минулий рік**	
Товарообіг, тис. грн	15000*	16200*
Рівень витрат, %	11,0	10,7
- Рівень фонду зарплати, %	7,5	7,4
- Рівень транспортних витрат, %	5,5	5,3

Тема 8. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Мета: засвоїти основні методи проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, дослідити завдання та інформаційне забезпечення аналізу, навчитись аналізувати динаміку і структуру зовнішньоекономічних операцій, виконання зобов'язань за економічними операціями на зовнішньому ринку, ефективності зовнішньоекономічної діяльності в цілому.

План

8.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

8.2. Аналіз динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій.

8.3. Аналіз виконання зобов'язань за економічними операціями на зовнішньому ринку.

8.4. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Основні терміни і поняття

Зовнішньоекономічна діяльність, зовнішня торгівля, зовнішній ринок, міжнародна конкурентоспроможність, імпорт, експорт, зовнішній ринок.

Основні теоретичні положення

8.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства. В умовах міжнародної інтеграції вітчизняної економіки значна кількість підприємств і організацій залучено в зовнішньоекономічну діяльність. У зв'язку з цим економічний аналіз даної сфери діяльності є важливим предметом вивчення.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – це сфера економічної діяльності, пов'язана з Міжнародним промисловим і науково-технічним співробітництвом, імпортом і експортом продукції і виходом компанії на зарубіжні ринки. Основною особливістю аналізу зовнішньоекономічних операцій є вихід компанії на зарубіжні ринки. У зв'язку з цим, крім вивчення внутрішніх ринків країн, в яких компанія має або планує укласти імпортні та експортні контракти, необхідні дослідження та аналіз. Аналіз складових внутрішнього і зовнішнього середовища проводиться в розрізі окремих країн, регіонів або глобальних ринків в цілому.

Вивчення зарубіжних ринків, як правило, передбачає процес пошуку, збору, обробки та аналізу даних з питань, пов'язаних з ринком товарів і послуг. Основною метою такого дослідження є зниження невизначеності та ризику при прийнятті комерційних рішень.

При вивченні зарубіжних ринків використовуються традиційні методи та інструменти. У той же час, воно має свою специфіку, яка

визначається метою дослідження. Залежно від технології дослідження, характеру інформації, способів її отримання і використання аналітичні дослідження в сфері зовнішньоекономічної діяльності діляться на кабінетні та польові дослідження.

Кабінетні дослідження. Зазвичай вони проводяться на основі вторинної інформації, отриманої при вивченні урядових звітів, документів зовнішньоторговельних установ, комп'ютерних банків даних і т.д. такі дослідження відносно недорогі і дають можливість отримати відповіді на багато питань, які цікавлять компанію. Наприклад, про стан митного законодавства, стан економіки окремих країн, стан і тенденції розвитку окремих ринкових зв'язків, торгових і політичних режимів, вартості перевезень різними видами транспорту і т.д. Однак такі дослідження не дають можливості отримати відповіді на всі питання, а обмежуються лише теорією.

Польові дослідження, які є маркетинговими дослідженнями на місцях – це найскладніший і дорогий, але й найефективніший метод дослідження ринку. Даний вид дослідження дозволяє отримати ключову інформацію, оцінити реальний споживчий попит і фактори, що його формують, і, з урахуванням результатів дослідження, розробити тактику поведінки на ринку керівництвом компанії.

Крім перерахованих вище, використовуються і інші методи вивчення зарубіжних ринків, такі як методи пробних продажів, підтримання особистих ділових контактів з представниками іноземних компаній.

Загальною метою аналізу зовнішньоекономічних операцій є виявлення:

1. Резервів підвищення ефективності таких операцій та розробка заходів щодо їх реалізації. При цьому виділяються наступні основні завдання:

– аналіз динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій;

– аналіз виконання договірних зобов'язань за зовнішньоекономічними угодами: за вартістю, фізичною кількістю, термінами поставки, якістю;

– аналіз ефективності зовнішньоекономічних угод;

2. Виявлення факторів, що впливають на ефективність зовнішньоекономічних угод;

3. З'ясування причин невиконання зобов'язань по досліджуваних позиціях.

Інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності складається з наступних джерел:

а) дані планування: бізнес-план, фінансовий план підприємства.

б) регістр бухгалтерського обліку: Журнал 1-7 обліку відвантаження та продажу товарів за межами України в контексті зовнішньоекономічної діяльності;

в) фінансова звітність: бухгалтерський баланс №1 (Звіт про фінансовий стан), фінансова звітність №2 (Звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів №3, Звіт про власний капітал №4, Примітки до фінансової звітності № 5;

г) статистичний звіт: F.№1 - огляд структури підприємств за субстандартними кредитами (щорічний), F.№1 - Підприємництво (короткий) (щорічний). «Огляд структури підприємства», ф.№5-ІЕЗ «Звіт про експорт (імпорт) товарів, що не пройшли митне декларування»;

д) інші джерела (результати попередніх аналітичних досліджень, податкові звіти (декларування вартості валюти, що знаходиться за межами України, розрахунок бюджетної компенсації, декларування вартості валюти, доходів і майна, що належать резидентам України і знаходяться за її межами), управлінські звіти, матеріали маркетингових досліджень і т. д.

8.2. Аналіз динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій. Основними видами зовнішньоекономічних операцій є експорт та імпорт товарів, робіт і послуг. Експорт – це продаж продукції (робіт, послуг) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивозом або без вивозу цих товарів за митну територію України, включаючи реекспорт. Імпорт – це придбання українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням їх на територію України, включаючи придбання товарів, призначених для споживання установами і організаціями України, розташованими за її межами.

Аналіз динаміки імпортних і експортних операцій проводиться з використанням порівняльного методу, завдяки якому вивчаються зміни в явищах і процесах за певний період аналізу. При використанні цього методу важливий правильний вибір порівняльної бази. Крім вибору бази порівняння, необхідно домогтися порівнянності відповідних параметрів для точності одержуваних результатів.

Структура імпортних і експортних операцій може визначатися покупцем (продавцем), країною, товаром і типом контракту, що укладається. Для цього складається відповідна аналітична таблиця. Особливістю експортних операцій є оподаткування ПДВ за нульовою ставкою, що забезпечує бюджетне відшкодування цього податку. Таким чином, у процесі аналізу експортних операцій також аналізується сума бюджетної заборгованості з відшкодування ПДВ за експортними операціями.

Вивчаючи причини зміни обсягу експортних та імпортних операцій необхідно врахувати фактори впливу:

- зміна кількості укладених експортних угод (зміна кількості покупців);
- зміна суми одного експортного контракту;

– вартість експортованої продукції;

– зміна обсягу виробництва з використанням імпортованої сировини;

– вартість імпортованої продукції.

8.3. Аналіз виконання зобов'язань за економічними операціями на зовнішньому ринку. Аналіз виконання зобов'язань за імпортними та експортними операціями спрямований на вивчення та оцінку виконання зобов'язань за такими аспектами: вартість; фізична кількість; терміни поставки; якість. Крім того, визначаються фактори, що впливають на ступінь виконання зобов'язань, і виявляються причини їх незадовільного виконання на досліджуваній посаді.

На першому етапі аналізу виконання зобов'язань з імпорту та експорту товарів і послуг визначається відсоток виконання за вартістю та фізичною кількістю, як за окремими товарами, так і за їх сукупністю. Таким чином, на невиконання зобов'язання з експорту (імпорту) продукції у вартісному вираженні впливають 2 основні фактори: фізична кількість і ціна. Вплив цих факторів розраховується з використанням мультиплікативної моделі з використанням методу абсолютної різниці для кожної групи товарів окремо.

У той же час на ціну зовнішньоекономічних контрактів особливо сильно впливають багато інших факторів. Співвідношення попиту і пропозиції товарів на ринку, зміни курсів валют, зміни ринкової кон'юнктури, точність вибору ринку, час виходу на ринок, розмір партій товарів, умови поставки та продажу товарів.

У свою чергу, причинами невиконання зобов'язань за фізичним обсягом товару є: порушення термінів поставки товару на експорт (імпорт) з боку постачальника, затримки з транспортуванням товару, труднощі, пов'язані з реалізацією товару в певних країнах, якісні характеристики товару (наприклад, валютні та митні обмеження). Всі причини встановлюються і ретельно вивчаються в процесі аналізу.

Аналіз виконання зобов'язань на дату поставки заснований на інформації з оперативного звіту про постачання товарів за контрактом з конкретною країною. В процесі аналізу цього аспекту розраховується звіт і коефіцієнт затримки (Кпротерм) в постачанні товарів за попередній період:

$$\text{Кпротерм} = \frac{\text{E(I)протерм}}{\text{E(I)}} \times 100\%, \qquad (8.1)$$

де E(I) – вартість експортних (імпортних) товарів за всіма простроченими поставками за аналізований період, тис.грн.; E (I) – вартість всіх експортних (імпортних) контрактів за аналізований період, тис.грн.

Коефіцієнт прострочення визначається за всіма видами експорту (імпорту), країнам-експортерам (імпорту) і товарам за рік.

Важливо проаналізувати виконання експортного (імпортного) контракту за умовами та в контексті своєчасної оплати поставленої

продукції. При аналізі цього розділу експортної (імпортної) роботи підприємства необхідно встановити обсяг експортних (імпортних) товарів, які не були оплачені вчасно у звітному періоді, та порівняти його з попереднім періодом. Крім того визначається: частка неоплаченої в строк продукції в загальному обсязі експорту (імпорту) підприємства; середні терміни погашення заборгованості: в цілому, по окремих країнах, по окремих товарах; стан заборгованості та перспектива її погашення.

Аналіз виконання експортних (імпортних) контрактів за якістю проводиться на підставі технічних умов контракту, сертифікатів якості продукції, виданих рекламацій і т.д. Рекомендується аналізувати наведені вище показники на основі порівняння даних звітного періоду з аналогічними показниками попереднього періоду. Основним критерієм якості експортованих (імпортованих) товарів є коефіцієнт якості експортованих (імпортованих) товарів (Кяк).

$$\text{Кяк} = \frac{\text{Рз}}{\text{Е(І)}} \times 100\%, \qquad (8.2)$$

де Рз – вартість задоволених рекламацій, тис. грн.; Е(І) – вартість експортованого (імпортованого) товару, тис. грн.

Крім динаміки претензій, вивчаються самі претензії, що дозволяє визначити які заходи вживали підприємства-експортери для поліпшення якості своїх товарів і наскільки вони були ефективні. З метою підвищення якості імпортованих товарів, необхідно посилити контроль якості товарів-одержувачів і провести переговори з компаніями-постачальниками.

8.4. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Метою підприємства при виході на зовнішній ринок і веденні експортного (імпортного) бізнесу є отримання більш високого прибутку від цих операцій в порівнянні з аналогічними операціями на внутрішньому ринку.

Ефективність в загальному сенсі визначається шляхом порівняння доходу, отриманого від здійснення конкретної операції, з витратами, понесеними на її здійснення. Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності компанії бажано виділити 3 групи показників: індекс ефективності експорту; індекс ефективності імпорту; інтегральний показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

До показників ефективності експортної діяльності підприємства відносяться:

1) *Показник економічної доцільності експорту (ЕДексп)* характеризує економічну доцільність здійснення експортної діяльності в порівнянні з аналогічними операціями на внутрішньому ринку і визначається за формулою:

$$\text{ЕДексп} = \frac{\text{ЧПексп}}{\text{Еексп}}, \qquad (8.3)$$

ЧП – це чистий прибуток в іноземній валюті від реалізації товарів, перерахована в гривні за офіційним курсом на дату отримання валютної

виручки, тис.грн.; Еексп – вартість експорту за внутрішніми цінами, тис.грн..

Чистий прибуток несе підприємство-експортер (за вирахуванням транспортних і організаційних витрат з експортного доходу (витрати підприємства на укладення контракту, зобов'язання і витрати на транспортування товарів через митний кордон і т.д.)).

Якщо значення цього показника вище 1, то продаж товарів на зовнішніх ринках вважається більш прибутковою, ніж в центрі країни.

2) Показник експортного прибутку (Пексп) є абсолютним показником ефективності експортної діяльності і визначається як:

$$\text{Пексп} = \text{Виручка}_{\text{експ}} - \text{Витрати}_{\text{експ}}, \quad (8.4)$$

Загальна вартість експорту складається з експортованої продукції (товарів, робіт, послуг), витрат на транспортування (витрати на транспортування товарів несе підприємство-експортер), організаційних витрат (витрати підприємства на укладення контракту, мита і збори за транспортування товарів), товарів через митний кордон і т.д.). Слід зазначити, що обсяг перевезень та організаційні витрати експортера залежать від основних умов поставки, які визначені у зовнішньоекономічному контракті.

Природно, чим вище цей показник, тим ефективніше експорт розглянутого продукту (товарів, робіт, послуг). Але цього стану недостатньо. Якщо експортний прибуток перевищує внутрішній прибуток підприємства від продажу товарів всередині країни, рекомендується експорт товарів. Внутрішній прибуток дорівнює внутрішньому доходу без урахування вартості товару. Водночас внутрішній дохід – тце дохід від продажу товарів, призначених для експорту в країні. Для такої оцінки необхідно з'ясувати частку експортного прибутку в загальному прибутку підприємства. Якщо коефіцієнт перевищує 0,5, це означає, що ефективність експортних операцій вище, ніж на внутрішньому ринку.

3) Показник рентабельності експорту (Рексп) показує суму доходу від реалізації експортної продукції (товарів, робіт, послуг), що припадає на кожну гривню, витрачену підприємством на експорт продукції (товарів, робіт, послуг):

$$Рексп = \frac{\text{ЧПексп}}{\text{Вексп}} \times 100\%, \quad (8.5)$$

де ЧПексп – чистий прибуток від експортної діяльності, тис.грн.; Вексп – витрати, понесені в результаті здійснення експортної діяльності, тис. грн.

Зрозуміло, що якщо значення індексу Рексп > 1, то експорт товарів економічно доцільний, а якщо Рексп < 1, то експорт товарів призведе до витрат, а не до додаткової економії.

Крім того, даний показник порівнюється з показником, який показує рентабельність продажів продукції на внутрішньому ринку і визначається як відношення вартості експорту за внутрішніми цінами до собівартості виробництва експортованої продукції. Експорт вважається ефективним,

якщо рентабельність продажів експортованої продукції на зовнішніх ринках вище. перевищує рентабельність продажів аналогічної продукції на внутрішньому ринку. Показник рентабельності експорту (Rексп) характеризує величину прибутку в гривні від експортної діяльності в розрахунку на кожну витрачену гривню

Ефективність імпортної діяльності оцінюється за наступними показниками:

1) Показники економічної доцільності імпорту (ЕДімп) характеризують ефект від імпорту товарів (робіт, послуг) в порівнянні з придбанням аналогічних товарів на внутрішньому ринку:

$$\text{ЕДімп} = \frac{\text{ЧПімп}}{\text{Еімп}}, \quad (8.6)$$

де ЧПімп – це чистий прибуток в іноземній валюті від імпорту, перерахована в гривні за офіційним курсом на дату отримання валютної виручки, тис.грн.; Еімп – вартість імпорту за внутрішніми цінами, тис.грн..

Чим вище цей показник на одиницю продукції, тим ефективніше імпортна діяльність підприємства.

2) Показник абсолютного впливу імпорту (Еабс.імп) визначається наступним чином:

$$\text{Еабс. імп.} = \text{Виручка}_{\text{імп}} - \text{Витрати}_{\text{імп}}, \quad (8.7)$$

Очевидно, що чим вище значення цього показника, тим більше прибутку отримує підприємство, і його імпортна діяльність вважається більш ефективною.

3) Рентабельність імпорту показує величину прибутку від продажу імпортної продукції в розрахунку на 1 грн. вартості її придбання:

$$R\text{імп} = \frac{\text{ЧПімп}}{\text{Вімп}} \times 100\%, \quad (8.8)$$

Зазначений показник є загальним показником ефективності імпортної діяльності, але якщо підприємство залучає іноземну продукцію у власне виробництво у вигляді імпортного обладнання, сировини або матеріалів, необхідно застосовувати показник ефективності імпорту промислової продукції для власної виробничої діяльності.

У сучасній науковій літературі ефективність визначається двома способами:

1. Перший спосіб ґрунтується на моделі порівняльної економіки. Він полягає в розрахунку співвідношення економічного ефекту від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва (Еф. відчизн.) та економічного ефекту від придбання й використання імпортного обладнання (Еф.імп):

$$\text{Економічна ефективність} = \frac{\text{Еф.відчизн}}{\text{Еф.імп}}, \quad (8.9)$$

Якщо показник економічної ефективності > 1, то придбання сировини і матеріалів за кордоном є ефективним. Різниця між показниками ефективності від придбання й використання альтернативного варіанта устаткування вітчизняного виробництва та економічного ефекту від

придбання й використання імпортного обладнання показує, які додаткові вигоди отримає імпортер, якщо купить імпортний продукт замість заміни.

2. Другий спосіб визначення ефективності імпорту виробничого обладнання, крім витрат, враховує показники результату і полягає в розрахунку показника (Еф.імп.), що визначається як співвідношення обсягу продукції, що випускається протягом певного періоду за допомогою імпортного устаткування (ВП), та купівельною ціною імпортного обладнання (Цкуп.імп).

$$\text{Еф.імп} = \frac{\text{ВП}}{\text{Цкуп.імп.}}, \qquad (8.10)$$

Показник характеризує прибуток або матеріальну виручку від імпортованого обладнання, сировини або матеріалів, собівартість продукції, виробленої з використанням імпортованих ресурсів, в гривнях. Значення цього показника слід порівнювати зі значенням аналогічних показників ефективності використання обладнання вітчизняного виробництва або іншого обладнання іноземного виробництва. Варіанти з великим значенням розрахункового показника є більш ефективними.

В цілому, ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що здійснюють як імпортні, так і експортні операції, оцінюється з використанням таких показників:

1) Інтегральний показник ефективності зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД):

$$\text{Е}_{\text{зед}} = \frac{\text{Е}_{\text{екс}-\text{імп}}}{\text{Вексп}+\text{Вімп}}, \qquad (8.10)$$

де $\text{Е}_{\text{екс}-\text{імп}}$ - інтегральний показник ефективності експортно-імпортної діяльності,коп./грн., %; Вексп – повні витрати на експорт, приведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн.; Вімп – повні витрати на імпорт, приведені до проміжку часу, за який визначається економічна ефективність, грн.

2) Рентабельність зовнішньоекономічної діяльності (Rзед)

$$Rзед = \frac{\text{ЧП}}{\text{Взед}} \times 100\%, \qquad (8.11)$$

де ЧП – чистий прибуток від зовнішньоекономічної діяльності, тис.грн.; Взед – витрати, понесені в результаті здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тис. грн.

Аналізуючи ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід розуміти, що її здійснення пов'язане з виникненням додаткових ризиків. Під ризиками зовнішньоекономічної діяльності розуміються загроза втрати ресурсів, виникнення додаткових витрат, упущена вигода об'єктом ЗЕД, непередбачуваність ЗЕД, невизначеність ефективності ЗЕД через зміну валютних курсів.



Питання для самоконтролю

1. Розкрийте зміст та завдання аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

2. З чого складається інформаційне забезпечення аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
3. Розкрийте сутність та порядок проведення аналізу динаміки і структури зовнішньоекономічних операцій.
4. Розкрийте сутність та порядок проведення аналізу виконання зобов'язань за економічними операціями на зовнішньому ринку.
5. Розкрийте сутність та порядок проведення аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності.



Тестові завдання для перевірки знань

1. Призначення аналізу закордонних ринків?
а) максимізація обсягів експорту незалежно від рентабельності
б) зниження невизначеності та ризиків при прийнятті комерційних рішень
в) створення монополії на міжнародному ринку
г) встановлення валютних обмежень

2. Якою є основна відмінність польових досліджень від кабінетних?
а) польові дослідження дешевші за кабінетні
б) кабінетні дослідження проводяться в офісах іноземних компаній
в) польові дослідження не можуть отримати ключову інформацію на місці
г) кабінетні дослідження охоплюють тільки аналіз митних обмежень

3. Яка особливість експортних операцій в Україні?
а) вони звільнені від усіх видів оподаткування
б) оподатковуються ПДВ за нульовою ставкою
в) включають тільки послуги, а не товари
г) залежність від курсу національної валюти є незначною

4. Що може бути причиною невиконання зобов'язань за експортними контрактами?
а) надмірна конкуренція на внутрішньому ринку
б) висока якість продукції
в) порушення термінів поставки постачальником
г) зменшення попиту на внутрішньому ринку

5. Який метод аналізу дозволяє розвивати динаміку змін у зовнішньоекономічних операціях?
а) метод порівняльного аналізу
б) метод експертного опитування
в) метод пробних продажів
г) метод кореляційно-регресійного аналізу

6. Який показник дозволяє оцінити своєчасність виконання експортного або імпортного контракту?

а) частка неоплаченої в строк продукції в загальному обсязі експорту (імпорту)
б) частка продукції, що відповідає технічним умовам контракту
в) рівень додаткових витрат на транспортування товарів
г) середній розмір комісійних виплат

7. Як ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства?
а) шляхом порівняння доходу від операції з її витратами
б) за вибірку укладених контрактів
в) за деякими країнами, з якими співпрацює підприємство
г) за сумою рекламацій, отриманих у звітному періоді

8. Що може бути одним з причин невиконання експортного контракту за якістю?
а) підтримка транспортування товару
б) недотримання технічних умов контракту
в) зміна валютного курсу
г) високий попит на продукцію в країні-експортери
9. Який індикатор показує, що ефективність експортних операцій перевищує ефективність внутрішнього ринку?
а) рівень рекламацій менше 5%
б) коефіцієнт частки експортного прибутку в загальному доході 0,5
в) обсяг експорту більше, ніж імпорту
г) рентабельність внутрішнього продажу дорівнює експортній

10. Який із зазначених ризиків є специфічним для зовнішньоекономічної діяльності?
а) невідповідність продукції внутрішнім стандартам
б) зміна валютного курсу
в) погіршення фінансового стану внутрішніх контрагентів
г) надмірна конкуренція на внутрішньому ринку



Практичне завдання з розв'язанням

8.1. На основі наведених даних проаналізуйте виконання плану поставок експортних товарів за кварталами протягом року. Оцінити повноту виконання поставок експортних товарів за кварталами. Розрахувати відсоток виконання плану в кожному кварталі та за рік. Зробити відповідні висновки.

Таблиця 8.1 – Інформація про поставки експортних товарів

Період	Згідно з умовами	
I квартал	495000	485500
II квартал	450000	460250
III квартал	390500	400300
IV квартал	420000	430200
За весь рік	1755500	1776250

Рішення

1. Розрахунок виконання плану поставок експортних товарів за кварталами:

I кв., Відсоток виконання = 485500 ÷ 495000×100 = 98,08%

II кв., Відсоток виконання = 460250÷450000×100 = 102,28%

III кв., Відсоток виконання = 400300÷390500×100 = 102,51%

IV кв., Відсоток виконання = 430200÷420000×100 = 102,43%

За рік, Відсоток виконання = 1776250÷1755500 × 100 = 101,18%

2. Аналіз результатів:

У першому кварталі поставки були трохи нижчими за план (98,08%), що свідчить про незначне недовиконання. У другому, третьому та четвертому кварталах спостерігається перевиконання плану (102,28%, 102,51%, 102,43% відповідно), що вказує на стабільне збільшення фактичних поставок порівняно з угодами. За підсумками року показник виконання поставок становить 101,18%, що означає, що план поставок був перевиконаний. 3. Висновки: Загалом, підприємство забезпечило перевиконання плану поставок експортних товарів на 1,18% за рік. Незважаючи на незначне недовиконання в першому кварталі, у наступні квартали вдалося компенсувати цей показник і завершити рік з перевиконанням плану.

8.2. Користуючись даними, які надано у таблиці 8.2, необхідно проаналізувати повноту поставок експортних товарів за кварталами.

Таблиця 8.2 – Вихідні дані

Період	Згідно з умовами, дол.	Фактично, дол.
I квартал	465500	485435
II квартал	430000	458817
III квартал	380600	370100
IV квартал	410000	415000
Разом	1686100	1729352

Рішення

1. Визначення відхилень

Обчислимо відхилення між фактичними та плановими показниками для кожного кварталу.

I квартал: Відхилення=485435−465500=19935

II квартал: Відхилення=458817−430000=28817

III квартал: Відхилення=370100−380600=−10500

IV квартал: Відхилення=415000−410000=5000

2. Визначення загальних відхилень

Обчислимо загальне відхилення за рік.

Загальне відхилення=19935+28817−10500+5000=43252

3. Аналітичний висновок

Аналіз поставок експортних товарів за кварталами показав наступні відхилення:

1. I квартал:

Фактичні поставки перевищили планові на 19935 дол. Це може свідчити про збільшення попиту або ефективнішу роботу з постачальниками.

2. II квартал:

Фактичні поставки перевищили планові на 28817 дол. Це може бути пов'язано зі збільшенням виробництва або покращенням логістичних процесів.

3. III квартал:

Фактичні поставки були меншими за планові на 10500 дол. Це може бути пов'язано з тимчасовими проблемами в постачанні або зменшенням попиту.

4. IV квартал:

Фактичні поставки перевищили планові на 5000 дол. Це може свідчити про стабілізацію поставок та попиту.

4. Рекомендації

На основі проведеного аналізу можна дати наступні рекомендації:

1. I квартал:

Продовжувати роботу з постачальниками для забезпечення стабільних поставок. Розглянути можливість збільшення виробництва для задоволення зростаючого попиту.

2. II квартал:

Провести аналіз причин збільшення поставок та визначити, чи це тимчасове явище чи тривала тенденція. Розглянути можливість інвестування в логістику для підтримки високого рівня поставок.

3. III квартал:

Провести детальний аналіз причин зменшення поставок та розробити план дій для їх подолання. Розглянути можливість диверсифікації постачальників для зменшення ризиків.

4. IV квартал:

Продовжувати моніторинг поставок та попиту для забезпечення стабільності. Розглянути можливість впровадження нових технологій для покращення ефективності поставок.

8.3. Використовуючи дані з таблиці 8.3 необхідно визначити вплив зміни якості товару, що поставляється, на вартість експорту даного товару в звітному році в порівняні з базовим.

Таблиця 8.3 – Вихідна таблиця

Гатунок	Попередній рік		Звітний рік	
	Ціна, грн	Кількість, тис.од.	Ціна, грн	Кількість, тис.од.
1	400	700	400	800
2	250	150	250	300

Розв'язок

Розрахунок вартості експорту

1. Попередній рік:

Гатунок I: 400 грн×700 тис. од.=280 000 тис. грн.

Гатунок II: 250 грн×150 тис. од.=37 500 тис. грн.

Загальна вартість експорту: 280 000+37 500=317 500 тис. грн.

2. Звітний рік:

Гатунок I: 400 грн×800 тис. од. = 320 000 тис. грн.

Гатунок II: 250 грн × 300 тис. од. =75 000 тис. грн.

Загальна вартість експорту: 320 000 + 75 000 = 395 000 тис. грн.

Вплив зміни якості товару на вартість експорту

Для визначення впливу зміни якості товару на вартість експорту, порівняємо загальну вартість експорту в попередньому та звітному році.

- Вартість експорту в попередньому році: 317 500 тис. грн.
- Вартість експорту в звітному році: 395 000 тис. грн.

Різниця: 395 000−317 500=77 500 тис. грн.

Аналітичний висновок

1. Збільшення кількості експорту:

Кількість експортованого товару гатунку I збільшилася з 700 тис. од. до 800 тис. од., що призвело до збільшення вартості експорту на 40,000 тис. грн (з 280,000 тис. грн до 320,000 тис. грн). Кількість експортованого товару гатунку II збільшилася з 150 тис. од. до 300 тис. од., що призвело до збільшення вартості експорту на 37,500 тис. грн (з 37,500 тис. грн до 75,000 тис. грн).

2. Стабільність цін:

Ціни на обидва гатунки товару залишилися незмінними (400 грн за одиницю для гатунку I та 250 грн за одиницю для гатунку II), що свідчить про стабільність цінової політики.

3. Загальне збільшення вартості експорту:

Загальна вартість експорту збільшилася на 77,500 тис. грн, що є результатом збільшення кількості експортованого товару обох гатунків.

Рекомендації

1. Збільшення виробничих потужностей:

Враховуючи зростання кількості експорту, рекомендується розглянути можливість збільшення виробничих потужностей для задоволення зростаючого попиту на ринку.

2. Оптимізація витрат:

Провести аналіз витрат на виробництво та логістику для можливого зниження собівартості продукції, що дозволить збільшити прибуток.

3. Маркетингові дослідження:

Провести додаткові маркетингові дослідження для визначення потенційних нових ринків збуту та можливостей для диверсифікації продукції.

4. Інвестиції в технології:

Розглянути можливість інвестування в нові технології та обладнання для підвищення якості продукції та збільшення ефективності виробництва.

5. Моніторинг ринку:

Постійно відстежувати зміни на ринку та ціни конкурентів для своєчасного реагування на зміни та коректування цінової політики.

6. Підтримка якості продукції:

Забезпечити стабільну якість продукції, щоб підтримувати конкурентоспроможність на міжнародному ринку.



Завдання для самостійної роботи

8.1. На основі наведених даних про експорт продукції, проаналізуйте динаміку змін експорту за окремими регіонами. Представити дані у вигляді аналітичної таблиці та сформулюйте відповідні висновки. Порівняти обсяг експорту продукції за попередній і звітний роки по кожному регіону. Розрахувати абсолютні та відносні зміни в експорті для кожного регіону. Оцінити динаміку експорту та зробити відповідні висновки.

Таблиця 8.4 – Дані про експорт продукції

Регіон	Експорт за попередній рік (тис. грн)	Експорт за звітний рік (тис. грн)	Абсолютне відхилення (тис. грн)	Темп приросту (%)
Всього	1500000	1545000	+45000	+3,00%
У країни Європи	1200000	1160000	-40000	-3,33%
З них у країни Зах. Європи	950000	920000	-30000	-3,16%
У країни Африки	300000	385000	+85000	+28,33%

8.2. На основі наведених даних проаналізуйте виконання плану поставок експортних товарів за кварталами протягом року. Оцінити повноту виконання поставок експортних товарів за кварталами. Розрахувати відсоток виконання плану в кожному кварталі та за рік. Зробити відповідні висновки. Числа, позначені зірочками, збільшити на 3 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 8.5 – Інформація про поставки експортних товарів

Період	Згідно з умовами	
I квартал	495000*	485500*
II квартал	450000*	460250*
III квартал	390500*	400300*
IV квартал	420000*	430200*
За весь рік		

8.3. Користуючись даними, які надано у таблиці 8.6, необхідно проаналізувати повноту поставок експортних товарів за кварталами. Числа, позначені зірочками, збільшити на 3 останні цифри залікової книжки.

Таблиця 8.6 – Вихідні дані

Період	Згідно з умовами, дол.	Фактично, дол.
I квартал	465500*	485435*
II квартал	430000*	458817*
III квартал	380600*	370100*
IV квартал	410000*	415000*
Разом		

ВИКОРИСТАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Адлер О. О., Лесько О. Й. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2019. 114 с.
2. Грицаєнко Г. І., Грицаєнко М. І. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Мелітополь : Люкс, 2021. 260 с.
3. Ігнашкіна Т. Б., Гончарук О. В., Кербікова А. С. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Частина 1 : навчальний посібник. Дніпро : НМетАУ, 2021. 106 с.
4. Ігнашкіна Т. Б., Гончарук О. В., Найдовська А. О. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків. Частина 2 : навчальний посібник. Дніпро : Україн. держ. ун-т науки і технол., 2023. 114 с.
5. Панасюк О. В. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Ірпінь : ДПУ, 2023. 142 с.
6. Макаренко А. П., Меліхова Т. О., Мусійченко О. Г. Аудит : навч. посіб. Запоріжжя : ЗНУ, 2024. 260с.
7. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність: Закон України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2258-19#Text (дата звернення: 26.10.2024).
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (дата звернення: 20.11.2024).
9. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку : наказ Міністерства фінансів України від 29.12.2000 р. № 356. URL: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0356201-00#Text (дата звернення: 17.09.2024).
10. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: http://zakon.rada.gov.ua#Text (дата звернення: 06.11.2024).

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна:

1. Запорожець Г. В. Аналіз господарської діяльності : конспект лекцій. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. 121 с.
2. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності : методичні рекомендації з організації самостійної роботи. Вінниця : ВНАУ, 2020. 56 с.
3. Мулик Т. О. Аналіз господарської діяльності : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2021. 288 с.
4. Парасій-Вергуненко І. М. Аналіз господарської діяльності : підручник. Київ : КНЕУ, 2022. 629 с.
5. Аналіз господарської діяльності : конспект лекцій. Миколаїв : МНАУ, 2023. 195 с.

Додаткова:

1. Синькевич Н. І. Економічний аналіз : курс лекцій. Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2020. 97 с.

2. Економічний аналіз : навч. посіб. Львів, 2020. 428 с.

3. Михайленко О. В. Особливості аналізу і аудиту господарської діяльності підприємств в умовах воєнного стану. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2022. № 4. с.163-169.

4. Глушко А. Д. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2019. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106#Text (дата звернення: 02.11.2024).

5. Andrushchenko, H., Shandova, N., Hbur, Z., Yavorska, N., Parshyna, O. (2019) Enterprise competitiveness management by introducing virtual reality technologies. *Academy of Strategic Management Journal*. Vol. 18, Special Issue 1, pp. 1-6.

Інформаційні ресурси

1. Аналіз господарської діяльності : електрон. курс. URL: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=10417.

2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. №436-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text (дата звернення: 06.12.2024).

3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.99 р. № 291. URL: http://zakon.rada.gov.ua #Text (дата звернення: 06.12.2024).

4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. URL: hltp: //www.minfin. gov.ua#Text (дата звернення: 06.12.2024).

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text (дата звернення: 06.12.2024).

6. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій : наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658- 14#Text (дата звернення: 06.11.2024).

7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text (дата звернення: 02.02.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2021 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
І. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	9776	5625
первісна вартість	1001	12377	5625
накопичена амортизація	1002	-2601	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1709128	1176196
Основні засоби:	1010	7349024	12816426
первісна вартість	1011	8228936	12816426
знос	1012	-879912	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	6123	6504
первісна вартість	1016	6123	6504
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	944	0
первісна вартість	1021	1116	0
накопичена амортизація	1022	-172	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	1358607	1356701
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	629
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	951	614
Усього за розділом І	1095	10434553	15362695
ІІ. Оборотні активи			
Запаси	1100	2391287	3080833
Виробничі запаси	1101	964347	1116623
Незавершене виробництво	1102	438796	498029
Готова продукція	1103	983847	1453502
Товари	1104	4297	12679
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	2754	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	547938	2885184

Продовження додатку А

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	53827	65006
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	624377	967502
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	256
з нарахованих доходів	1140	54	191
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	22414	43333
Поточні фінансові інвестиції	1160	2000	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	216491	190560
Готівка	1166	29	16
Рахунки в банках	1167	196811	190541
Витрати майбутніх періодів	1170	100821	124001
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов’язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	8777	33573
Усього за розділом II	1195	3970740	7390183
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	265	2727
Баланс	1300	14405558	22755605

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660920	660920
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	4558201	7501790
Додатковий капітал	1410	40323	-55461
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	506200	506200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	462450	2086381
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	6228094	10699830

Продовження додатку А

1	2	3	4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	454105	1056757
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	268400	564060
Інші довгострокові зобов'язання	1515	6160	224853
Довгострокові забезпечення	1520	774442	938200
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	867	641
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	1503974	2784511
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1095649	1776610
Векселі видані	1605	20000	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	4522	28122
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	3430539	5925169
за розрахунками з бюджетом	1620	28946	400952
за у тому числі з податку на прибуток	1621	1536	367686
за розрахунками зі страхування	1625	17047	15646
за розрахунками з оплати праці	1630	42409	37201
за одержаними авансами	1635	1713709	90195
за розрахунками з учасниками	1640	13974	13974
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	71952	79827
Доходи майбутніх періодів	1665	878	420
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	233865	903148
Усього за розділом III	1695	6673490	9271264
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	14405558	22755605

Додаток Б– Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2022 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	5625	2457
первісна вартість	1001	5625	2457
накопичена амортизація	1002	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1176196	1455736
Основні засоби:	1010	12816426	16210946
первісна вартість	1011	12816426	16210946
знос	1012	0	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	6504	6518
первісна вартість	1016	6504	6518
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	1356701	1128608
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	629	48
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	614	369
Усього за розділом I	1095	15362695	18804682
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3080833	3627615
Виробничі запаси	1101	1116623	1483222
Незавершене виробництво	1102	498029	847818
Готова продукція	1103	1453502	1295411
Товари	1104	12679	1164
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	2885184	5353147
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	65006	20066
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	967502	791833
у тому числі з податку на прибуток	1136	256	43
з нарахованих доходів	1140	191	138
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	43333	896752
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	190560	387424
Готівка	1166	16	14
Рахунки в банках	1167	190541	387399
Витрати майбутніх періодів	1170	124001	202080
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов’язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	33573	8560
Усього за розділом II	1195	7390183	11287115
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	2727	2101
Баланс	1300	22755605	30093898

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660920	660920
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	7501790	9800502
Додатковий капітал	1410	-55461	-82251
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	506200	506200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2086381	4772435
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	10699830	15657806

Продовження додатку Б

1	2	3	4
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	1056757	1273399
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	564060	741223
Інші довгострокові зобов'язання	1515	224853	43162
Довгострокові забезпечення	1520	938200	1054036
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	641	555
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532	0	0
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533	0	0
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534	0	0
Інвестиційні контракти;	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	2784511	3112375
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	1776610	2690828
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість:	1610	28122	18589
за довгостроковими зобов'язаннями			
за товари, роботи, послуги	1615	5925169	5679226
за розрахунками з бюджетом	1620	400952	472291
за у тому числі з податку на прибуток	1621	367686	430701
за розрахунками зі страхування	1625	15646	10950
за розрахунками з оплати праці	1630	37201	45754
за одержаними авансами	1635	90195	10475
за розрахунками з учасниками	1640	13974	13974
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	79827	89943
Доходи майбутніх періодів	1665	420	419
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	903148	2291268
Усього за розділом III	1695	9271264	11323717
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	22755605	30093898

Додаток В – Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2023 року

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:	1000	2457	9569
первісна вартість	1001	2457	13487
накопичена амортизація	1002	0	-3918
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1455736	2121178
Основні засоби:	1010	16210946	16054020
первісна вартість	1011	16210946	17750591
знос	1012	0	-1696571
Інвестиційна нерухомість:	1015	6518	6965
первісна вартість	1016	6518	6965
знос	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0
первісна вартість	1021	0	0
накопичена амортизація	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	1030	0	0
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			
інші фінансові інвестиції	1035	1128608	1128608
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	48	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	369	107
Усього за розділом I	1095	18804682	19320447
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	3627615	4086059
Виробничі запаси	1101	1483222	1696330
Незавершене виробництво	1102	847818	595882
Готова продукція	1103	1295411	1793376
Товари	1104	1164	471
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0

Продовження додатку В

1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5353147	6292365
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	1130	20066	762251
за виданими авансами			
з бюджетом	1135	791833	524484
у тому числі з податку на прибуток	1136	43	0
з нарахованих доходів	1140	138	2462
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	896752	7560490
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	700
Гроші та їх еквіваленти	1165	387424	1027854
Готівка	1166	14	12
Рахунки в банках	1167	387399	1027834
Витрати майбутніх періодів	1170	202080	256044
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:	1181	0	0
резервах довгострокових зобов’язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	8560	647241
Усього за розділом II	1195	11287115	21159950
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	5353147	6292365
Баланс	1300	20066	762251

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	660920	660920
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	9800502	8787256
Додатковий капітал	1410	-82251	-161333
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	506200	506200
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4772435	10392611
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	15657806	20185654

Додаток Г– Вертикальний аналіз активів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн

рік	2021 початок	зміни	2021	зміни	2022	зміни	2023	зміни за період
Нематеріальні активи	9776	-4151	5625	-3168	2457	7112	9569	-207
Незавершені капітальні інвестиції	1709128	-532932	1176196	279540	1455736	665442	2121178	412050
Основні засоби	7349024	5467402	12816426	3394520	16210946	-156926	16054020	8704996
Інвестиційна нерухомість	6123	381	6504	14	6518	447	6965	842
Інші фінансові інвестиції	1358607	-1906	1356701	-228093	1128608	0	1128608	-229999
Інші необоротні активи	951	-337	614	-245	369	-262	107	-844
РАЗОМ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	10433609	4928457	15362066	3442568	18804634	515813	19320447	8886838
Запаси	2391287	689546	3080833	546782	3627615	458444	4086059	1694772
Виробничі запаси	964347	152276	1116623	366599	1483222	213108	1696330	731983
Незавершене виробництво	438796	59233	498029	349789	847818	-251936	595882	157086
Готова продукція	983847	469655	1453502	-158091	1295411	497965	1793376	809529
Товари	4297	8382	12679	-11515	1164	-693	471	-3826
Дебіторська заборгованість за продукцію	547938	2337246	2885184	2467963	5353147	939218	6292365	5744427
Дебіторська заборгованість за розрахунками за виданими авансами	53827	11179	65006	-44940	20066	742185	762251	708424
з бюджетом	624377	343125	967502	-175669	791833	-267349	524484	-99893
у тому числі з податку на прибуток	0	256	256	-213	43	-43	0	0
з нарахованих доходів	54	137	191	-53	138	2324	2462	2408
із внутрішніх розрахунків	0	0	0	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	22414	20919	43333	853419	896752	6663738	7560490	7538076
Гроші та їх еквіваленти	216491	-25931	190560	196864	387424	640430	1027854	811363
Готівка	29	-13	16	-2	14	-2	12	-17
Рахунки в банках	196811	-6270	190541	196858	387399	640435	1027834	831023
Витрати майбутніх періодів	100821	23180	124001	77579	202080	54464	256044	155223
Інші оборотні активи	8777	24796	33573	-25013	8560	638681	647241	638464
РАЗОМ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	6556126	4107717	10663843	4640358	15304201	10970970	26275171	19719045

Додаток Д – Вертикальний аналіз пасивів ТОВ «Веселка» за період з 2021–2023 рр. тис. грн.

	2021 початок	**зміни**	**2021**	**зміни**	**2022**	**зміни**	**2023**	**зміни за період**
1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**
Зареєстрований (пайовий) капітал	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін
Капітал у дооцінках	2943589	-644877	2298712	-3311958	-1013246	5242301	4229055	1285466
Додатковий капітал	-95784	68994	-26790	-52292	-79082	-122574	-202156	-105872
Резервний капітал	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін	Без змін
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1623931	1062123	2686054	2934122	5620176	4309985	9930161	8306230
Усього власного капіталу	4471736	486240	4957976	-430128	4527848	9429712	13957560	9485824
Відстрочені податкові зобов’язання	602652	-386010	216642	-575275	-358633	819294	460661	-141991
Довгострокові кредити банків	295660	-118497	177163	-120608	56555	472823	529378	233718
Інші довгострокові зобов’язання	218693	-400384	-181691	183582	1891	37002	38893	-179800
Довгострокові забезпечення	163758	-47922	115836	84552	200388	279594	479982	316224
Цільове фінансування	-226	140	-86	10	-76	-312	-388	-162
Разом довгострокових зобов'язань	1280537	-952673	327864	-427739	-99875	1608401	1508526	227989
Короткострокові кредити банків	680961	233257	914218	-619900	294318	2009867	2304185	1623224
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	23600	-33133	-9533	5589	-3944	-5011	-8955	-32555
за товари, роботи, послуги	2494630	-2740573	-245943	5849342	5603399	3184596	8787995	6293365
за розрахунками з бюджетом	372006	-300667	71339	-373110	-301771	100285	-201986	-573492
за у тому числі з податку на прибуток	366150	-303135	63015	-379146	-316131	64551	-251580	-617730
за розрахунками зі страхування	-1401	-3295	-4696	4053	-643	12351	11708	13109
за розрахунками з оплати праці	-5208	13761	8553	-5647	2906	50962	53868	59076
за одержаними авансами	-1623514	1543794	-79720	90567	10847	1633989	1644836	3268350

1	2	3	4	5	6	7	8	9
за розрахунками з учасниками	0	0	0	0	0	13974	13974	13974
Поточні забезпечення	7875	2241	10116	-1631	8485	82068	90553	82678
Доходи майбутніх періодів	-458	457	-1	-24	-25	877	852	1310
Інші поточні зобов'язання	669283	718837	1388120	-1041095	347025	1621985	1969010	1299727
РАЗОМ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАННЬ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЬ	2597774	-545321	2052453	3908144	5960597	8725943	14686540	12088766

Навчальне видання
(*українською мовою*)

Макаренко Андрій Петрович, Птіцина Лариса Анатоліївна,
Меліхов Євген Валентинович

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчальний посібник
для здобувачів вищого ступеня вищої освіти бакалавра
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
освітньо-професійної програми «Оподаткування, облік, контроль в управлінні підприємством»

Рецензенти *В.В.Бобиль, Є.В. Міщук*

Відповідальний за випуск *Т. О. Меліхова*
Коректор *Л. А. Птіцина*