

Паланюк Н.А., Петренко В.Г.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Рекомендовано Міністерством аграрної політики України як навчальний посібник для студентів аграрних вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації з економічних спеціальностей галузі знань 0305 “Економіка і підприємництво”

Київ
“Аграрна освіта”
2010

УДК 65.011.47

*Гриф надано Міністерством
аграрної політики України
лист № 18-28-28/1106 від
09.11.2010 р.*

Укладачі: Паланюк Н.А., Петренко В.Г., викладачі Брацлавського агроекономічного коледжу Вінницького НАУ

Рецензенти: Томчук О.Ф., канд. ек. наук, доц. Вінницького НАУ;
Мельник Т.А., викладач-методист Брацлавського агроекономічного коледжу Вінницького НАУ;
Кравченко С.І., викладач економічних дисциплін коледжу Сумського НАУ;
Бабик О.О., викладач Верхньодніпровського коледжу Дніпропетровського ДАУ;
Зубар К.І., викладач Сосницького сільськогосподарського технікуму бухгалтерського обліку;
Лебідь М.М., викладач Житомирського агротехнічного коледжу

Економічний аналіз: Навчальний посібник / Паланюк Н.А., Петренко В.Г. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 252 с.

ISBN 978–966–2007–17–6

Висвітлено організацію та шляхи вдосконалення використання земельних, матеріально-фінансових і трудових ресурсів, виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Подано методику аналітичних розрахунків за фірмами фінансової та статистичної звітності.

ISBN 978–966–2007–17–6

© Паланюк Н.А., Петренко В.Г.

ПЕРЕДМОВА

В умовах ринкової економіки зростають вимоги до прийняття правильних управлінських рішень керівниками підприємств. Розвиток ринкових відносин в Україні потребує підвищення ефективності господарювання. Але за роки незалежності показники ефективності в країні значно погіршились: зменшилися обсяги виробництва, знизилася його рентабельність, різко скоротилися інвестиції. Усе це є наслідком занедбання економічної роботи на підприємствах усіх форм власності. У роки економічної кризи підприємства намагалися досягти збільшення прибутків не за допомогою ретельного економічного розрахунку, зниження собівартості продукції, а постійним підвищенням цін на свою продукцію.

Хоч у такий спосіб окремим підприємствам і щастило тимчасово досягти бажаних результатів, але в цілому цей підхід призвів до поглиблення економічної кризи. Ці факти вимагають значного підвищення рівня підготовки спеціалістів вищої кваліфікації, які були б здатні на високому професійному рівні вирішувати економічні та господарські проблеми в умовах ринку.

Аналітична підготовка майбутніх спеціалістів з економіки будь-якого фахового спрямування займає особливе місце у системі економічної освіти. Володіння прийомами і методами економічного аналізу створює для фахівців підґрунтя для розвитку їх економічного мислення, набуття ними здатності сприймати економічні процеси, що відбуваються на підприємствах у всій їх багатогранності.

Основна мета – надати допомогу студентам економічних спеціальностей аграрних навчальних закладів: розширити знання студентів щодо дії ринкового механізму в аграрній сфері економіки, навчити їх творчо підходити до вирішення різноманітних завдань, прищепити вміння оволодівати новими спеціальними знаннями, сприяти формуванню економічного мислення, адаптованого до вимог ринкової економіки.

1. ПРЕДМЕТ І ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

1.1. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ І ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЦТВОМ

З переходом до ринкових відносин у народному господарстві України виникло безліч проблем і невирішених питань. Розв'язання їх потребує використання наукових засобів, які має у своєму арсеналі економічна наука і насамперед така її галузь, як економічний аналіз.

Метою економічного аналізу є вивчення наслідків діяльності всіх підприємств і господарських установ, визначення впливу факторів на їх відхилення для виявлення недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення і збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення ефективності та стабільності їхньої роботи.

Економічний аналіз як наукова дисципліна – це система спеціальних знань, пов'язана з дослідженням існуючих економічних процесів і господарських комплексів, темпів, пропорцій, а також тенденцій розвитку, виявленням глибинної їх суті і причин, що спричиняють різні відхилення від запланованих показників, договірних зобов'язань, виробничих потужностей, і об'єктивною оцінкою їх виконання.

Окремо треба вказати на можливості економічного аналізу як засобу, який сприяє управлінню підприємством. Будь-яке управління складається з двох етапів. На першому етапі на підставі відповідної інформації та її аналітичного опрацювання оцінюють стан і динаміку того чи іншого процесу. На другому етапі, якщо аналіз визначить необхідність втручання з метою зміни якихось параметрів у ньому, приймається власне управлінське рішення. Причому аналітик може підготувати для менеджера навіть проект цього рішення.

В умовах ринкових відносин система планування всередині підприємства зберігається, проте змінюються його обсяги і деякі підходи. Економічний аналіз забезпечує необхідне обґрунтування планових показників, оскільки його оцінювання досягнутого рівня виробництва і витрачання ресурсів, з одного боку, попиту, ринкових цін та ефективності роботи – з іншого, є необхідною умовою планування діяльності підприємства. Усі виробничі й фінансові процеси, а також загальні наслідки діяльності підприємства мають належно контролюватися. Це забезпечується поточним контролем з боку адміністрації підприємства за станом виконання планових

завдань, організаційних заходів, вказівок за допомогою аналітичного опрацювання повсякденної інформації, яка характеризує виробничо-фінансову діяльність підприємства. Існує й інший вид контролю – наступний. Він здійснюється як ревізія фінансово-господарської діяльності роботи підприємства, тематична перевірка з боку податкової адміністрації, аудиторське обстеження. Останнє, наприклад, за дорученням наглядової ради, акціонерів, банку. Цей контроль ґрунтується на аналізі даних про роботу господарського суб'єкта, тобто виступає як одна із форм аналітичного обстеження підприємства.

Економічний аналіз почав формуватися в 20–30-х роках ХХ ст. як заключний розділ курсу “Бухгалтерський облік”. Розвиток методів аналізу обумовлювався спочатку необхідністю оцінки бухгалтерських звітів. Розробку методики аналізу тривалий час здійснювали фахівці в галузі бухгалтерського обліку і першими, а інколи єдиними практичними працівниками, які проводили аналіз діяльності підприємств, були найдосвідченіші бухгалтери.

У той час аналізували тільки бухгалтерський баланс підприємства, і звідси перша назва курсу “Аналіз балансу”. Згодом, коли обсяг звітності розширився, а отже, зросла кількість даних і значно змінився зміст інформації, що вивчалася, курс дістав назву “Обліковий аналіз”. Отже, можна вважати, що аналіз походить від бухгалтерського обліку.

У 40-ві й наступні роки розвиток і поліпшення методики аналізу, а також додаткове використання планово-нормативної, технічної та інших видів інформації поряд із даними існуючої інформації спонукали зміну і цієї назви курсу. Його почали називати відповідно “Техніко-економічний аналіз”, “Аналіз господарської діяльності” і, врешті-решт, “Економічний аналіз”.

Що ж сприяло розвитку методів аналізу, а потім формуванню його як самостійної дисципліни? По-перше, це пов'язано з формуванням єдиних засад і систем бухгалтерського обліку і впровадженням типових форм звітності у колишньому Радянському Союзі. По-друге, було скасовано “комерційну таємницю” і полегшено доступ до будь-якої економічної інформації. По-третє, у період НЕПу підприємства знову було переведено на комерційний розрахунок, тобто на засади самоокупності, і відповідно поновилося бажання вивчати і аналізувати наслідки їхньої господарської діяльності.

Кропітка робота з налагодження обліку і контролю неминуче викликала потребу в розробці спеціальних прийомів вивчення якості

обліку і наслідків діяльності, зокрема на підставі підсумкових даних звітів підприємств. Стандартизація бухгалтерських документів, реєстрів і звітних форм дуже сприяла роботі з впровадження аналізу, більш того, це дало змогу розробити чимало єдиних, стандартних методів аналізу економічної інформації.

1.2. ПРЕДМЕТ І ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Кожна наука має свій предмет, який вона вивчає. Предметом економічної науки є, як відомо, виробничі відносини людей. Природно, економічний аналіз як її галузь має також справу з певною їх часткою, а правильніше з тими відносинами, які формуються в межах підприємств і навколо них. У навчальній літературі звичайно наводиться таке визначення цього поняття. **Предметом економічного аналізу** є фінансово-господарська діяльність підприємств і установ. Проте наявні методи аналізу дають змогу вивчати роботу окремих галузей та регіонів і всього господарства країни взагалі.

На відміну від предмета **об'єкти аналізу** – це насамперед окремі економічні явища, процеси, проблеми, питання, показники. Усі об'єкти аналізу у своїй сукупності є предметом економічного аналізу. Об'єктами аналізу, наприклад, можуть бути виробнича та комерційна діяльність, наявність і використання ресурсів, якість продукції та прибуток, ритмічність виробництва тощо.

Систематизований перелік об'єктів чи питань аналізу, що вивчаються в курсі, є його зміст.

Предмет аналізу та його об'єкти пізнають через систему соціально-економічних показників, які є поняттями, що відображають кількісні та якісні характеристики нових явищ, виробничих ресурсів, рівнем технологічної, економічної, соціальної та екологічної ефективності господарських процесів як усієї діяльності підприємства, так і окремих її сторін. Кожний показник має свій числовий вираз, який характеризує конкретний вимір аналізованого об'єкта, а також його зміст – соціально-економічну сутність.

Показники поділяють на кількісні та якісні, натуральні, вартісні й трудові, абсолютні та відносні, прямі й обернені, результативні й факторні, загальні, часткові, середні, специфічні, синтетичні й аналітичні, елементні, первинні, похідні й комбіновані, затверджені, договірні, розрахункові та ін.

Кількісні – характеризують абсолютні розміри, пов’язані з виміром аналізованих об’єктів і кількісними змінами, які відбуваються в них (земельна площа, розмір основного і оборотного капіталу, чисельність працюючих, обсяг виробництва і продаж тощо); **якісні** – істотні особливості окремих об’єктів, аналіз і закономірності їх розвитку (конкурентоспроможність, рентабельність, платоспроможність, ліквідність тощо); натуральні показники обчислюють у фізичних одиницях виміру, вартісні – у грошовому виразі, трудові – у затратах праці.

Абсолютні показники відображають розмір (величину, обсяг) аналізованого об’єкта, їх обчислюють у натуральних, вартісних або трудових вимірниках; **відносні** – показують співвідношення між абсолютними показниками, обчислюють їх у відсотках, індексах, коефіцієнтах і вони характеризують рівень, структуру аналізованого об’єкта тощо; **прямі** – характеризують безпосередньо аналізований об’єкт, обернені (зворотні) – непрямо (продуктивність праці – трудомісткість, фондоддача – фондомісткість); **результативні** (оціночні) – це ті, що є наслідком здійснення процесу, господарської операції; **факторні** – що забезпечили цей результат; **загальні** – характерні для підприємства в цілому; **часткові** – характеризують роботу окремої галузі чи структурного підрозділу підприємства, тобто організаційної системи нижчого порядку; **середні** – одержують як усереднений результат кількох однорідних показників; **специфічні** – притаманні окремим об’єктам аналізу або окремим їх параметрам; **синтетичні** (узагальнюючі, інтегральні) – характеризують складні соціально-економічні комплекси; **аналітичні** – розраховані в результаті їх аналізу; **елементні** (прості) – показники найнижчого рівня, які не втрачають якісних ознак (елементний показник, який є першоосновою певного явища, процесу, називають первинним, всі інші – похідні); **комбіновані** – охоплюють кілька сторін характеристики об’єкта аналізу (люд.-дні, т-км та ін.); **затверджувальні** – ті, що доводяться підприємству директивно і контролюються державою чи іншим адміністративним органом (фіскальні нормативи, допустимі норми вмісту шкідливих речовин тощо); **договірні** на протидію затвердженню – обумовлюються в договорах, угодах, а **розрахункові** мають характер обслуговуючих і їх обчислюють на підприємстві, у виробничому підрозділі та ін.

Величина показників та їх якісна характеристика в процесі господарської діяльності постійно змінюються під впливом певних причин і умов, які називають **факторами**. Останні на

сільськогосподарських підприємствах поділяють на соціально-економічні, виробничо-технологічні, природно-екологічні, зовнішні та внутрішні, інтенсивні й екстенсивні, головні та другорядні, постійні й тимчасові, загальні й специфічні, вимірювані та невимірювані тощо.

Соціально-економічні фактори забезпечують господарську діяльність і характеризують підприємництво, творчу ініціативу працівників, рівень їх кваліфікації, стан управління виробництвом, матеріального і культурного добробуту членів колективу, соціально-психологічні умови праці, її охорону і техніку безпеки на підприємстві.

До **виробничо-технологічних факторів** відносять сукупність умов, які забезпечують здійснення виробництва в заданому режимі, їх розглядають у двох напрямках: як виробничі ресурси і технологічні фактори. До перших належать знаряддя, предмети праці й сама праця, аналізують їх як з погляду забезпеченості ними виробництва, так і ефективності їх використання.

Крім зазначених, у сільськогосподарському виробництві особливо важливим є фактор часу, оскільки проведення робіт тільки в оптимальні строки забезпечує одержання передбачуваних (запланованих) результатів.

Проте наявність ресурсів характеризує лише потенційні можливості здійснення виробничого процесу. Для трансформування їх у продукт необхідні певні умови, а саме: відповідні технологія, організація виробництва і праці, управління виробничими процесами тощо. Ці умови складають групу технологічних факторів.

До **природно-екологічних** належать місце розташування підприємства, якість земельних угідь, розмір і конфігурація полів, метеорологічні умови, несприятлива дія яких і за високої культури землеробства значно знижує очікувані результати. Вивчення цих факторів необхідно не стільки для виявлення кількісного їх впливу на кінцеві результати виробництва, скільки для зведення негативного впливу несприятливих погодних умов до мінімуму. Останнім часом на результати господарювання і життєдіяльність людини негативно впливає екологія. Це проявляється як прямо, так і опосередковано. Завдання аналізу – знайти ступінь цього впливу, щоб розробити заходи щодо його зменшення.

Зовнішні фактори – це об'єктивні умови, які не залежать від підприємства (природні, фіскальна, імпортно-експортна політика держави тощо) і по суті не піддаються прямому впливу з його боку, **внутрішні**, навпаки, піддаються господарському регулюванню.

Інтенсивні – пов’язані з підвищенням ефективності використання ресурсів та інших складових виробничого процесу, **екстенсивні** – з додатковим залученням ресурсів, що в умовах наростання обмеженості в них – небажане.

Головні – є вирішальними у формуванні того чи іншого результативного показника, **другорядні** – допоміжними.

Прикладом **постійного** фактора є дія продуктивності праці на результати господарювання, тоді як засвоєння нової технології, додаткових виробничих потужностей, впровадження нових виробничих відносин мають **тимчасовий** характер.

Загальні фактори притаманні різним аграрним формуванням (забезпеченість трудовими ресурсами, продуктивність праці та ін.), а **специфічні** – окремим їх ланкам (сортність зерна, вміст жиру в молоці і його кислотність, товаробіг, ринкова ціна акцій тощо).

Значна група факторів має числові характеристики, їх можна **виміряти**: продуктивність праці, рівень рентабельності, платоспроможність тощо. Деякі фактори **неможливо виміряти** (ступінь підприємливості працівника, придатність керівника до управління, кількісні характеристики поліпшення управління виробництвом, мікроклімат у колективі та ін.). Проте, використовуючи непрямі оцінки, різні тести, можна виміряти і ці фактори, що дозволяє виявити їх кількісний вплив на результативні показники.

На сільськогосподарських підприємствах дія факторів значною мірою зумовлюється особливостями виробництва, до яких, крім природних умов, належать сезонність, розрив у часі між періодом виробництва і робочим періодом, споживання частини виробленої продукції на своєму підприємстві та ін.

Поділ аналітичних показників і факторів за різними ознаками дає можливість систематизувати наше уявлення про аналізований об’єкт, допомагає організувати його системне вивчення з метою встановлення відповідності розвитку вимогам об’єктивних законів, намітити основні напрями поліпшення.

Об’єкти і цілі економічного аналізу визначають його **завдання**. Основне з них полягає в постійному контролі за ходом виконання завдань, поставлених перед кожним виробничим підрозділом та підприємством у цілому. У процесі аналізу виявляють фактори, які позитивно чи негативно впливають на досягнення поставленої мети, зіставляють одержані результати з показниками передових господарств, розробляють заходи щодо впровадження їх досягнень.

Важливим завданням економічного аналізу є оцінка результатів господарської діяльності підприємств та їх підрозділів, контроль за виконанням внутрішньогосподарських і комерційних завдань, правильним застосуванням моральних і матеріальних стимулів відповідно до кінцевих результатів. У процесі аналізу з'ясовують, яких заходів було вжито для подальшого зміцнення комерційного та внутрішньогосподарського розрахунку, які економічні важелі використані для цього.

Економічний аналіз повинен сприяти підвищенню ефективності сільськогосподарського виробництва, який значною мірою залежить від впровадження досягнень науки, техніки, передового досвіду, подальшого розвитку спеціалізації та агропромислової інтеграції, а також від використання внутрішньовиробничих резервів. Останні об'єктивно існують у всіх трьох основних елементах виробництва:

праці (підвищення її продуктивності);

предметах праці (раціональне і економне витрачання кормів, насіння, сировини, матеріалів тощо);

засобах праці (раціональне використання будівель, машин, обладнання, інструментів та ін.). Завдання аналізу – виявлення зазначених резервів, розробка і впровадження заходів, спрямованих на збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості, підвищення рівня рентабельності, економічної ефективності. Це набуває особливої важливості у період впровадження ринкових відносин.

1.3. ВИДИ І НАПРЯМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Діяльність підприємств – це складний динамічний процес, управління яким потребує всебічного аналізу. Найповнішу уяву про зміни в господарській діяльності дає загальногосподарський (загальносистемний) аналіз, за допомогою якого вивчають економіку підприємства. **Загальносистемний** аналіз поділяють на **внутрішній (управлінський)** і **зовнішній**, який у зарубіжній практиці економічної роботи називають **фінансовим**. В основі такого поділу лежить характер інформаційного забезпечення.

Зокрема, **внутрішній** аналіз використовуючи весь комплекс економічної інформації, забезпечує такі результати, що дозволяють оперативно стежити за здійсненням господарських процесів, удосконаленням технології і організації виробництва, поліпшенням якості та зниженням собівартості продукції, динамікою соціальних показників, що в кінцевому підсумку є одним з важливих засобів конкурентної

боротьби між товаровиробниками. Результати внутрішнього аналізу не розголошуються, а належать до таких, що є комерційною таємницею. Найважливішими складовими **управлінського аналізу** є такі його види, як соціально-екологічний, маркетинговий, виробничо-технологічний, агропромисловий, економіко-правовий тощо.

При **соціально-екологічному** аналізі вивчають демографію населених пунктів, стан навколишнього природного середовища, духовний і фізичний розвиток людей, благоустрій населених пунктів і засоби комунікації, житлово-культурні та побутові умови, рівень і якість життя.

Маркетинговий аналіз передбачає вивчення ринкових можливостей підприємства, оцінку конкурентоспроможності його продукції і кон'юнктури ринків, обґрунтування рівня ціни продажу, обсягу і асортименту вироблюваної продукції, загальну оцінку зовнішнього середовища і внутрішнього потенціалу.

Виробничо-технологічний аналіз включає оцінку: ресурсного забезпечення, а саме – землекористування, трудових ресурсів, основних і оборотних фондів, фінансів, біологічного потенціалу тощо; умов виробництва – природних факторів, організаційно-економічних умов, міжгосподарських відносин, державного регулювання та ін.; процесу виробництва – соціально-ергономічних факторів, технології, організації трудового процесу, управління; результатів виробництва – валового випуску продукції, її асортименту, собівартості, прибутковості тощо.

Агропромисловий аналіз дає змогу визначитися з доцільністю реалізації продукції в непереробленому вигляді, а також обґрунтувати доцільність переробки як тієї продукції, яку можна реалізувати непереробленою, і особливо тієї, для якої переробка необхідна. У цьому випадку оцінюється також альтернатива переробки, а саме вирішується де її переробляти – на своєму, на міжгосподарському чи державному підприємстві.

Формування ринкового середовища розширює економічну самостійність підприємства, яка регламентується правовими нормами. Продумана поведінка підприємства в правовому полі забезпечує йому додатковий вигравш як за рахунок прийняття обґрунтованих у правовому відношенні управлінських рішень, так і недопущення господарських операцій, здійснення яких карається економічними санкціями. Показати вигравш чи програвш підприємства від дотримання (недотримання) правових норм – завдання **економіко-правового** аналізу.

Зовнішній аналіз базується лише на тій інформації, яку отримує держава для контролю за динамікою ринкових регуляторів – виконання державного замовлення (контракту), сплата податків, формування цін на товари першої необхідності, регулювання реальних доходів населення, а також тієї, яка необхідна для інформування акціонерів чи інших інвесторів про рівень розвитку підприємства, динаміку ефективності капітальних вкладень, можливі дивіденди, ступінь ризику та ін.

Якщо застосування вищеописаних видів аналізу дає змогу системно вивчити підприємство як об'єкт, то використання форм аналізу, які ґрунтуються на технології його проведення, дозволяє визначитись з оцінкою ефективності використання потенціалу підприємства, динамікою і тенденціями розвитку, перспективою зміни напрямів господарювання тощо. Найчастіше в практиці аналізу застосовують такі його форми як порівняльний, ситуаційний і секторний.

Суть **порівняльного** аналізу полягає у зіставленні явищ, процесів, показників, яке здійснюють у часі і в просторі. У першому випадку аналіз називають морфологічним, у другому – міжгосподарським.

Застосування **морфологічного** аналізу дає змогу вивчити розвиток (зміну) явищ і процесів у часі. При міжгосподарському аналізі оцінюють діяльність ідентичних об'єктів, структур, систем.

В умовах реформування централізованої планової економіки в ринкову сфера застосування міжгосподарського аналізу дещо звужується, оскільки для його здійснення можна використати лише зовнішню інформацію. З морфологічного аналізу виділяють такі часові форми аналізу: стратегічний, попередній (прогнозний), оперативний, поточний, наступний (ретроспективний).

Суть **стратегічного** аналізу полягає в тому, що майбутній розвиток підприємства передбачають, ґрунтуючись на оцінці можливих змін зовнішнього середовища, залежність підприємства від якого в умовах становлення ринку дуже зросла. Відповідно до такої оцінки приймаються стратегічні управлінські рішення, а аналітичне обґрунтування їх зменшує ризик.

Попередньому (перспективному) аналізу підлягають усі дані, які входять в основу обґрунтування цілей, завдань і управлінських рішень з реалізації стратегії підприємства та вибору найефективніших з них. Відмінність попереднього аналізу від стратегічного полягає в тому, що при обґрунтуванні – перспективи розвитку підприємства використовують прийоми екстраполяції, тобто рішення ґрунтуються

на врахуванні тенденції зміни показників, що склались (мали місце) у минулому.

Поточний аналіз проводиться в процесі виробничого чи робочого періоду і дає можливість своєчасно приймати коригуючі управлінські рішення щодо забезпечення оптимальності (наскільки це можливо в сільському господарстві) їх здійснення (протікання).

Якщо поточний аналіз здійснюють синхронно з робочим процесом, причому на рівні господарських операцій, то його називають **оперативним**. Він є найглибшим з погляду проникнення у виробничий процес, його оцінки ґрунтуються на першопричинах зміни явищ, процесів, показників, і рішення, що приймаються за його результатами, є своєчасними і найдієвішими.

Наступний (ретроспективний) аналіз проводять по закінченні повного виробничого процесу, етапу робіт чи календарного періоду (місяць, квартал, рік тощо) і застосовують для оцінки результатів роботи і ефективності реалізованих управлінських рішень. Його результати служать основою прийняття коригуючих рішень і розробки нових перспективних планів.

У практиці порівняльного аналізу використовують різні бази порівняння, а саме: планових показників звітного періоду з даними попередніх періодів, що характеризує напруженість планових завдань (виробничої програми); фактичних показників звітного періоду з планом як на поточний період, так і на перспективу; фактичних показників звітного періоду з даними попередніх періодів, середніми даними сусідніх підприємств, що забезпечує оцінку досягнутих результатів і тенденцій розвитку аналізованого явища, процесу, об'єкта; фактичних показників звітного періоду з прогресивними нормативами, даними передових підприємств України та інших країн, що дозволяє об'єктивно оцінити потенційні можливості аналізованого об'єкта і намітити шляхи його подальшого розвитку.

Щоб результати порівняння були придатні до висновків, зіставляють однорідні предмети і явища, використовуючи порівнянні показники. Досягнення порівнюваності показників потребує нейтралізації впливу їх якості і структури, кількісного і цінового факторів, забезпечення тотожності методики розрахунку порівнюваних показників та однакової тривалості в часі аналізованих періодів, врахування умов формування даних показників.

Методологія порівняльного аналізу, особливо міжгосподарського, в більшості ґрунтується на оцінці результатів господарської діяльності і меншою мірою на з'ясуванні факторів, що спричинили

зміну цих результатів, без чого неможливе прийняття коригуючих управлінських рішень. Тому в умовах високої динамічності зовнішнього і внутрішнього середовища особливого розвитку набуває ситуаційний аналіз, за якого більше уваги приділяється не стільки оцінці результатів господарювання, скільки передбаченню і вивченню відхилень від бажаних параметрів у процесах, явищах, системах, дослідженні, рушійних сил (рушіїв) цих відхилень, причин їх виникнення та наслідків від несвоєчасного усунення (вирішення) виявлених ситуацій. Результати такого аналізу є вихідною умовою стратегічного менеджменту, який підпорядковує досягненню мети не лише вирішення проблем, а й залучення можливостей, запобігання небезпек тощо. Все це зменшує ризик, підвищує адаптивність управління до нових умов, забезпечує підприємству досягнення стратегічних цілей.

Результативність аналізу господарської діяльності великою мірою визначається належним інформаційним забезпеченням і продуманою організацією аналітичної роботи.

1.4. МІСЦЕ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ, ЙОГО ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ІНШИМИ НАУКОВИМИ ДИСЦИПЛІНАМИ

Економічний аналіз тісно пов'язаний з багатьма економічними та неекономічними науками: діалектикою, політичною економією, бухгалтерським обліком, аудитом, статистикою, плануванням, галузевими економіками, маркетингом, організацією виробництва й управління, фінансуванням і кредитуванням підприємств, економіко-математичними методами.

З-поміж наук, з якими пов'язаний аналіз, треба передусім назвати діалектику й політичну економію, які є теоретичною і методологічною основою всіх економічних наук, у тому числі й економічного аналізу.

В основу аналізу покладено **діалектичний** метод дослідження, який створює необхідний простір для абстрактно-логічних суджень. Основні принципи діалектики (рух, розвиток, саморозвиток, взаємозумовленість, взаємозалежність, причинно-наслідкова підпорядкованість, необхідність, випадковість, перехід кількості в якість) є базовими для використання в економічному аналізі.

Протилежністю аналізу є синтез. Синтез – це метод пізнання явищ, предметів і процесів через об'єднання їх складових в єдине ціле.

Аналіз і синтез перебувають у діалектичній єдності і є засобами пізнання господарської діяльності.

Аналіз, як метод пізнання реальної дійсності, безпосередньо пов'язаний із мисленням, усвідомленим активним сприйняттям людиною реальної дійсності, що також передбачає використання синтезу та інших категорій і законів діалектики.

Політична економія – наука загальнометодологічна, яка розкриває основи суспільного виробництва, розподіл, обмін, споживання матеріальних благ, закони функціонування і розвитку виробництва за конкретних умов господарювання. Ці закони – специфічні, загальні, особливі – визначають економічні процеси в будь-якому суспільстві, виражаючи типові, стійкі, причинно-наслідкові зв'язки й залежності. Економічний аналіз досліджує дію економічних законів, які виражають головний, магістральний напрям розвитку того чи іншого господарства та проявляються в закономірностях і тенденціях його стратегії.

Базис, яким є політична економія, озброює аналітиків відповідною системою економічних показників і понять, таких як ціна, прибуток, собівартість та ін. Користуючись теоретичними визначеннями, можна кількісно виразити ці показники і проводити їх аналіз, встановлювати відхилення, тенденції змін, відповідність вимогам ринку, бачити можливі диспропорції і способи їх подолання.

Численні аналітичні дослідження нагромаджують дані про вияв тих або інших економічних законів. Вивчення цих даних уможливило відкриття нових, раніше невідомих законів, створення глобальних прогнозів розвитку економіки країни або світової економіки.

Тісний зв'язок існує між економічним аналізом та **бухгалтерським обліком**. Цей зв'язок має подвійний характер. Значення бухгалтерського обліку впливає з його головної функції – відображати всі ресурси підприємств, господарські засоби, а також їхній рух, зміни, використання в процесі здійснення господарських операцій. Дані оперативного та бухгалтерського обліку, бухгалтерська звітність є головним джерелом інформації для аналізу господарської діяльності підприємства, причому джерелом, що забезпечує документальне обґрунтування аналітичних висновків. Частка економічної інформації, що отримується через систему бухгалтерського обліку, перевищує 70 %. Потреби економічного аналізу ставлять до інформації підвищені вимоги щодо повноти даних, оперативності, достовірності, порівнянності, безперервності, доступності. Тому форми обліку потребують постійного вдосконалення: зміни форм, змісту реєстрів,

порядку документообігу. Так, нині в Україні здійснено перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і новий план рахунків.

Не знаючи методики бухгалтерського обліку та змісту звітності, важко підібрати для аналізу необхідні матеріали та перевірити їхню вірогідність. З іншого боку, вимоги, які ставляться перед аналізом, так чи інакше переадресовуються бухгалтерському обліку.

Зв'язок економічного аналізу з бухгалтерським обліком полягає також у широкому застосуванні в процесі аналізу бухгалтерських прийомів дослідження. Насамперед мова йде про використання в економічному аналізі балансового та сальдового прийомів.

Між економічним аналізом і статистикою існує тісний зв'язок, що залежить від використання методології визначення багатьох показників, певних статистичних прийомів та статистичної інформації для аналітичних розрахунків. Для потреб економічного аналізу використовується багато статистичної інформації (особливо це стосується звітності), форми і правила складання якої визначають органи статистики. Потім проводиться аналіз звітів, установлення відхилень, які потребуватимуть з'ясування причин їх виникнення.

Статистика розробляє і теоретично вдосконалює правила й можливості застосування тих чи інших прийомів (метод аналітичних групувань, індексний метод, прийоми кореляції) у конкретних ситуаціях, вимоги до таблиць і способи їх побудови.

Економічний аналіз використовує середні та відносні величини, показники динамічного ряду, теоретичні основи яких розробляє статистика.

Об'єктом статистики є масові сукупності явищ, предметів, соціально-економічних процесів. А економічний аналіз вивчає лише господарські процеси, починаючи з одиничного як частини сукупності. Безперечно, статистика також займається економіко-статистичним аналізом масових явищ для одержання народногосподарських узагальнень і виявлення загальних тенденцій і закономірностей розвитку. Зараз для потреб економічного аналізу певною мірою використовується методологія математичної статистики.

Фінансово-кредитні дисципліни також мають зв'язок з економічним аналізом. Цей зв'язок полягає у застосуванні методичних положень аналізу для вивчення фінансових можливостей, способів зміцнення фінансових позицій, обґрунтування сум кредитів тощо. За умов ринку цей зв'язок є необхідним.

Перехід до ринкової економіки зумовив появу нової галузі наукових знань і практичної діяльності. Це – **аудит**. Завданням аудиту

є документальна перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності й повноти фінансової звітності та її відповідності вимогам чинного законодавства. Аудиторська служба перевіряє також обґрунтованість складеного підприємством плану, без якого діяльність здійснюватися не може. Первинні документи, дані поточного обліку, показники, що знайшли відображення в плані, балансі, звіті про фінансові результати та іншій звітності внутрішнього характеру, служать інформаційною базою, пристосованою до вимог і цілей аудиту.

Перехід на національні стандарти бухгалтерського обліку, який зумовлений вимогами ринкової економіки, дотримання єдиного плану бухгалтерських рахунків уможливають повніше використання всього арсеналу способів і прийомів аналізу діяльності підприємства з урахуванням стану внутрішнього й зовнішнього середовища. Економічний аналіз фінансового становища, аналіз платоспроможності й фінансової стійкості, ліквідності балансу, інших фінансових показників підприємств різних форм власності – кінцева мета аудиту. На практиці ці показники вимірюються за допомогою відповідних коефіцієнтів.

Результати економічного аналізу узагальнюються, опрацьовуються заходи щодо поліпшення стану економічної роботи та впровадження виявлених резервів у виробництво. Узагальнення аналітичних результатів є найважливішим етапом аналізу, необхідним для аудиторських висновків.

Бухгалтерський облік, аудит, економічний аналіз перебувають у безперервному русі, розвитку, є взаємопов'язаними та взаємозумовленими в загальній інформаційній системі управління підприємством, їх важливим завданням є постійне вдосконалення та розвиток виробництва з урахуванням досягнень науки і практики.

Економічний аналіз, завершуючи економічну роботу підприємства, забезпечує підпорядкованість окремих її складових частин виконанню прогнозів, договорів, планів. Планові показники визначають той рівень, якого повинні досягнути підприємство або галузь згідно з прогнозом соціально-економічного розвитку на перспективу.

Планування є економічною наукою зі своїм специфічним предметом і методом. Складання науково обґрунтованих планів чи розроблення прогнозів на всіх рівнях неможливі без економічного аналізу. Вплив і дія аналізу виявляються не тільки в удосконаленні методів розробки планів, а і в організації їх виконання.

В удосконаленні планування роль економічного аналізу є двоякою. По-перше, лише за даними аналітичних розрахунків можна встановити тенденції зміни тих показників, за якими розробляється

прогноз. По-друге, за допомогою аналізу простежуються темпи змін у середньому за рік.

На стадії виконання плану економічний аналіз забезпечує виявлення рівня цього виконання в кожний конкретний момент, виявлення недоліків і причин їх виникнення. Особливо важливо з'ясувати причини, що гальмують досягнення передбачених показників.

Для остаточного формування плану доцільно проаналізувати різні його варіанти і вибрати найвдаліший.

Економічний аналіз є важливою частиною науково обгрунтованого планування, регулювання та управління. Планові показники – це критерії оцінки роботи підприємства.

Вільна ринкова економіка, її організація та управління нею неможливі без використання **маркетингових** принципів, таких як:

- виробництво продукції відповідно до потреб покупців з урахуванням ринкової ситуації;
- задоволення потреб і запитів замовників;
- реалізація продукції та послуг на певних ринках у передбачених обсягах, у встановлені терміни, у конкретний період.

Ці принципи покладаються в основу маркетингових програм, розроблення і контролювання яких неможливе без проведення економічного аналізу стану ринку, покупців і споживачів, конкурентної ситуації, ринкових цін, кінцевих фінансових результатів.

Зв'язок економічного аналізу та **математики** визначається тим, що обидві галузі знань вивчають кількісні відносини.

Проте кількісний аналіз є доцільним лише тоді, коли очевидно визначено економічну природу категорії, явища, процесу, адже кількісні характеристики впливають з економічної природи і нею зумовлюються.

Застосування математики в економічних дослідженнях і розрахунках поширюється насамперед на область змінних величин, пов'язаних між собою функціональною залежністю. Однак зв'язок між економічними явищами й показниками далеко не завжди виражено у функціональній формі. Часто доводиться мати справу з кореляційною залежністю.

Кореляційний аналіз, навіть спираючись на солідний математичний апарат, може призвести до реальних результатів тільки тоді, коли він виходить з правильних теоретичних передумов. Отже, і тут перевага залишається за економічною теорією.

Застосування математики в економіці часто набирає форми економіко-математичного моделювання. Математична модель, що

сконструйована на засаді глибокого теоретичного дослідження економічної суті процесу, буде об'єктивно його відображати.

Математичні методи, для використання яких у нашій економіці є великий простір, широко застосовуються в економічному аналізі. Це істотно підвищило його авторитет: аналіз став глибшим, ґрунтовнішим, оперативнішим, охопив більшу кількість об'єктів, більший обсяг інформації.

Отже, економічний аналіз можна назвати синтезованою наукою, яка сформувалася внаслідок інтеграції багатьох наук і об'єднала окремі їх елементи. У свою чергу, результати аналізу використовуються іншими науками. Безперечно, усі ці зв'язки є багатоплановими, реальними, об'єктивними і мають бути використані для всебічного розвитку діяльності підприємств, їх підрозділів і об'єднань.

1.5. МЕТОДИ І ПРИЙОМИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ, ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Серед традиційних статистичних методів і прийомів, за допомогою яких здійснюється аналітична обробка (головним чином первісна), найпоширеніші такі:

- використання абсолютних і відносних величин;
- використання середніх величин;
- порівняння;
- побудова рядів динаміки;
- групування;
- балансовий метод;
- індексний метод.

Абсолютні величини економічних явищ і процесів – це конкретні числові вирази цих явищ і процесів (обсяг виробництва, сума доходів, витрат, прибутку тощо). Без використання даних про ці величини аналіз найчастіше не може бути повноцінним, проте на противагу статистиці, де абсолютні величини є основними вимірниками, в аналізі вони служать головним чином для розрахунку відносних і середніх величин.

Відносні величини – це величини, які встановлюються шляхом порівняння з будь-якими іншими (процент, питома вага, індекс, темп зростання, прибуток на одну гривню вкладеного капіталу тощо). Тільки відносні величини дають точне і наочне уявлення про розвиток

того чи іншого економічного явища. Наприклад, цілком зрозуміло, що вираз: “Підприємство № 1 у 2009 р. одержало 2,5 млн грн. прибутку, а підприємство № 2 – 0,6 млн грн. прибутку” має незрівнянно менше аналітичне значення, ніж вираз: “Підприємство № 1 за 2009 р. одержало прибуток у розмірі 0,17 грн. на одну гривню вкладеного власного капіталу, а підприємство № 2 – 0,53 грн. на одну гривню вкладеного власного капіталу”. Те саме можна сказати про вирази: “У 2009 р. підприємство виробило продукції на суму 3400 тис. грн.” і “Випуск продукції підприємства у 2009 р. становив 82,4 % до обсягу продукції за 2008 р.” та. ін.

Середні величини – це абстрактні величини, за допомогою яких досягається узагальнення відповідних сукупностей типових, однорідних явищ, процесів, показників. Без обчислення середніх величин неможливо досліджувати процеси з метою виявлення їх закономірностей, вивчати явища за різними сукупностями, вивчати явища, що змінюються, у динаміці, нівелювати нетипові, випадкові варіанти значень показників. Наприклад, ніякі аналітичні висновки не можуть бути зроблені, якщо є дані про фактичні місячні заробітки 2593 працівників підприємства А за 12 місяців року і 429 працівників підприємства Б за ті самі 12 місяців року. Лише підрахувавши середньомісячні заробітки на одного працівника на цих підприємствах (наприклад, вони становили 197 і 232 грн.), можна робити певні висновки і використовувати ці дані для аналізу інших економічних показників.

В аналізі важливе значення має якість середніх величин, що цілком залежить від однорідності усереднюваних об’єктів. Середня величина тільки тоді відображає дійсно типовий, узагальнюючий рівень аналізованого показника, якщо вона розрахована, виходячи з однорідної сукупності, – у протилежному випадку кажуть про “неякісну”, “погану”, “фіктивну” середню величину. Так, безглуздо визначати з будь-якою метою середню ціну одиниці продукції підприємства, що випускає, наприклад, турбогенератори, пральні машини і дверні замки; те ж саме можна сказати про середньорічну суму прибутку підприємства, розраховану на базі даних про прибуток підприємства за ряд років (за цінами відповідних років). Класичним у цьому плані є приклад розрахунку середньої температури хворого у лікарняній палаті, коли, наприклад, з чотирьох хворих з температурою тіла 34,5; 35,0; 37,2 і 40,0 градусів виводиться середня на одного хворого – 36,6 градуса.

У економічному аналізі найчастіше використовуються такі середні величини:

- середня арифметична проста;
- середня арифметична зважена;
- середня хронологічна;
- середня квадратична.

Середня арифметична проста (незважена) застосовується для аналізу незгрупованих даних. Наприклад, якщо треба обчислити середньомісячну заробітну плату на підприємстві, треба врахувати фактичний заробіток кожного працівника, тобто обчислити загальний фактичний фонд заробітної плати і розділити його на кількість працівників. Аналогічно визначається, скажімо, середньорічна сума прибутку (річний прибуток ділиться на 12), середня за рік відпускна ціна на певний вид виробів підприємства (вартість реалізованої за рік продукції ділиться на її кількість) та ін.

Якщо ж аналізуються показники, явища, які у межах сукупності входять до системи інших показників, причому за ними варіанти аналізованих величин мають неоднакову чисельність, застосовується **середня арифметична зважена**. Наприклад, якщо є дані про середньомісячну заробітну плату на одного працівника у трьох цехах підприємства відповідно 1740, 1910 і 1990 грн., то, не врахувавши кількості працівників у кожному з цехів, визначити середню заробітну плату для трьох цехів підприємства в цілому неможливо. Не має сенсу це робити шляхом застосування простої середньої $(1740 + 1910 + 1990) : 3$, бо це буде фіктивна середня хоча б через те, що, перемноживши одержаний результат на загальну кількість працівників, не можна одержати загальної суми фонду заробітної плати цехів. Для правильного розрахунку середньої заробітної плати у таких і подібних випадках застосовується формула середньої зваженої величини ($X_{зв}$):

$$\overline{X}_{зв} = \frac{\sum x_i f_i}{\sum f_i},$$

де x_i – варіанти значень аналізованого показника;
 f_i – частоти (ваги).

Якщо у вищенаведеному прикладі відомі дані про чисельність працівників трьох цехів (відповідно 65, 119 і 21 осіб), то середня заробітна плата становитиме

$$(1740 \times 65 + 1910 \times 119 + 1990 \times 21) : 205 = 1864,3 \text{ грн.}$$

Середня хронологічна розраховується при аналізі показників, які задані дискретно, тобто у формі величин, які характеризують явище на певні моменти, на певні дати (наприклад, є дані про наявність власних оборотних коштів підприємства на перші числа кожного місяця року або про курси української гривні відносно долара США на початок кожної декади кварталу тощо), тобто коли аналізуються динамічно неадитивні величини. Якщо є показники, які характеризують аналізоване явище за період, розбитий на рівні проміжки часу, середня величина у таких випадках визначається як середня хронологічна X_{xp} за формулою

$$\overline{X}_{xp} = \frac{0,5x_1 + x_2 + \dots + 0,5x_n}{n-1},$$

де $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – варіанти значень аналізованого показника;
 n – кількість варіантів.

Наприклад, є дані про залишки коштів на поточному рахунку підприємства (тис. грн.) на: 1 жовтня 2009 р. – 230,8; 1 листопада – 370,6; 1 грудня – 80,8; 1 січня 2009 р. – 520,0. Середній залишок коштів на рахунку за IV квартал 2009 р. становить

$$(110,9 + 370,6 + 80,8 + 260,0) : 3 = 280,3 \text{ тис. грн.}$$

Середня квадратична. З математичної статистики відомо, що сума квадратів відхилень індивідуальних значень показника, що аналізується, від середньої арифметичної менша від будь-якого іншого числа. Ця властивість середньої арифметичної величини нерідко використовується при аналізі варіації багатьох показників фінансово-господарської діяльності підприємств. Формула середньої квадратичної X_{kv} має вигляд

$$\overline{X}_{kv} = \sqrt{\frac{x_1^2 + x_2^2 + x_3^2 + \dots + x_n^2}{n}}$$

Порівняння – дуже поширений прийом, який застосовується в аналізі; саме з нього зазвичай розпочинається розв’язання багатьох аналітичних задач, саме воно задає напрям аналітичному дослідженню. У фінансово-економічному аналізі застосовуються такі порівняння:

- явищ, показників у динаміці, тобто з аналогічними даними за минулий період (минулі періоди), що приймається за базовий;

-
- даних фактичних (звітних) за аналізований період з плановими (бізнес-плановими);
 - звітних даних із середніми (у межах підприємства, галузі, держави в цілому, розвинених країн);
 - просторові порівняння з даними роботи інших підприємств.

Основна умова ефективності застосування прийому порівняння (і водночас одна з найскладніших задач фінансово-економічного аналізу) – це досягнення зіставності показників, які характеризують процес, що аналізується. Тільки після того, як з'являється повна впевненість, що показники зіставні між собою за всіма параметрами, можна проводити аналітичні розрахунки, які базуються на порівнянні. Безглуздо порівнювати без попередньої обробки, наприклад, фінансові ресурси підприємства за даними звітних балансів для висновків про їх динаміку в умовах значної інфляції, так само, як фондовіддачу основних засобів підприємства хутряної промисловості з аналогічним показником підприємства машинобудування, або, скажімо, річні суми одержаного українським підприємством прибутку в 1992–1997 рр., коли інфляція у країні досягала 10 000 %, а вимірник прибутку – карбованець, гривня – постійно змінював свою купівельну спроможність. Динамічні порівняння майже завжди потребують перерахунку показників у зіставні ціни за допомогою індексів цін і тарифів.

Побудова рядів динаміки. Для відображення розвитку аналізованого показника у часі (в динаміці) будують ряди динаміки. Вони є хронологічні (моментні) або часові (інтервальні) ряди значень показника, які дають змогу аналізувати особливості розвитку того чи іншого економічного явища. Ряди динаміки можуть бути побудовані за абсолютними, відносними або середніми величинами (табл. 1.5.1).

Вже просте прочитання й осмислення даних, представлених подібним чином, дає підстави для деяких важливих аналітичних висновків. Вони можливі, якщо витримується основна умова застосування прийому порівняння взагалі й, зокрема, побудови рядів динаміки, – йдеться про зіставність усіх величин, що входять у ряди динаміки.

Таблиця 1.5.1

Показники фінансово-господарської діяльності підприємства

Рік	Статутний капітал у зіставних цінах на кінець відповідного року, тис. грн.	Ланцюгові темпи зростання обсягу випуску продукції, %	Середньорічна заробітна плата одного працівника за зіставною оцінкою, грн.
2003	3420	100,0	2339
2004	3577	100,6	2501
2005	3949	103,7	2775
2006	2855	86,9	2254
2007	3270	90,4	1968
2008	4600	97,6	2043
2009	4925	98,2	2256

У економічному аналізі доводиться досягати зіставності показників або при збиранні та обробці необхідних для побудови рядів динаміки даних, або шляхом перерахування зібраних незіставних даних. Завдання зведення рядів динаміки до заставного виду тим складніше, чим більший часовий період охоплює аналізований масив інформації.

Математико-статистичні методи обробки рядів динаміки дають змогу обчислювати дуже важливі для аналітичних цілей показники зміни рівнів рядів динаміки, такі як абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту, середній рівень, середній абсолютний приріст, середній темп, приросту тощо. Неабияке значення в аналізі мають методи обробки рядів динаміки з метою виявлення тенденцій розвитку (трендів) та їх аналізу (методами простої і зваженої змінних середніх, методом найменших квадратів та іншими методами).

В економічному аналізі важливу роль відіграють так звані *графічні способи*, відмітною рисою яких є їхня наочність, що значно спрощує процес доведення результатів економічного аналізу до широкого кола працівників. Для правильного відображення досліджуваних процесів і явищ необхідно дотримуватись техніки та

методики побудови графіків. Важливе значення має правильний вибір типу графіка, його масштабів і виконання.

Графіки, які використовуються в економічному аналізі, можна розділити на дві групи:

- ілюстративні;
- розрахункові (аналітичні).

Ілюстративні графіки використовуються для порівнювання результатів економічного аналізу, які одержують за допомогою інших аналітичних прийомів, а також для ілюстрації найважливіших результатів аналізу в процесі прийняття рішень управлінським персоналом, для унаочнення доповідей і повідомлень на нарадах, засіданнях, зборах.

Графіки – це масштабне зображення певних показників за допомогою геометричних знаків (ліній, прямокутників, кіл) або умовно-художніх фігур. Завдяки добре зробленим графікам досліджуваний матеріал стає більш дохідливим і зрозумілим.

Графіки мають також важливе аналітичне значення. На відміну від табличного матеріалу графік дає узагальнювальну характеристику стану або розвитку досліджуваного явища, уможливорює наочне зображення тих закономірностей, що їх містить числова інформація. На графіку виразніше виявляються тенденції і взаємозалежності досліджуваних показників.

Основні форми графіків, що використовуються в економічному аналізі, – це діаграми. Діаграми (за формою) бувають стовпчикові, смугові, кругові, квадратні, лінійні, фігурні.

Групування – це прийом аналізу, який полягає у формуванні з масиву даних, що аналізуються, класифікаційних груп за ознаками, істотними з точки зору розв’язання конкретних аналітичних задач. Таке розчленування масиву аналітичної інформації ще до аналітико-статистичної обробки груп, побудованих за певними ознаками, дає можливість виявляти закономірності та тенденції, властиві аналізованим процесам і явищам. З поглибленням аналізу (побудова груп за більшою кількістю ознак, за менші часові проміжки тощо), усередненням підсумкових показників можна аналізувати структуру, структурні зрушення в об’єктах, що аналізуються, визначати залежність між різними показниками. Свого завершення метод групування набуває у формі аналітичних таблиць. Без аналітичних таблиць жодна більш-менш складна аналітична задача не може бути розв’язана раціонально.

Балансовий метод аналізу – це відображення й аналіз (найчастіше – двох) груп взаємопов’язаних економічних показників. У формі балансу підприємство планує фінансову діяльність (баланс доходів і видатків), звітує про фінансові ресурси та їх розміщення (бухгалтерський баланс. Особливе аналітичне значення має складання матеріальних балансів робочого часу і часу роботи устаткування тощо. Балансовий метод дає змогу аналізувати забезпеченість фінансової діяльності підприємств ресурсами (трудовими, матеріальними, фінансовими) шляхом досягнення рівності аналізованих взаємопов’язаних показників. Наприклад, при складанні фінансового підприємства (балансу доходів і видатків) аналізується одержання прибутку та інших джерел фінансових ресурсів, виходячи з суми необхідних видатків; при складанні матеріальних балансів аналіз спрямований на пошук варіантів збалансування потреби У тих чи інших ресурсах з джерелами їх надходження (зокрема за рахунок економії витрат цих ресурсів, знаходження шляхів розширення сировинної бази тощо).

1.6. МЕТОДИКА ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ

Особливістю об’єктів фінансово-економічного аналізу підприємств є їх формування під впливом безлічі факторів. Для того, щоб результати аналізу мали вплив на підвищення якості роботи підприємства, необхідно виявляти вплив окремих факторів на кінцевий результат аналізу. Тому завдання виключення впливу одних факторів на аналізований об’єкт з метою визначення впливу інших є однією з центральних в аналізі і воно має назву елімінування. За допомогою елімінування умовно усувається вплив усіх одночасно взаємодіючих факторів, крім одного, і таким чином послідовно визначається величина впливу кожного з них на кінцевий результат.

Якщо зв’язок між аналізованим об’єктом і факторами, що визначають, представлений функціонально, тобто через модель-формулу), в аналітичній практиці широко застосовуються такі прийоми елімінування:

- ✓ індексний метод;
- ✓ метод ланцюгових підстановок;
- ✓ метод різниць.

Індексний метод аналізу застосовується для вивчення у динаміці економічних явищ, які формуються під впливом факторів, кожен з яких схильний до змін у динаміці. Класичним прикладом об’єкта аналізу даним методом є обсяг реалізації (продажу) товарів,

який формується під впливом певного фізичного обсягу товарів і цін на них. Відомо, що у кожного підприємства (промислового, торговельного) обсяг продажу окремих товарів з року в рік, з місяця в місяць змінюється, так само як і ринкові ціни на ці товари. За таких умов загальні (групові) індекси обсягу реалізації (продажу) товарів (у вигляді

$$I = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}, \quad \text{де } q_0 \text{ і } q_1 - \text{ базисні й звітні обсяги реалізованих товарів;}$$

p_0 і p_1 – базисні й звітні ціни на них) характеризують динаміку загальної виручки від реалізації, але не відповідають на запитання, як змінився обсяг продажу товарів (бо до чисельника і знаменника даної функції входять незіставні величини), а також як у середньому змінилися ціни на реалізовані товари. Загальний індекс не дає змоги виділити окремо вплив факторів обсягу продажу (кількісного) і цін (якісного) на кінцевий результат – виручку від реалізації.

Індексний метод аналізу дає змогу розв'язати ці задачі шляхом побудови агрегатних індексів. **Агрегатні індекси** – це загальні індекси (які, як уже зазначалося, характеризують явища, що визначаються сукупністю безпосередньо несумірних елементів), у яких з метою елімінування впливу окремих елементів (факторів) на індекс відбувається фіксування інших елементів на незмінному (базовому або звітному) рівні. Форми агрегатних індексів для загального індексу обсягу реалізації продукції мають такий вигляд:

$$I = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_0 p_0}$$

а) агрегатний індекс фізичного обсягу реалізації продукції

$$I_{\text{об}} = \frac{\sum q_1 p_0}{\sum q_0 p_0},$$

б) агрегатний індекс цін на продукцію підприємства

$$I_{\text{ц}} = \frac{\sum q_1 p_1}{\sum q_1 p_0}.$$

Для побудови індексів $I_{\text{об}}$ $I_{\text{ц}}$ використовується правило побудови агрегатних індексів, яке обґрунтовується у загальній теорії статистики: якісні (інтенсивні) елементи (фактори), які входять у формулу,

фіксуються на рівні базового періоду, кількісні елементи – на рівні звітного. Різниця між чисельником і знаменником агрегатного індексу показує, який відокремлений вплив на загальний результат справили той чи інший фактор.

Приклад. Є такі дані про середньомісячну заробітну плату на одного працівника і фактичний фонд заробітної плати за IV квартал звітного 2009 р. і IV квартал базового 2008 р. (у помісячному розрізі) (табл. 1.6.1).

Таблиця 1.6.1

Вихідні дані для розрахунку індексів

Період	Середньомісячна чисельність, осіб	Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	Фонд заробітної плати, тис. грн.
Жовтень 2008 р.	122	1345,1	164,1
Листопад 2008 р.	121	1336,7	161,7
Грудень 2008р.	123	1420,4	174,7
Разом за IV кв. 2008 р.	х	х	500,5
Жовтень 2009 р.	114	1643,6	187,4
Листопад 2009 р.	112	1609,4	180,3
Грудень 2009 р.	109	1782,2	194,3
Разом за IV кв. 2009 р.	х	х	562,0

Згідно з формулою загального індексу, а також формулами маємо:

1) загальний індекс фонду заробітної плати IV кварталу 2009 р. порівняно з IV кварталом 2008 р. (Ізп):

$$I_{зп} = \frac{(114-1643,6) + (112-1609,4) + (109-1782,2)}{(122 \times 1345,1) + (121 - 1336,7) + (123 \times 1420,4)} = \frac{562,0}{500,5} = 1,1227$$

або 112,27 %;

2) агрегатний індекс чисельності персоналу підприємства (І чис):

$$I_{\text{чис}} = \frac{(114-1345,1) + (112-1336,7) + (109-1420,4)}{(122-1345,1) + (121-1336,7) + (123-1420,4)} = \frac{457,8}{500,5} = 0,9147$$

або 91,47 %;

3) агрегатний індекс середньомісячної заробітної плати на одного працівника (Ісз):

$$I_{\text{сз}} = \frac{(114 \times 1643,6) + (112-1609,4) + (109 \times 1782,2)}{(114 \times 1345,1) + (112-1336,7) + (109-1420,4)} = \frac{562,0}{457,8} = 1,2276$$

або 122,76 %.

Отже, загальний приріст фонду заробітної плати у IV кв. 2009 р. проти відповідного періоду 2008 р. становив $(562,0 - 500,5) = 61,5$ тис. грн., або 12,27 %, зокрема за рахунок зміни (скорочення) чисельності персоналу фонд заробітної плати зменшився на $(457,8 - 500,5) = -42,7$ тис. грн., або на 8,53 % $[(42,7 / 500,5) \times 100]$, а за рахунок зміни (підвищення) середньомісячної заробітної плати на одного працівника фонд заробітної плати зріс на $(562,0 - 457,88) = 104,2$ тис. грн., або на 20,8 % $[(104,2 / 500,5) \times 100]$.

Баланс факторів: за абсолютними величинами $-42,7 + 104,2 = +61,5$ тис. грн., у відсотках $-8,53 + 20,8 = +12,27$ %.

Застосування індексного методу виявлення впливу факторів на результатний показник обмежується тим, що за його допомогою досить зручно аналізувати лише два фактори у мультиплікативних моделях типу $y = ab$. Застосування цього методу для встановлення впливу факторів у багатофакторних моделях досить трудомістке, тому універсальніше значення для факторного аналізу економічних явищ має **метод ланцюгових підстановок**. За допомогою цього методу, якщо є функціональна модель (мультиплікативна чи адитивна), що описує взаємозв'язок факторів і результатного показника, можна визначити відокремлений вплив кожного з факторів (кількість їх не має значення) на кінцевий показник, що аналізується, і перевірити одержані результати аналізу шляхом балансування факторів.

Суть методу ланцюгових підстановок полягає у послідовній, почерговій заміні у функціональній моделі, яка описує базисний рівень економічного показника, базисних параметрів на звітні, в обчисленні умовних результатних показників та їх порівнянні для визначення

впливу факторів. При цьому в першу чергу підлягають заміні кількісні параметри, далі – структурні, в останню чергу – якісні. Якщо у формулі міститься кілька кількісних, структурних або кілька якісних показників, послідовність заміन залежить від оцінки того, які з них є основними, а які – похідними, які первинні, а які – вторинні. Почергово, замінюючи базисні показники у формулі на звітні, одержані результати можна зіставляти між собою, різниця між кожним наступним та попереднім показником і виражатиме елімінування впливу всіх інших факторів, крім заміненого.

Для ілюстрації принципового алгоритму ланцюгових підстановок як методу виявлення впливу факторів на результатний показник розглянемо показник M , який описується формулою $M = abcd$, причому базисний рівень цього показника (M_0) і звітний рівень (M_1) становлять

$$\begin{aligned} M_0 &= a_0 b_0 c_0 d_0, \\ M_1 &= a_1 b_1 c_1 d_1. \end{aligned}$$

Показник a – структурний, показники b і c – кількісні (при цьому показник c первинний щодо показника b), показник d – якісний.

Для застосування методу ланцюгових підстановок формулу M_0 треба представити у вигляді, який відповідає черговості заміन

$$M_0 = c_0 b_0 a_0 d_0.$$

Далі послідовно змінюються базисні параметри, що входять у формулу, на звітні і розраховуються умовні результатні показники:

1-й умовний показник (перша заміна): $c_1 b_0 a_0 d_0$ (M_{ym1});

2-й умовний показник (друга заміна): $c_1 b_1 a_0 d_0$ (M_{ym2});

3-й умовний показник (третя заміна): $c_1 b_1 a_1 d_0$ (M_{ym3});

4-й показник (четверта заміна): $c_1 b_1 a_1 d_1$ (M_1).

Звідси вплив факторів на відхилення значення показника M_1 від значення показника M_0 визначається так:

вплив фактора c (Δc) = $(c_1 b_0 a_0 d_0 - c_0 b_0 a_0 d_0)$;

вплив фактора b (Δb) = $(c_1 b_1 a_0 d_0 - c_1 b_0 a_0 d_0)$;

вплив фактора a (Δa) = $(c_1 b_1 a_1 d_0 - c_1 b_1 a_0 d_0)$;

вплив фактора d (Δd) = $(c_1 b_1 a_1 d_1 - c_1 b_1 a_1 d_0)$.

Баланс факторів:

$$\Delta c + \Delta b + \Delta a + \Delta d = M_1 - M_0.$$

Досить зручно виконувати розрахунки за допомогою таблиці (1.6.2).

Таблиця 1.6.2

Схема розрахунку показників за методом ланцюгових підстановок

Показник	Базисне значення	1-ша заміна	2-га заміна	3-тя заміна	4-та заміна
c	c ₀	c ₁	c ₁	c ₁	c ₁
b	b ₀	b ₀	b ₁	b ₁	b ₁
a	a ₀	a ₀	a ₀	a ₁	a ₁
d	d ₀	d ₀	d ₀	d ₀	d ₁
M	M ₀	M _{ум1}	M _{ум2}	M _{ум3}	M ₁

Приклад. Загальна чисельність працівників виробничої фірми за 2008 і 2009 рр. становила відповідно 520 і 508 осіб, середня заробітна плата одного працівника – відповідно 12060 і 14550 грн., фонд заробітної плати – 6271,2 і 7391,4 тис. грн. Треба визначити, як вплинули фактори кількості працівників і середньорічної заробітної плати на загальний фонд заробітної плати підприємства.

Для розрахунку впливу цих факторів доцільно побудувати аналітичну таблицю (табл. 1.6.3).

а) вплив фактора чисельності (кількісний):

$$508 \times 12060 - 520 \times 12060 = 6126,5 - 6271,2 = -144,7 \text{ тис.грн.}$$

б) вплив фактора середньорічної заробітної плати (якісний):

$$508 \times 14550 - 508 \times 12060 = 7391,4 - 6126,5 = +1264,9 \text{ тис.грн.}$$

$$\text{Разом: } -144,7 + 1264,9 = +1120,2 \text{ тис. грн.}$$

Якщо мультиплікативна модель, що описує взаємозв'язок аналізованого показника, містить у собі лише два співмножники (типу $y = ab$), то для визначення факторів, які впливають на зміну показника у динаміці (або у порівнянні з бізнес-планом), застосовують спрощений варіант методу ланцюгових підстановок – **метод різниць**.

Таблиця 1.6.3

**Визначення кількісного впливу головних факторів на зміну досліджуваного показника
(метод ланцюгових підстановок)**

Показники	Чисельність працівників, осіб			Середньорічна зарплата одного працівника, грн.			Фонд оплати праці, тис. грн.			Відхилення (+; -)		
	базисний	звітний	+;-	базисний	звітний	+;-	базисний	звітний	умовно	загальне	за рахунок	
											чисельн.	зарплати
	1	2	3	4	5	6	7 (1×4)	8 (2×5)	9 (2×4)	10 (8-7)	11 (8-7)	12 (9-8)
За фірмою	520	508	-12	12060	14550	+2490	6271,2	7391,4	6126,5	+1120,2	-144,7	+1264,9

Таблиця 1.6.4

**Визначення кількісного впливу головних факторів на зміну досліджуваного показника
(метод обчислення різниць)**

Показники	Чисельність працівників, осіб			Середньорічна зарплата одного працівника, грн.			Фонд оплати праці, тис. грн.			Відхилення (+;-)	
	базисний	звітний	+;-	базисний	звітний	+; -	базисний	звітний	загальне	за рахунок	
										чисельн.	зарплати
	1	2	3	4	5	6	7	8	9 (8-7)	10 (3×4)	11 (6×2)
За фірмою	520	508	-12	12060	14550	+2490	6271,2	7391,4	+1120,2	-144,7	+12,64,9

Для визначення відокремленого впливу кожного з двох факторів на результатний показник обчислюють різниці між звітними і базисними факторними параметрами і перемножують їх на абсолютні значення іншого факторного параметра, при цьому різницю між фактичними і базисними кількісними параметрами перемножують на абсолютне значення базисного якісного, а різницю між фактичним і базисним якісним параметрами – на абсолютне значення звітного кількісного.

а) вплив фактора чисельності (кількісний):

$$-12 \times 12060 = -144,7 \text{ тис. грн.};$$

б) вплив фактора середньорічної заробітної плати (якісний):

$$+2490 \times 508 = +1264,9 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Разом: } -144,7 + 1264,9 = +1120,2 \text{ тис. грн.}$$

Отже, річний фонд заробітної плати зріс у звітному році проти базисного на 1120,2 тис. грн., зокрема за рахунок зменшення чисельності персоналу підприємства він зменшився на 144,7 тис. грн., а за рахунок зростання середньої заробітної плати зріс на 1264,9 тис. грн.

Контрольні питання

1. Суть економічного аналізу.
2. Основні етапи розвитку курсу.
3. Що вивчає економічний аналіз?
4. Які завдання стоять перед курсом аналізу?
5. Що таке метод курсу?
6. У чому суть системного підходу і як він проявляється у економічному аналізі?
7. Яка роль абсолютних, відносних і середніх величин у фінансово-економічному аналізі?
8. У чому полягає суть методу порівняння?
9. Групування і балансовий метод.
10. У чому суть і значення методів ланцюгових підстановок та різниць?
11. Характеристика індексного методу аналізу, як одного з прийомів елімінування.
12. Види управлінського аналізу.
13. Зв'язок економічного аналізу з іншими дисциплінами і науками.

2. ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

2.1. СИСТЕМА ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Термін “інформація” (лат. informatio) означає “пояснення”, “викладення”, “повідомлення”. Він набув ужитку ще наприкінці XIX сторіччя, але спочатку використовувався лише до засобів зв’язку. З розвитком науки і техніки інформацію почали розглядати залежно від конкретного змісту з відокремлюванням її різновидів, які стосуються різних галузей людської діяльності.

Інформація – це сукупність корисних відомостей, які є об’єктом збирання, реєстрації, зберігання, передавання й перетворення. Інформація є одним із ресурсів, який може накопичуватися, реалізовуватися, поновлюватися, є придатним для колективного використання та (на відміну від інших ресурсів) у процесі споживання не втрачає своїх якостей. Інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливило отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень.

Нині інформацію розглядають у нерозривній єдності з комп’ютерними системами, які забезпечують її збирання, реєстрацію, зберігання, передавання й перетворення. За допомогою комп’ютерів усю інформацію можна швидко одержати, “відсортувати” у заздалегідь визначеному порядку, що позбавляє необхідності переглядати стоси паперів у пошуках потрібних відомостей. Комп’ютери не створюють інформацію із нічого, але вони здатні надзвичайно швидко сприймати, сортувати, аналізувати та інтерпретувати її за допомогою програмних засобів, розроблених людиною.

Важливе значення мають інформаційні технології, які базуються на застосуванні комп’ютерів, активній участі користувачів (непрофесіоналів у галузі програмування) в інформаційному процесі, високому рівні “дружнього” інтерфейсу користувача, широкому використанні пакетів прикладних програм загального призначення, доступі до віддалених баз даних і програм завдяки обчислювальним мережам ЕОМ.

Широке використання новітніх інформаційних технологій сприяло створенню електронних офісів, які забезпечували комплексну реалізацію завдань предметної галузі, причому обладнання та

працівники цих офісів перебували в різних приміщеннях. Необхідність роботи з документами, матеріалами, базами даних конкретної організації або установи вдома, у готелі, у транспортних засобах призвела до появи так званих віртуальних офісів. Вони базуються на роботі локальної мережі, з'єднаної з територіальною або глобальною мережею. Абонентські системи працівників установ незалежно від місця їхнього перебування вмикаються в спільну для всіх мережу.

Останнім часом мова вже йде про віртуальні підприємства та Internet-економіку, основу якої складає електронний бізнес, побудований на спільних діях бізнес-процесу в особі бізнесмена та комп'ютера або іншого автоматизованого засобу зв'язку з обміну інформацією. Використання Internet (а також Internet та Extranet) спільно з новітніми інформаційними технологіями роблять віртуальний бізнес привабливим і прибутковим.

Отримали право на існування так звані віртуальні підприємства як нова форма економічної організації. Структурно таке підприємство складається з територіально роз'єднаних фірм чи співробітників, що обмінюються продуктами своєї праці і спілкуються винятково електронними засобами при мінімальному або цілком відсутньому особистому контакті. Це вже не просто департаменти, відділи, цехи і групи, а сукупність бізнес-процесів, і робота організовується навколо бізнес-процесів, тому що не товари, а процеси їх створення приносять компаніям довгостроковий успіх.

Комп'ютери стали основним “знаряддям праці” всіх спеціалістів (також і аналітиків), тому розглядати особливості формування й використання сучасної інформаційної бази економічного аналізу неможливо без урахування цієї обставини.

Різновидом управлінської інформації є економічна інформація, тобто ті економічні дані, що відображають через систему натуральних, трудових і вартісних показників характер планової та фактичної виробничо-господарської діяльності, причинні взаємозв'язки між системою управління та об'єктами управління.

Цінність і своєчасність управлінського рішення значною мірою залежить від здатності управління в потрібний момент зібрати, проаналізувати та проінтерпретувати інформацію. Спеціалісти кажуть, що рецепт для ефективного рішення є тільки один: 90 % інформації і 10% натхнення. Прийняття управлінських рішень пов'язане з постійним перетворенням інформації, а сам процес управління має інформаційний характер. На кожній зі стадій управління використовується конкретна вхідна інформація й одночасно формується результатна

вихідна інформація, яка є вхідною на інших стадіях управління. Стадії управління повторюються, утворюючи замкнутий контур. Широкий доступ користувачів до інформації на всіх стадіях управління можливий завдяки сучасним інформаційним технологіям, а також організації баз і банків даних, які забезпечують прямий і зворотний обмін інформацією.

Інформацію для економічного аналізу поділяють на кілька типів, які є суттєвими для розробки технологій. Це: факти, оцінки, прогнози, узагальнені зв'язки, конфіденційна інформація, чутки.

Факт – це інформація про подію або умову, що їх можна безпосередньо спостерігати та аналізувати (наприклад, виробництво, продаж). Фактична інформація, яка використовується для аналізу, є дуже різноманітною і великою за обсягом, формується з різних джерел, потребує накопичення в базі даних і дальшої обробки, в основній масі циклічно повторюється.

Розв'язання аналітичних задач потребує фактичної інформації як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище. Ця інформація є основою для аналізу виконання планів, вивчення динаміки економічних показників та прогнозування на майбутнє.

Оцінка ґрунтується на висновках, зроблених щойно чи колись у минулому. Вона не завжди є достовірною і може мати різні похибки, пов'язані із використанням певних методів вимірювання і розрахунків, похибками у вибірці, глибиною професійних знань спеціаліста, який вибрав методику розрахунку та дав оцінку. За результатами оцінки формується база даних для прогнозування майбутнього, особливо коли використовуються бази знань та експертні системи.

Прогнози частково ґрунтуються на аналогії і частково на тому, що заведено називати “здоровим глуздом”. Для прогнозування використовуються різні методи й моделі розрахунків (кореляційний і регресивний аналіз, екстраполяція тенденцій), знання експертів і спеціалістів у конкретній сфері. Для забезпечення достовірності прогнозу доцільно використовувати різні методи прогнозування та порівнювати отримані результати. Також майже завжди є можливість порівняти прогнозну й фактичну інформацію та зробити необхідні висновки. Основою для оцінки та прогнозування є *узагальнені зв'язки*, які характеризують рівень залежності досліджуваного показника від одного чи кількох інших показників, як, наприклад, обсяг продажу і план витрат ресурсів підприємства.

Конфіденційна інформація, як і джерело її отримання, не підлягає розголошенню і має різний рівень надійності. До неї

відносять відомості про плани конкурентів, про науково-технічні досягнення, можливі зміни в законодавстві країн стосовно виробництва, торгівлі, податків тощо.

В аналітичних розрахунках багато важать *чутки*. Хоч чутки є не дуже надійним джерелом інформації, проте коли їх опубліковано в пресі, оприлюднено в публічних виступах і заявах, вони можуть тимчасово спричинити зміни на ринку, навіть якщо зміст чуток не відповідає дійсності.

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

Усю сукупність інформації, яка використовується в економічному аналізі й забезпечує управлінську систему та заінтересованих сторонніх користувачів, можна розподілити (з урахуванням головних джерел) на внутрішню та зовнішню групи, які відносяться до планово-облікових та позаоблікових даних.

До зовнішньої інформації відносять: матеріали перевірок податкової служби, пояснювальні й довідкові записки, листування з керуючою організацією, з фінансовими й кредитними органами; матеріали цільових обстежень, перевірок, особистих спостережень працівників та аналітиків, спеціальних вибірок, відомості, передані по радіо чи телебаченню, технічну документацію та устаткування, технологію тощо. Зовнішню офіційну бухгалтерську й статистичну звітність уніфіковано відповідними стандартами бухгалтерського, податкового та статистичного обліку і звітності. Джерелом зовнішньої інформації можуть бути:

1. *Публікації*: звіти державних агентств; звіти торговельних асоціацій; наукові публікації; аналітичні журнали; довідники та списки.

2. *Інші підприємства*: постачальники; замовники; конкуренти.

3. *Інформаційна індустрія*: фірми, які надають інформаційні послуги (консультування), досліджують відповідні проблеми.

Публікації містять різноманітну інформацію з багатьох питань, що стосуються аналізу, як наприклад, економічні умови, виробництво, продаж товарів (послуг). Обсяг і надійність такої інформації є різними в різних галузях і країнах. Офіційною відкритою звітною інформацією вважають бухгалтерський баланс підприємства (річний, квартальний), звіти про фінансові результати (річний, квартальний), звіт про фінансово-майновий стан підприємства, документи податкової звітності.

Корисну інформацію можна одержати і від підприємств, з якими є економічні стосунки. Наприклад, якщо дізнатися в постачальника упаковки про кількість упаковки, замовленої конкурентом, то можна визначити прогностичний рівень продажу нового продукту конкуруючою фірмою.

Корисну інформацію регулярно можна отримувати від рекламних агентств як послуги рекламодавцю та від засобів масової інформації, котрі надають її, бажаючи продати “час і місце”.

Надзвичайно корисною інформацією про товар, якість упаковки або обслуговування, а також про можливі дії конкурентів володіють покупці, особливо дилери та оптовики. Хоч як дивно, але й від персоналу конкуруючих фірм, не зважаючи на суворі обмеження щодо розголошення окремих видів інформації, часом теж можна отримати певні корисні відомості, не наражаючись на судовий процес.

Фірми, які спеціалізуються на збиранні та аналізі інформації, або пропонують стандартизовані інформаційні продукти, або виконують конкретне завдання замовника.

Складність використання зовнішньої інформації в аналітичних розрахунках в Україні полягає в тому, що в нас лише формуються такі фірми.

Основними споживачами результатів обробки зовнішньої аналітичної інформації є контрольні органи, банківські установи, фондові та товарні біржі, інші ділові партнери підприємства, зокрема потенційні інвестори, кредитори.

Як правило, найбільша частина інформації надходить із внутрішніх джерел. Використовуються дані оперативного й бухгалтерського обліку, планування тощо. Збирання інформації відбувається регулярно (у строки бухгалтерської та статистичної звітності), або епізодично (у разі потреби). Збирання епізодичної інформації потребує розробки спеціальних процедур проведення обстежень, одержання індивідуальних і групових оцінок.

До джерел внутрішніх облікових даних належать: бухгалтерський облік і звітність; статистичний облік і звітність; оперативний облік і звітність. Дані бухгалтерського обліку дають об'єктивну кількісну характеристику різноманітних господарських операцій, узагальнену характеристику всієї сукупності засобів господарства за складом і розміщенням, за джерелами утворення і цільовим призначенням. Для цього використовуються методи наскрізного і безперервного спостереження, суворе документування, систематизація на рахунках, групування в балансі та інших звітних таблицях.

Крім даних бухгалтерського обліку, для оцінки виконання планів (щомісячних, квартальних, річних) використовуються й статистичні дані, завдяки яким виявляються певні економічні закономірності.

Поточний аналіз використовує відомості оперативного обліку і звітів, забезпечуючи швидке отримання відповідної інформації.

Результатна інформація подається у вигляді даних про недоліки в роботі та відповідних винуватців або про не використані резерви та способи їх мобілізації. На відміну від поточного аналізу оперативний використовує щоденну інформацію про діяльність підприємства, дані первинних бухгалтерських та інших документів, матеріалів контролю, спостереження, нарядів тощо. Для нього характерна певна прибілизність результатної інформації.

Вибіркові облікові дані необхідні для деталізації показників звітності. Використовуються епізодичні вибірки, спостереження, поглиблені перевірки. Джерелом вибірових даних є поточний бухгалтерський облік і первинна документація.

До позаоблікових даних відносять, наприклад, матеріали зборів трудових колективів, бесід з робітниками і службовцями підприємств. Особливо багато інформації можна одержати з питань організації праці й виробництва, фінансового стану. На практиці керівники різних рівнів виконують власний оперативний аналіз, ведуть реєстрацію найважливіших процесів і операцій, приблизні розрахунки, планують відповідні заходи. У такий спосіб кожна особа, яка відповідає за прийняття рішень, одночасно стає і користувачем (інформантом), і джерелом інформації (інформатором).

2.2. КЛАСИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

У проектуванні інформаційної бази економічного аналізу враховують основні характеристики економічної інформації, які впливають на вибір інформаційних технологій розв'язування задач. *За стадіями управління* розрізняють прогнозну, планову, облікову, нормативну інформацію та інформацію для аналізу господарської діяльності, оперативного управління.

Прогнозну інформацію пов'язано з функцією прогнозування, планову – з плануванням (стратегічним, техніко-економічним, оперативно-виробничим); облікову – з управлінським, фінансовим обліком; інформацію аналізу господарської діяльності – з функцією

економічного аналізу; оперативного управління й регулювання – з відповідними функціями.

Нормативна інформація виникає і використовується на стадіях технічної підготовки виробництва, а також в інших випадках, наприклад, для формування цін, тарифікації. Вона містить норми й нормативи, ціни, розцінки, тарифи, а також деякі інші дані, наприклад, заздалегідь обумовлені табличні величини (ставки прибуткового податку з громадян).

Нормативну інформацію можна умовно поділити на нормативно-правову та нормативно-довідкову. До нормативно-правової належать розпорядження органів законодавчої та виконавчої влади (закони, акти), які регулюють економічну діяльність підприємства. Нормативно-довідкова інформація – це норми та нормативи, які визначаються керівництвом підприємства (наприклад, норми витрат матеріалів). До довідкової відносять інформацію, однакову для всіх функціональних різновидів: назва підприємства, міністерства, відомства, штатний розпис, список постачальників і покупців тощо.

Нормативна й довідкова інформація створюють фонд нормативно-довідкової інформації, призначений для розв’язання різноманітних управлінських завдань.

За місцем утворення інформація для економічного аналізу поділяється на внутрішню й зовнішню. Внутрішня інформація – це сукупність даних, що виникають на самому об’єкті і характеризують його діяльність. Вона формується на стадії конструкторсько-технологічної підготовки виробництва, у поточному виробництві товарів і їх збуті, оперативному, бухгалтерському та статистичному обліку. Частину внутрішньої інформації фіксовано на машинних носіях, частину – тільки на паперових документах. Зовнішня інформація виникає за межами об’єкта і має безпосереднє відношення до досліджуваної предметної області.

За стабільністю аналітичну інформацію поділяють на постійну (сталу), умовно-постійну та змінну. Постійна інформація не змінює своїх значень (наприклад, звітні дані); умовно-постійна зберігає їх протягом тривалого періоду (наприклад, нормативи, норми), а змінна характеризується частою зміною своїх значень (наприклад, відомості про нарахування заробітної плати). Період стабільності має конкретний характер для певних задач, управлінських робіт. Його визначають за певний проміжок часу (наприклад, за місяць).

За стадіями створення економічна інформація поділяється на вхідну та вихідну. До вхідної інформації відносять дані, що необхідні для розв'язання аналітичних задач (наприклад, наявність основних засобів, кількість і склад працівників). Вхідна інформація реєструється в місці її збирання чи виникнення і вводиться в ПЕОМ без попередньої обробки. Вхідна первинна інформація є найбільш детальною і становить основу для наступної логічної та арифметичної обробки даних. До вхідної інформації може належати не лише змінна, а й умовно-постійна та постійна інформація за особливо великої ролі умовно-постійної.

Вихідна інформація є підсумком обробки вхідних даних, але вона містить поряд з результатною інформацією і певні первинні дані. Спеціального значення набуває проміжна інформація, яка потрібна для розв'язування тих самих задач у наступних періодах. Результатні дані в багатьох випадках архівуються й накопичуються у базі даних для розв'язування інших взаємопов'язаних задач, для вивчення динаміки показників чи процесів.

За насиченістю реквізитами аналітична інформація буває: достатньою, недостатньою і надлишковою. Достатня – це цілком конкретна за змістом мінімальна інформація, яка необхідна для розв'язання певної задачі. Недостатність інформації робить розв'язання задачі не можливим; надлишкова містить зайві дані, які або зовсім не використовуються, або виконують контрольно-дублюючі функції. Для сучасної економічної інформації характерним є поєднання надмірності й недостатності даних. Це пов'язане з традиційними методами обробки даних, що призводять до дублювання інформації, із наявністю застарілих даних, браком окремих показників, необхідних для аналізу, у звітності, статистиці, поточних документах.

За способом фіксації розрізняють усну й документальну інформацію, зафіксовану на паперових і машинних носіях. Запис даних на машинних носіях – необхідна умова наступної автоматизованої обробки інформації. Запис – це найбільш трудомісткий процес, на який припадає до 95 % усіх помилок. Треба брати до уваги також і те, що на сучасних підприємствах значна частина внутрішньої інформації є фіксованою, записаною в базі даних, а другу її частину відображено в традиційних документах, звітах і за необхідності вона додатково формується в базі даних. Зовнішня інформація є переважно нефіксованою і зберігається в друкованому вигляді. З розвитком інформаційних служб і засобів телекомунікацій

значну частину зовнішньої інформації також можна буде вводити в базу даних підприємства з використанням машинних носіїв.

За елементами структури: реквізит, показник, масив, потік. Ця класифікація має значення для розробки баз і банків даних.

Відомі й інші схеми класифікації економічної інформації: *за формою подання даних* – алфавітна, цифрова, алфавітно-цифрова; *за стабільністю руху відносно системи керування:* періодична (регулярна), неперіодична (епізодична), одноразова; *за певними додатковими ознаками* – наприклад, інформація про фінансовий стан; *за предметом господарської діяльності* – інформація про продукцію; інформація про послуги. Цю класифікацію можна деталізувати аж до найменувань специфікаційної номенклатури товарів.

Названі ознаки класифікації інформації є одночасно ознаками її ідентифікації (кодифікації) у разі подання в документальній формі і використовуються в операціях пошуку інформації. Найважливішими особливостями економічної інформації є: динамічність, взаємозв'язаний характер, нерівномірність виникнення протягом року, дискретність, єдність і взаємообумовленість показників (як передумова системного використання економічної інформації в процесі машинної обробки).

2.3. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ТА ЙОГО СТРУКТУРА

Поняття “інформаційне забезпечення” (ІЗ) виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління (АСУ). Це динамічна система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень. ІЗ можна розглядати і як процес забезпечення інформацією, і як сукупність форм документів, нормативної бази та реалізованих рішень щодо обсягів, розміщення та форм існування інформації, яка використовується в інформаційній системі (ІС) у процесі її функціонування.

Процес забезпечення інформацією складається з операцій, наведених на рис. 2.3.1. Збирання даних здійснюється на місцях виникнення інформації. Від якості цієї операції залежить повнота, достовірність та оперативна цінність зібраного матеріалу. Надходження інформації до місць оброблення виконується за допомогою спеціальних засобів передавання (приймання) даних – модемів, факсів, телефонів.

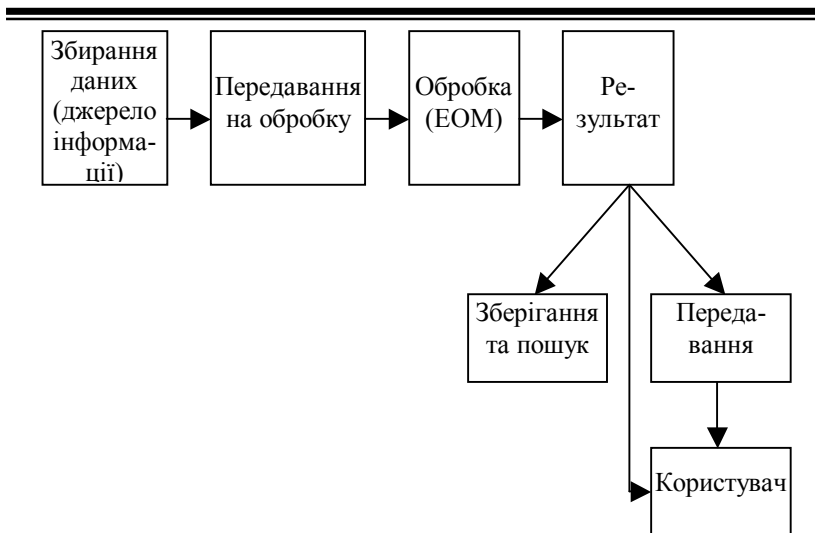


Рис. 2.3.1. Процес забезпечення економічного аналізу належною інформацією

Дані для аналізу формуються в різноманітних підрозділах підприємства. Тому, щоб організувати інформаційну взаємодію різноманітних ІС між собою, а також з різними групами користувачів, необхідно вирішити проблему їх інформаційної сумісності.

Створюючи ІЗ, дотримуються таких принципів: цілісність, вірогідність, контроль, захист від несанкціонованого доступу, єдність і гнучкість, стандартизація та уніфікація, адаптивність, мінімізація введення й виведення інформації (однократність уведення інформації, уведення-виведення тільки змін). Цілісність – це здатність даних задовольнити принцип повного узгодження, точності, доступності й достовірності відображення реального стану об’єкта. Обсяг інформації регулюється співвідношенням “необхідного і достатнього”, а також вимогами повноти й достовірності даних. Окремо визначаються вимоги стосовно своєчасного надання відомостей користувачеві.

Методичні та інструктивні матеріали ІС аналізу – це сукупність державних стандартів, галузевих керівних методичних матеріалів і розроблених проектних рішень щодо створення й супроводження ІЗ.

Системи класифікації і кодування – це перелік описів і систем супроводження класифікаторів техніко-економічної інформації на економічному об’єкті.



Рис. 2.3.2. Структура інформаційного забезпечення

Ефективність ІС багато в чому залежить від організації її інформаційної бази (ІБ), яка поділяється на позамашинну і машинну. Інформація в ній відображає стан конкретного об'єкта й зовнішнього середовища і фіксується на носіях системи. Такі засоби реєстрації даних забезпечують зв'язок між інформацією та людиною, інформацією та ЕОМ, людиною та ЕОМ. Для фіксування інформації в комп'ютерних системах використовуються різноманітні види носіїв (магнітні диски, магнітні стрічки, накопичувачі на гнучких магнітних дисках, компакт-диски).

Позамашинна ІБ – це частина аналізу, яка складається із сукупності повідомлень, сигналів і документів, виконаних у формі, яка сприймається людиною без застосування засобів обчислювальної техніки.

До складу позамашинної ІБ аналізу входять нормативно-довідкові документи, документи із плановою, обліковою та іншою інформацією, необхідною для створення й функціонування всієї системи. Для забезпечення функцій управління використовують також аналітичну вхідну інформацію у вигляді відеограм (відеокадрів) та машинограм. Частина машинограм далі може використовуватися і як носій вихідної інформації для поповнення чи коригування машинної ІБ (особливо тоді, коли первинні документи друкуються і частково заповнюються за допомогою ЕОМ).

Організація позамашинної ІБ об'єкта передбачає вивчення та аналіз інформаційних потоків, складу документації, особливостей створюваної технології автоматизованої обробки інформації.

Позамашинна інформаційна база має забезпечити належну ефективність реєстрації та передавання інформації; одноразовість і незалежність від використовуваних інформаційних задач та спеціалістів із введення даних; достовірність і точність даних; своєчасність і повноту надходження даних для обробки; можливість усунення надміру інформації на носії.

Основним (навіть за умов значного поширення магнітних носіїв інформації та використання електронної пошти) носієм позамашинної інформаційної бази економічної інформації є первинний документ. Це пояснюється насамперед тим, що в паперових документах легко проставити відповідні підписи, вони мають юридичну силу та тривалий час можуть зберігатися без небезпеки втратити зафіксовану в них інформацію (на відміну від магнітних). Але вони мають невелику інформаційну місткість, потребують значних витрат дефіцитного

паперу, непристосовані для автоматизованого введення інформації в ЕОМ, є незручними для пошуку та групування інформації.

Оптимізація позамашинної інформаційної бази полягає не лише в удосконаленні носіїв інформації, а й у раціоналізації документообігу, тобто у зменшенні кількості документів, скороченні часу на їх оформлення, передавання й пошук, в усуненні проміжних документів і дублювання, формуванні їх в електронній формі на машинних носіях, у розробці ефективної схеми документообігу. До основних форм документообігу відносять.

1. *За технікою виконання*: ручну, електронну, змішану.

2. *За централізацією документообігу*: централізовану, частково централізовану й децентралізовану.

Масиви машинної ІБ можуть бути локальними, сформованими переважно для розв'язування окремої задачі, та інтегрованими у вигляді бази даних (БД). Інтегровані масиви дають змогу позбутися характерного для локальних масивів дублювання і можливої неузгодженості даних, значно полегшують внесення змін у дані, забезпечують колективне користування незалежними програмними продуктами, сприяють суттєвому зниженню витрат на супровід інформаційної бази.

Розрізняють нормативно-довідкові, оперативні та інші види масивів машинної інформаційної бази. Нормативно-довідкові масиви містять відносно стабільні протягом тривалого часу дані, якими користуються для розв'язування задач на ЕОМ (найменування різних об'єктів, норми виробітку, ціни на матеріали).

Оперативні масиви включають регулярно змінювані дані, що надходять у процесі господарювання (надходження основних засобів, щомісячне нарахування заробітної плати тощо). До інших масивів можна віднести тимчасові масиви, що формуються в процесі розв'язання задач, масиви з результатними даними для наступного друкування.

Носіїв машинної інформаційної бази можна поділити на такі класи: магнітні, лазерні, комбіновані.

Одним із головних компонентів інформаційного забезпечення є автоматизовані банки даних (АБД). Вони виконують такі функції: уведення, накопичення, зберігання, поновлення, інтегрована обробка й видавання інформації в будь-якій комбінації для розв'язування регламентних задач та інформаційно-довідкового обслуговування користувачів. Особливістю АБД є підвищення ефективності

функціонування інформаційних технологій за рахунок раціональної організації та використання даних у процесі їх обробки.

Основними вимогами до АБД є: багаторазове використання даних за одноразового їх уведення до системи; мінімальне дублювання; можливість розширення й поновлення; швидкий доступ до даних і їх захист, інтеграція даних для використання на різних рівнях управління. До складу АБД входять бази даних (БД) і системи управління базами даних (СУБД).

Залежно від технологічних режимів використання даних розрізняють фонд і архів даних. БД використовується багатьма споживачами (користувачами) і забезпечує незалежність даних від прикладних програм. Під час роботи з БД формується інформація про джерела інформації, формати та взаємозв'язок даних, відомості про частоту виникнення й характер використання даних. Ця інформація створює базу даних про самі дані і називається словником даних.

Користувачами БД можуть бути окремі фізичні особи чи прикладні програми. Інструментом, який забезпечує систему зв'язку (інтерфейс) користувачів і прикладних програм з цими даними, є СУБД – основа програмних засобів АБД. До її основних функцій відносять організацію масивів у пам'яті ЕОМ і на машинних накопичувачах; установлення зв'язку між базами даних; відновлення (коригування) БД, логічний захист даних; захист секретності даних тощо.

2. 4. КОМП'ЮТЕРНІ ТЕХНОЛОГІЇ АНАЛІТИЧНИХ РОБІТ. КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАСОБІВ АВТОМАТИЗАЦІЇ

До методики економічного аналізу за умов автоматизації висуваються такі вимоги: *системність, комплексність, оперативність, точність, прогресивність, динамічність*. Аналітичний процес з використанням ПЕОМ можна зобразити в такій послідовності: постановка задачі та її формалізований опис; накопичення інформації; обробка інформації; аналіз; використання результатної інформації.

Постановка задачі – це етап, на якому визначають сутність аналітичної задачі, вимоги до регламенту розв'язування, до вихідних даних і конкретних результатів. В опису алгоритму розв'язування задачі вирізняють такі підрозділи: інформація, яка використовується; результатна інформація; математичний опис; власне алгоритм розв'язування.

Формалізований опис задач аналізу базується на єдиних принципах побудови умовних позначень показників. Він полегшує наступну алгоритмізацію і програмування для ПЕОМ; чітко визначає дійсну потребу у вихідних даних для аналізу; усуває дублювання аналітичних задач, полегшує групування їх у блоки для одночасної обробки. Аналітична задача у формалізованому вигляді є об'єктом економіко-математичного моделювання. Постановка задачі та її формалізований опис дають змогу визначитися з вибором інформаційної бази, вихідних даних для аналізу.

Технологічні засоби автоматизації аналітичних робіт поділяються на інструментальні та комунікаційні. Багатоаспектність аналізу визначає різноманітність інструментальних засобів, які можна поділити на функціональні, забезпечувальні та допоміжні.

До функціональних відносять аналітичні задачі. Інструментальні засоби розв'язання цих задач поділяються на: засоби введення аналітичної інформації; засоби забезпечення інформаційно-пошукових робіт; засоби підтримки прийняття рішень. Для введення аналітичної інформації користуються інструментальними засобами, які передбачають контроль і коригування первинної та вторинної інформації.

Інформаційно-пошукові засоби забезпечують аналітичні задачі документами, які містять потрібну інформацію та сприяють формуванню запитів до баз даних і відображенню результатів їх виконання. Кожна подія (явище) спочатку фіксується у відповідних документах, а потім стає об'єктом зберігання чи пошуку в інформаційно-пошукових системах (ІПС).

Засоби підтримки прийняття рішень уможливають встановлення залежності між різними факторами та отримання нових знань, забезпечують гнучкий доступ до бази моделей, їх поновлення та модифікацію. Основною метою запровадження систем підтримки прийняття рішень (СППР) є надання допомоги у з'ясуванні проблеми, яку слід розв'язати, та під час аналізу розв'язків. Для таких систем необхідний значно ширший діапазон джерел інформації, яку беруть із зовнішнього і внутрішнього середовищ. Звичайні, орієнтовані на бухгалтерський облік, дані доповнюються текстовою інформацією, матеріалами систем автоматизованого проектування виробів і технологій, автоматизованого виробництва. Користувач може налагоджувати БД згідно зі своїми особистими вимогами.

Важливим для роботи аналітиків є принцип побудови інформаційної системи підприємства: з "ручною", механізованою чи автоматизованою обробкою інформації.

Рівень автоматизації обробки інформації на підприємстві може бути дуже різним: усі розрахунки виконуються “вручну”; автоматизовані окремі види робіт (автономні АРМ спеціалістів);

АРМ спеціалістів відділів об’єднано в локальні обчислювальні мережі (ЛОМ); існує автоматизована система управління підприємством (АСУП), яка об’єднує всі локальні мережі АРМ спеціалістів і утворює єдиний інформаційний простір; наявна корпоративна інформаційна система, яка об’єднує в єдиний інформаційний простір інформаційну систему головного підприємства та його філій, дочірніх підприємств, розміщених у різних регіонах країни та за кордоном.

Найефективнішою організаційною формою використання ПЕОМ є створення на їх базі автоматизованих робочих місць (АРМ) бухгалтерів, економістів, аналітиків та інших спеціалістів. АРМ аналітика – це фахово орієнтована мала обчислювальна система, призначена для автоматизації роботи з аналізу господарської діяльності підприємства.

Автоматизоване розв’язування аналітичних задач здійснюється на базі комплексу програмних засобів (ПЗ). Базовими ПЗ для створення АРМ аналітика є табличні процесори, текстові процесори й текстові редактори, програмні засоби для автоматизації робіт зі створення баз даних, пошуку інформації для підготовки різноманітних документів (системи управління базами даних – СУБД). Найпоширенішим програмним продуктом є програма електронних таблиць – Excel.

Формування баз даних для аналітичних розрахунків – це дуже складний процес. Рациональне групування та обробку первинної інформації на великих підприємствах, як правило, покладають на професіонала-програміста. Користувач визначає, яка конкретна інформація і з якої БД має бути використана, як її згрупувати; яку результатну інформацію, в якому вигляді і за яким алгоритмом треба одержати.

Збирання, реєстрація зовнішньої інформації та формування бази даних відбуваються за такими напрямками:

- збирання даних у вигляді паперових документів і формування їх в електронній формі;
- збирання даних (текстових або структурованих) на машинних носіях, які розповсюджуються спеціальними інформаційними службами. Вони перезаписуються в базу даних підприємства і підтримуються в актуальному стані;

- використання комп'ютерних мереж, баз і банків даних спеціального призначення для автоматизованого формування в базі даних підприємства зовнішньої статистичної та комерційної інформації, результатів аналітичних досліджень.

Сформована на різних рівнях внутрішня інформація може накопичуватися в центральній (інтегрованій) базі даних на файл-сервері або зберігатися в базах даних відповідних АРМ спеціалістів (розподілені БД). Дані використовуються багатьма спеціалістами для виконання функцій управління. Вони дають змогу всебічно проаналізувати виробничу, постачальницько-збутову та фінансову діяльність.

Локальні обчислювальні мережі АРМ спеціалістів можуть формувати внутрішню інформацію на 3-х рівнях:

1-й рівень – формуються фактичні дані про хід виробництва (АРМ у цехах і дільницях), про наявність і рух товарів, матеріально-технічних ресурсів на складах (АРМ комірника);

2-й рівень – формування даних з планування та аналізу виробничих процесів (АРМ виробничого відділу); з планування асортименту товарів (АРМ у плановому відділі); формування даних про забезпечення матеріально-технічними ресурсами (АРМ у відділі матеріально-технічного постачання); про конструкторсько-технологічні параметри та характеристики товарів (АРМ відділу головного механіка, головного енергетика); а також збирання й агрегування інформації на АРМ бухгалтерів (облік продажу товарів і розрахунки за них, облік витрат на виробництво і собівартість товарів);

3-й рівень – АРМ директора та інших керівників. Формується директивна інформація, яка відображає поточні й перспективні плани розвитку підприємства.

Локальна база даних спеціалістів аналітичної служби, крім різнобічної інформації, призначеної для розв'язування аналітичних задач, може включати й іншу інформацію. Перелік і зміст файлів БД визначається варіантами організації БД, кількістю АРМ спеціалістів на підприємстві, змістом і методами розв'язування задач, особливостями виробництва.

Найефективнішим є використання АРМ у роботі аналітиків, але слід урахувати те, що не всі підприємства обладнано електронно-обчислювальною технікою, засобами комунікації, які утворюють єдину обчислювальну мережу аналітичного забезпечення господарської діяльності підприємства. У такому випадку спеціаліст може

автоматизувати аналітичні розрахунки за допомогою спеціальних програмних засобів – електронних таблиць.

Електронна таблиця – це інтерактивна програма, яка складається із набору рядків і стовпчиків (граф), зображених на екрані в спеціальному вікні. Місце на перетині рядка і стовпчика називається коміркою. У комірці може бути вміщене число, текст або формула, за допомогою якої здійснюються розрахунки, що відносяться до однієї або кількох комірок. Комірки можна копіювати, переміщувати, а також змінювати їхній вміст. За зміни вмісту комірки автоматично виконується перерахунок вмісту всіх комірок, які використовуються у формулах. На основі груп комірок створюють діаграми, зведені таблиці та карти.

Кожен документ в Excel – це набір таблиць чи так звана *робоча книга*, яка складається з одного або кількох *робочих аркушів*, кожний з яких має назву. За необхідності робоча книга може містити десятки й навіть сотні робочих аркушів. Докладне викладення ідей і техніки цієї програми можна знайти у багатьох літературних джерелах, присвячених розгляду програми Excel. Ми головну увагу приділятимемо далі особливостям використання електронних таблиць в аналітичних розрахунках.

Для успішної побудови аналітичних таблиць виконання розрахунків обов'язково потрібно знати основи бухгалтерського обліку, оскільки саме в обліку формується 60 % інформації, яка використовується для прийняття управлінських рішень.

Бухгалтерський баланс і фінансова звітність не догма, а, передовсім, показник напрямку, і кожний користувач використовує їх для своїх цілей. Це означає, що інформацію можна доповнити відповідними показниками, які б допомагали приймати рішення. Можна вибрати й рівень деталізації. Проста зміна способу подання даних або додатковий рівень деталізації часто дуже полегшують розуміння суті справи. Слід ураховувати те, що Excel уможливило перенесення даних у відповідні таблиці з бази даних.

Існують різні способи подання фінансового звіту. Кожний із них визначається специфікою діяльності конкретного підприємства. Застосовуються і стандартні форми фінансових звітів, але вони не досить універсальні для того, щоб їх можна було пристосувати до будь-яких вимог. Для вибору форми фінансового звіту вирішальним є напрям діяльності підприємства і спосіб використання даних.

На відміну від фінансового звіту бухгалтерський звіт має тільки стандартну форму. Перша частина балансу описує активи

підприємства, які поділяються на поточні, фіксовані та ін. У другій частині підсумовуються пасиви підприємства і власний капітал.

Товарно-матеріальні запаси часто є основним поточним активом підприємства і значною мірою впливають на розмір його власного капіталу й показники рентабельності. Для визначення вартості товарно-матеріальних запасів використовується один із трьох основних методів: точне визначення, середня вартість; FIFO та LIFO. Усі ці методи детально вивчаються в курсі бухгалтерського обліку, а для розрахунків в Excel передбачено відповідні інструменти й функції. Заведено вважати, що з року в рік використовуються ті самі методи оцінки й обліку товарно-матеріальних запасів.

Excel уможливорює встановлювання структурних взаємовідносин між такими інструментами бухгалтерського обліку, як рахунки, Головний журнал і Головна книга, тобто обробку потоку інформації про доходи, витрати й прибутки за допомогою робочих книг і аркушів Excel та макросів Visual Basic for Application (VBA).

Грошові засоби – найбільш ліквідний із усіх активів, тому керівництво повинно завжди мати відомості про те, скільки грошових засобів є в наявності на підприємстві, та про їх рух. За допомогою електронних таблиць Excel можна в касовій книзі відобразити інформацію, подану у фінансовому й балансовому звітах.

Аналіз руху грошових засобів є складним завданням. Існує безліч операцій, які треба включати в дослідження: суми податків, борги, що накопичуються, випуск цінних паперів, виплата дивідендів, погашення довгострокових кредитів тощо.

Для проведення аналітичних розрахунків формують відповідні таблиці, дані для яких можна імпортувати із бухгалтерської та фінансової звітності, котрі вже підготовлені в одній із робочих книг, а також із сформованої бази даних зовнішньої інформації.

2.5. ГОЛОВНІ ЕТАПИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНАЛІТИЧНОЇ РОБОТИ ТА ЇХ ХАРАКТЕРИСТИКА

Для того, щоб одержати змістовні глибокі висновки аналізу, слід ретельно продумувати організацію робіт до його початку. Організація – це створення злагодженої постійної системи для виконання якихось робіт або досягнення певної кінцевої мети. Організація аналітичної роботи включає розробку загальних засад і порядку проведення аналізу, планування роботи окремих її елементів і етапів; матеріальне, методичне і наукове забезпечення; загальне

керівництво, прийом виконаних аналітичних робіт, їх оформлення та контроль за впровадженням у виробництво розроблених заходів із метою поліпшення діяльності підприємства.

Аналітична робота підприємства розпочинається з планування. Розрізняють загальний план аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік з розбивкою по кварталах. У плані зазначаються розділи господарської діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

У планах окремих робіт, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, передбачаються об'єкти та етапи аналізу, терміни виконання й завдання робіт тощо.

Організаційні питання можуть вирішуватися по-різному залежно від того, стосується це проведення аналітичних робіт працівниками підприємства та для власних потреб його колективу чи це пов'язано з вивченням діяльності підприємства сторонніми контролюючими установами. Це може обумовлювати зміни не тільки об'єктів, термінів і виконавців, а й змісту програми та інформації, що використовується.

Загальне керівництво аналітичною роботою на підприємстві здійснює заступник директора з економічної роботи (головний економіст). Безпосередньо цю роботу може очолювати керівник планового відділу або головний бухгалтер чи його заступник. Виконавцями аналізу на підприємстві є економісти, плановики, бухгалтери, а також інші працівники інших професій, які мають відповідний досвід і схильність до аналітичних досліджень. Якщо аналіз виконують сторонні організації, то аналітиками можуть бути аудитори, працівники банків та наукові адміністрації, відомчі ревізори та інші працівники контролюючих організацій.

Аналіз проводять економічні підрозділи підприємства, але до виконання аналітичних робіт залучаються також працівники технічних, технологічних та інших служб.

Програмою аналізу може виступати розгорнутий та деталізований перелік питань, які передбачено вивчати, а також комплект таблиць, обов'язковий до опрацювання під час аналізу. Однак, треба мати на увазі, що старанне складання програми аналізу забезпечує необхідну зібраність і повноту проведення аналітичного дослідження.

При цьому виключаються пропуск окремих питань та гаяння часу на вивчення другорядних або зайвих проблем.

Визначаючи зміст аналітичної роботи і терміни її проведення, треба враховувати наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збору й опрацювання іншої інформації і, нарешті, часу, який потрібний для виконання окремих робіт. Рекомендується вирізняти три головні етапи: попередній, основний та заключний.

У попередньому етапі здійснюється загальне ознайомлення з станом справ, визначається ступінь виконання плану за основними показниками, робиться попередня оцінка стану справ. На цьому етапі складається програма аналізу, готуються макети таблиць, збирається й перевіряється головна інформація, визначаються виконавці та вирішуються інші організаційні питання.

Основний етап передбачає заповнення усіх таблиць, вивчення і опрацювання необхідної додаткової інформації, визначення факторів і виконання розрахунків їх впливу на зміну величини показників, пошук резервів. З окремих питань, які вивчено, роблять оцінки і підраховують резерви виробництва.

На заключному етапі узагальнюються наслідки аналізу і підраховуються зведені резерви виробництва, дається заключна розгорнута оцінка діяльності підприємства; розробляються конструктивні заходи з метою поліпшення роботи та використання знайдених резервів виробництва.

Із цих трьох етапів найбільш тривалим і трудомістким є другий. Але терміни проведення аналізу залежать від затвердженої програми, вміння використовувати готові аналітичні матеріали, що є в справах підприємства (акти ревізій та перевірок, накази, пояснювальні записи до звітів, виробниче листування тощо). Однак при цьому слід завжди критично оцінювати матеріали, що залучаються, вміло відрізняти об'єктивні показники від суб'єктивного, тенденційного їх тлумачення. Зібрані під час аналізу матеріали, заповнені таблиці, розрахунки впливу факторів і резервів на останньому етапі узагальнюють та письмово оформляють у вигляді довідок, актів перевірок, аналітичних та доповідних записок, пояснювальних записок до звітів. Працівники зовнішніх установ полюбляють оформлювати наслідки аналізу у вигляді висновку. Самостійним або додатковим документом, у якому відображаються наслідки аналізу, є проект наказу. Цей документ, якщо він скріплюється підписами керівника підприємства, має обов'язковий характер для виконання запропонованих аналітиком заходів.

За виконанням заходів щодо наслідків аналізу слід установлювати дійовий і повсякденний контроль, інакше одні й ті самі недоліки в роботі будуть знов повторюватися в наступних матеріалах перевірок і аналітичних висновках.

Узагальнення результатів економічного аналізу є його кінцевим результатом і оформляється у вигляді доповідної або аналітичної записки чи звіту.

Реалізація пропозицій за результатами аналізу здійснюється шляхом видачі наказів та розпоряджень, в яких визначаються перелік заходів, терміни початку та закінчення їх здійснення, необхідні матеріальні та грошові ресурси, виконавці, відповідальні та контролюючі службові особи чи підрозділи підприємства.

Контрольні питання

1. Сутність інформації та її роль в аналітичному дослідженні.
2. Які основні вимоги ставляться до аналітичної інформації?
3. Джерела аналітичної інформації та особливості їх формування й використання за умов автоматизованої обробки даних.
4. У чому полягає різниця між: внутрішніми й зовнішніми джерелами аналітичної інформації?
5. Що таке інформаційне забезпечення?
6. Що таке позамашинна інформаційна база?
7. Що таке машинна інформаційна база?
8. Поняття розподіленої бази даних та особливості роботи з нею.
9. Що таке АРМ і як його використовують в аналітичних роботах?

3. АНАЛІЗ РЕСУРСОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЙОГО РЕСУРСІВ

3.1. АНАЛІЗ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

3.1.1. Аналіз використання земельних ресурсів

Земля – основний і незамінний ресурс сільськогосподарського виробництва, один з найважливіших складових **ресурсного потенціалу** аграрного формування, який, крім землі, включає трудові ресурси, основні та оборотні засоби (основний і оборотний капітал). Наявний ресурсний потенціал, якісні його параметри та раціональне поєднання в процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції. Аналіз і покликаний дати інформацію для обґрунтування управлінських рішень з погляду того, які виробничі ресурси потрібно придбати (залучити, побудувати тощо), щоб разом з наявними досягти від їх використання максимального ефекту, не завдаючи шкоди навколишньому природному середовищу, поліпшуючи умови праці та життя людей. Зауважимо, що земельна площа є базовим ресурсом, а саме він визначає формування інших ресурсів.

Загальна земельна площа України становить 60,36 млн га. Серед усіх земельних угідь найбільшу господарську цінність мають сільськогосподарські угіддя, площа яких на початок 2001 р. становила 41,83 млн га, або 69,4% усієї території країни.

Раціональне використання землі для України було, є і буде однією з найважливіших народногосподарських завдань, стрижневим питанням її незалежності і добробуту. Тому актуальним є питання меліорації земель, охорони їх від ерозії, недопущення необґрунтованого відведення земель для несільськогосподарського виробництва тощо. Організація використання земель повинна бути такою, щоб темпи приросту врожайності сільськогосподарських культур і збільшення валового виробництва продукції значно випереджали б темпи скорочення сільськогосподарських угідь (ріллі) на одного жителя. Така необхідність підсилюється і тим, що сільськогосподарська продукція для України повинна бути одним із напрямів експорту (надходження валюти). Отже, раціональне використання землі є однією із складових загальної системи заходів щодо високоефективного ведення

господарства, а аналіз використання – однією з найважливіших ланок всієї економіко-аналітичної роботи.

Завдання аналізу полягає в тому, щоб всемірно сприяти найповнішому і найефективнішому використанню земельних угідь при постійному нарощуванні природної родючості й недопущенні шкоди навколишньому середовищу. Розроблені за результатами аналізу рекомендації мають забезпечувати повне й високоефективне використання усіх угідь незалежно від призначення і рівня їх освоєння.

Найважливіші складові аналізу використання земельних угідь такі: визначення їх структури та шляхів її поліпшення; вивчення ступеня використання орних земель і обґрунтування їх розширення (скорочення), наявності науково обґрунтованих сівозмін і рівня їх освоєння; визначення технологічної, економічної, екологічної та соціальної ефективності використання земель і можливостей її підвищення.

Основними джерелами інформації для аналізу землекористування складу, структури і використання земельних угідь є: Земельний кодекс та інші нормативні документи про землекористування; Земельно-кадастрова книга підприємства, господарства, організації, установи; картографічні документи (грунтові карти, картограми, паспорт поля тощо); виробничі програми у галузі рослинництва та її виконання, перелік заходів щодо поліпшення земельних угідь та ін. Крім того, використовують статистичну звітність, дані бухгалтерського, оперативного-технічного, зокрема агрономічного обліку.

Земельні угіддя аграрних формувань об'єднують у дві основні групи – **сільськогосподарського** і **несільськогосподарського** призначення. До сільськогосподарських належать земельні угіддя, які систематично використовують для одержання сільськогосподарської продукції: рілля, багаторічні насадження, сіножаті та пасовища. Структура угідь залежить як від рельєфу місцевості, так і від якості ґрунтів. Співвідношення угідь визначає спеціалізацію підприємства і його виробничий напрям. Зараз триває процес переведення (**трансформації**) частини несільськогосподарських угідь у сільськогосподарські. Поряд з цим і часто навіть у ширших масштабах певна частина угідь сільськогосподарського призначення відводиться під забудову міст, житла, промислових і культурно-побутових об'єктів, доріг, створення (розширення, відновлення) державних заповідних зон, природних заказників, виводиться з господарського обороту внаслідок ерозійних процесів та невмілого господарювання. За відсутності належного контролю це може призвести до абсолютного

і відносного (з розрахунку на одного жителя) зменшення продуктивних угідь.

Тому при аналізі структури земельних ресурсів необхідно вивчити зміни у співвідношенні угідь сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення, тенденції, темпи і причини цих змін, що дасть змогу не допустити або обмежити використання сільськогосподарських угідь, насамперед їх інтенсивної частини, для потреб, безпосередньо не пов'язаних з вирощуванням сільськогосподарських культур. Якщо ж таке явище мало місце, треба виявити його причини та розробити заходи щодо недопущення подібного у майбутньому. Важливе місце відводиться аналізу обґрунтування проектів організації території (особливо при створенні фермерських господарств), розміщення будівель, споруд тощо, тобто, як і в інших випадках, аналіз використання земельних ресурсів повинен мати чітко виражену профілактичну спрямованість. Аналіз повинен закінчуватися обґрунтуванням найефективнішої трансформації угідь відповідно до природних умов, перспективної стратегії розвитку підприємства.

У сучасних умовах досить активно змінюється структура землекористування, що зумовлено проведенням в Україні земельної реформи, яка передбачає зміну земельних відносин, а саме створення умов для раціонального використання та охорони земель. Головним напрямом земельної реформи повинно стати перетворення працівників села у власників землі, засобів виробництва та результатів своєї праці незалежно від конкретних умов.

Найбільшу питому вагу в структурі земельних угідь мають сільськогосподарські угіддя, які можна об'єднати у дві основні групи: **інтенсивні** (орні землі, багаторічні насадження, поліпшені сіножаті, культурні пасовища) та **екстенсивні** (малоцінні луки і пасовища). Завдання полягає в тому, щоб у процесі господарської діяльності забезпечити зростання площ інтенсивних земель за рахунок екстенсивних і якнайефективніше використовувати всі угіддя.

З табл. 3.1.1 видно, що загальна земельна площа збільшилась на 56 га. Це говорить про те, що при реформуванні, частина працюючих сусіднього села зі своїми земельними паями приєдналися до земельних угідь аналізованого підприємства. Площа сільськогосподарських угідь в звітному році становила 2803 га, тобто на 23 га більше, ніж у базисному.

Таблиця 3.1.1

Структура земельних угідь

Види угідь	Базисний		Минулий		Звітний		Відхилення звітного року до базисного	
	га	%	га	%	га	%	га	%
Загальна земельна площа	3100	100	3156	100	3156	100	+56	100
в т. ч. сільськогосподарські угіддя	2780	89,7	2803	88,8	2803	88,8	+23	41
З них:								
• рілля	2764	89,2	2787	88,3	2787	88,3	+23	
• пасовища	16	0,5	16	0,5	16	0,5	-	-
• багаторічні насадження	-	-	-	-	-	-	-	-
Несільськогосподарські угіддя	320	10,3	353	11,2	353	11,2	+33	59
З них:								
• площа лісу	-	-	-	-				
• інші угіддя	320	10,3	353	11,2	353	11,2	+33	

У структурі земельної площі сільськогосподарські угіддя займають 88,8%, зокрема рілля – 88,3%; питома вага несільськогосподарських угідь – 11,2%.

При аналізі використання земельних угідь найчастіше застосовують такі показники:

1. **Рівень освоєння земель** – відношення сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі $2803 : 3156 \times 100\% = 88,8\%$;

2. **Рівень розораності** – відношення площ ріллі до сільськогосподарських угідь $2787 : 2803 = 99,4\%$;

3. **Рівень розораності орних земель** – відношення площі ріллі до суми площ ріллі, цілини і перелогів $2787 : 2787$

4. **Процент посівної площі від площі землі в обробітку** – відношенням площі посіву до ріллі $2754 : 2787 = 98,8\%$;

5. **Питома вага природних кормових угідь у площі сільськогосподарських угідь** $16 : 2803 = 0,6\%$.

У переважній більшості сільськогосподарських підприємств зони Лісостепу рівень освоєння земель становить 80 – 85 %, а

розораність сільськогосподарських угідь – 85 – 90 %, і майже всі орні землі були розорані (тобто залежні були відсутні).

Ці показники тривалий час вважалися бажаними, оптимальними. Але з переходом до ринкових відносин економісти стали порівнювати ці показники з розораністю в західних фермерів, і виявилось, що на Заході майже половина площ не розорюється, не засівається, а зайнята природними кормовими угіддями. Це робиться з метою захисту ґрунтів від водної, вітрової ерозії, але в них засіяний гектар дає не менше 50 – 60 ц зернових.

Зусилля землекористувачів повинні спрямовуватись на **поліпшення сільськогосподарських угідь**, без чого неможливо підвищити їх продуктивність. Це стосується не тільки малоцінних, екстенсивних угідь, а й орних земель. Домогтися цього внесенням підвищених норм добрив, особливо органічних, вапнуванням, гіпсуванням, застосуванням прогресивних способів обробітку ґрунту та іншими заходами. Тому в процесі аналізу визначають питому вагу поліпшених земель у загальній площі і стан контролю за здійсненням заходів щодо поліпшення угідь за строками, обсягом, вартістю, якістю, а також економічною і екологічною ефективністю.

Найефективнішим видом земельних угідь є **рілля**, від правильного використання якої залежать результати сільськогосподарського виробництва і соціальний розвиток підприємства. Значну питому вагу в структурі ріллі займають площі посіву сільськогосподарських культур, які аналізують в різних варіантах: в розрізі всіх сільськогосподарських культур, всередині кожної групи сільськогосподарських культур, по групах сільськогосподарських культур (зернові, технічні, картопля і овочі, сіяні кормові).

На відміну від показника загальної площі посівів, структура їх є рухомішим фактором. Як правило, вона не залишається постійною, а змінюється і вдосконалюється відповідно до попиту і пропозиції на певну продукцію, виробничого напрямку підприємства, врожайності різних культур, а також залежно від кліматичних умов.

Рациональне використання ріллі передбачає добір найефективніших культур, які забезпечують найбільший вихід продукції при високій окупності витрат на їх виробництво. Для цього оцінюють **економічну ефективність сільськогосподарських культур**, використовуючи такі показники: для **товарних культур** – урожайність, собівартість продукції, прибуток з 1 га посіву, рівень рентабельності.

Аналізуючи економічну ефективність товарних сільськогосподарських культур, треба врахувати, що вона з року в рік змінюється

внаслідок зміни врожайності культур, цін і витрат на 1 га посіву. За умови систематичного підвищення врожайності, поліпшення якості продукції при стабільному попиті і цінах, підприємства можуть підвищувати економічну ефективність культур та використання землі. Для одержання об'єктивних даних згадані показники беруть у середньому за 3–5 років. Проте, слід постійно враховувати кон'юнктуру ринку, яка досить динамічна, особливо на плодоовочеву продукцію.

Економічну ефективність **кормових культур** оцінюють за показниками: вихід кормових одиниць перетравного протеїну або кормопротеїнових одиниць на 1 га посіву, їх собівартість та затрати праці на виробництво відповідної одиниці корму.

Детальний аналіз економічної ефективності вирощування окремих культур дає можливість поліпшити структуру посівних площ.

3.1.2. Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь. Резерви їх підвищення

Для оцінки ефективності використання земельних ресурсів застосовується система узагальнюючих, індивідуальних і допоміжних показників.

Узагальнюючі показники – це вартість виробленої продукції (зокрема рослинництва), вихід кормових одиниць, розмір прибутку на 100 га сільськогосподарських угідь (по 100-бальній кадастровій оцінці).

Індивідуальні показники – це врожайність культур, вихід продукції в кормових одиницях з 1 га окремих угідь, обсяг виробництва молока, м'яса на 100 га порівняльних сільгоспугідь. Порівняльна (кадастрова) площа визначається множенням площі кожного виду угідь на бал ґрунту і діленням отриманого результату на 100.

Допоміжні показники – це собівартість продукції, фондомісткість, трудомісткість, прибутковість 1 га землі, окупність витрат (відношення вартості продукції, отриманої з 1 га, до середніх витрат на 1 га).

У процесі аналізу спочатку вивчається динаміка перерахованих показників, виконання плану за їх рівнем, проводиться міжгосподарський порівняльний аналіз. Потім виявляють фактори і резерви підвищення ефективності використання земельних ресурсів.

У результаті аналізу даних таблиці 3.1.2, можна зробити висновок, що у звітному році показники ефективності використання землі покращились. Про це свідчать плюсові відхилення за всіма

показниками. Аналізоване господарство навіть у порівнянні з передовим господарством району має кращі показники. Так, прибуток на 100 га сільськогосподарських угідь більший на 1,2 тис. грн. та виробництво молока є більшим на 59,2 ц в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Всі інші показники є дещо нижчими, тому необхідно використати всі можливі резерви для підвищення ефективності використання землі.

Таблиця 3.1.2

Показники ефективності використання землі

Показник	Аналізоване господарство		Передове господарство району	Відхилення (+; -)	
	базисний рік	звітний рік		звітного року до базисного	звітного року до передового господарства
Вихід на 100га сільськогосподарських угідь, тис. грн.:					
• валової продукції	142,5	162,7	164,4	+20,2	-1,7
• товарної продукції	107,9	128,9	131,9	+21,0	-3,0
• прибутку	11,6	15,8	14,6	+4,2	+1,2
Врожайність, ц/га:					
• зернових культур	32,5	37,1	38,0	+4,6	-0,9
Виробництво на 100 га сільськогосподарських угідь, ц:					
• молока	468,0	479,7	420,5	+11,7	+59,2
• м'яса	48,4	69,1	75,0	+20,7	-5,9

Одним з найважливіших факторів підвищення ефективності використання земель є **розширене відтворення родючості ґрунту**. Науці і практиці відомі засоби швидкого (регулювання вологості ґрунтів, внесення швидкодійних мінеральних добрив, її

розпушування) і довгострокового впливу на ґрунт (систематичне збагачення ґрунту органічними добривами, вапнування кислих ґрунтів, меліорація земель, що мають несприятливі природні властивості).

Головне джерело поповнення гумусу в ґрунті – *органічні добрива і поживні залишки*. При внесенні тільки мінеральних добрив без органічних вміст гумусу в ґрунті знижується щорічно. Для підтримки в ґрунті оптимальної концентрації гумусу варто щорічно вносити не менш 13–15 т органічних добрив на 1 га ріллі. Для забезпечення позитивного балансу гумусу (0,01% у рік) необхідно щорічно вносити по 20 т/га органічних добрив, зокрема в травопільних сівозмінах – 10–12, плодозмінних – 14–18, просапних – 70–80 т.

Для підтримки позитивного балансу гумусу необхідно розширювати посіви багаторічних трав, сидератів, покривних і пожнивних культур. Після оранки багаторічних трав вміст гумусу в орному шарі підвищується на 0,2–0,3%. Продуктивність земель за рахунок посіву сидеральних культур у сполученні з внесенням гною підвищується на 18–20%. Сидерати збагачують ґрунт легкорозчинними органічними речовинами, є діючим засобом боротьби з бур'янами і шкідниками рослин. Цьому сприяють також чисті пари, при використанні яких врожайність зернових культур збільшується на 20–30%.

Істотним фактором підвищення продуктивності земель є **регулювання водного режиму**: відвід фільтраційних вод у вологі роки і зрошення в посушливу пору. Меліорація – невід'ємний і могутній засіб підвищення стійкості і продуктивності землеробства.

Важливою умовою охорони і раціонального використання землі є **система заходів щодо захисту ґрунту від водної і вітрової ерозії**: мінімальна і безвідвальна обробка ґрунту, ґрунтозахисні сівозміни з стрічковим розміщенням посівів і парів.

Одним з факторів підвищення продуктивності земель є **боротьба з переущільненням ґрунтів**. Під впливом важких колісних тракторів, збиральної і транспортної техніки рівень ущільнення значної частини орних земель перевищує оптимальний. У таких умовах коренева система рослин слабо функціонує, у результаті чого погіршується їхня життєдіяльність, підвищується засміченість полів, що призводить до значного недобору врожаю. Ущільнення земель зменшується при використанні більш легкої техніки, широкозахватних ґрунтообробних машин. Необхідно також через кожні 3–4 роки розпушувати ґрунт на глибину 50–80 см без обороту шару.

Значний вплив на підвищення продуктивності земель робить **боротьба з бур'янами і шкідниками сільськогосподарських культур**. За оцінкою фахівців, потенційні втрати врожаю з цієї причини складають до 35%. Основні способи захисту рослин – біологічні, механічні і хімічні. Перші два – екологічно безпечні. Однак останнім часом стає усе більш очевидним нахил убик застосування хімічних засобів, небезпечних для людини і природи. Їх бажано застосовувати тільки в тих випадках, коли вичерпані альтернативні варіанти, зокрема біологічні методи.

Підвищенню ефективності використання земельного фонду сприяє **вапнування кислих і гіпсування засолених ґрунтів**. За підрахунками фахівців, через несприятливу кислотність ґрунту утрати врожаю щорічно складають близько 10%.

Подальше підвищення продуктивності угідь тісно пов'язано з кардинальним поліпшенням природних кормових угідь-косовиць і пасовищ, що займають значну питому вагу в загальній площі сільськогосподарських угідь. Як свідчить досвід передових господарств, інтенсивні форми луківництва, створення багаторічних культурних пасовищ можуть дати не менший ефект, ніж перетворення їх у рілля.

Підвищенню ефективності використання земель сприяють також застосування інтенсивних технологій вирощування культур, використання більш врожайних районованих сортів, удосконалювання структури посівів, проведення всіх польових робіт в оптимальний термін, підвищення кваліфікації працівників, культури землеробства тощо.

3.1.3. Аналіз галузевої структури (спеціалізації) підприємства

Спеціалізація – це переважаючий розвиток кількох або однієї галузі з метою масового виробництва ряду чи одного виду продукції з урахуванням природно-економічних умов певної зони. Вона визначає напрям розвитку сільського господарства і сприяє концентрації певної продукції по природо-економічних зонах і певних підприємствах навіть по окремих виробничих підрозділах.

В Україні розвиток і розміщення сільського господарства, формування сільськогосподарських зон та їх спеціалізація здійснюються згідно з дією об'єктивних економічних законів і спрямовані на збільшення виробництва сільськогосподарської

продукції з одиниці земельної площі, підвищення товарності виробництва, зниженні собівартості продукції, підвищенні рентабельності виробництва.

Таким чином, спеціалізація – це форма суспільного поділу праці як між галузями і сферами суспільного виробництва, так і в середині галузі на всіх стадіях виробничого процесу. Наприклад, спеціалізація підприємств та їх підрозділів – це господарський, міжгосподарський, внутрішньогосподарський поділ праці.

Внутрішньогосподарська спеціалізація – це поділ праці за виробничими підрозділами (цехами, бригадами, фермами, ланками). Виробнича спеціалізація підприємства визначається за основними товарними галузями і продуктами, які забезпечують найбільшу виручку від реалізації. Отже, основним показником, що характеризує спеціалізацію підприємства, є **структура товарної продукції**, допоміжними – структура валової продукції, посівних площ, основних виробничих фондів, поголів'я худоби та ін.

Коефіцієнт спеціалізації визначає її рівень, за формулою

$$K_c = \frac{100}{P_T(2H-1)},$$

де P_T – питома вага даної галузі в загальній вартості товарної продукції;

H – порядковий номер галузі в ранжированому ряді, в якому галузі проставляються в послідовності по мірі спадання їх питомої ваги в структурі товарної продукції.

Перше місце за питомою вагою в товарній продукції займає яловичина (25,9%), друге місце – зернові і зернобобові (23,6%).

Якщо коефіцієнт спеціалізації $K_c < 0,2$, то рівень спеціалізації низький, при $K_c(0,2-0,4)$ – середній, при $K_c(0,4-0,6)$ – високий, при $K_c > 0,6$ – поглиблена. На підставі даних таблиці коефіцієнт спеціалізації на підприємстві становить

$$\begin{aligned} K_c &= \frac{100}{25,9 \times 1 + 23,6 \times 3 + 16,5 \times 5 + 9,8 \times 4 + 9,5 \times 9 + 6,3 \times 11 + 4,9 \times 13 + 1,3 \times 12} = \\ &= \frac{100}{25,9 + 70,8 + 82,5 + 68,6 + 85,5 + 69,3 + 63,7 + 15,6} = \frac{100}{481,2} = 0,21 \end{aligned}$$

Отже, підприємство має низький рівень спеціалізації, прив'язуючись до кон'юнктури ринку, намагається надавати перевагу багатогалузевому характеру, витісняючи поступово збиткові галузі.

Таблиця 3.1.3

Структура товарної продукції

Види реалізованої продукції	Базисний		Минулий		Звітний		У середньому за три роки	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	га	%
Рослинництво, всього	1321	40,05	1085	35,8	1169	32,4	1192	36
• Цукровий бурак	313	9,5	297	9,8	368,9	10,2	325	9,8
• в т. ч. зернові і зернобобові	910	27,6	718,1	23,9	723,9	20	780	23,6
• соняшник	60	1,8	32,9	1	40,5	1,2	44	1,3
• ріпак	10	0,3	-	-	-	-	10	0,3
• овочі	5	0,15	22	0,7	18,6	0,5	15	0,5
• інша продукція рослинництва	23	0,7	15	0,4	17,7	0,5	18	0,5
Тваринництво, всього	1384	42	1239	40,9	1461,5	40,5	1361,5	41,2
• свиней	101	3,2	135,2	4,5	252,7	7,2	162,9	4,9
• приріст ВРХ	910	27,6	771	25,5	875,9	24,2	852,4	25,9
• в т. ч. молоко	342	10,3	310,5	10,2	291,7	8,0	314,7	9,5
• інша продукція	31	0,9	22,3	0,7	41,2	1,1	31,5	0,9
Промислова продукція	503	15,2	483	15,9	655,3	18,1	517,1	16,5
Реалізація робіт і послуг	89	2,3	218	7,4	326,1	9	211	6,3
Всього	3289	100	3025	100	3612	100	3308,6	100

Аналіз даних табл. 3.1.3 свідчить про те, що при визначенні середніх даних структури товарної продукції за останні роки, найбільшу питому вагу займає галузь тваринництва 41,2%, а галузь рослинництва – 36%. Детальний аналіз дозволяє визначити напрям розвитку господарства – м'ясо-молочний з розвинутим рослинництвом.

3.1.4. Аналіз інтенсивності виробництва

Розширене відтворення в сільському господарстві здійснюється в двох формах – екстенсивній та інтенсивній. Якщо обсяг виробництва продукції зростає за рахунок розширення посівної площі або збільшення поголів'я тварин, то така форма розширеного відтворення є екстенсивною. Якщо ж виробництво продукції зростає за рахунок підвищення урожайності сільськогосподарських культур та підвищення продуктивності тварин, то така форма розширеного відтворення є інтенсивною.

У сучасних умовах головним шляхом зростання виробництва є інтенсифікація сільського господарства, коли зростання виробництва продукції досягається шляхом додаткових вкладень капіталу на 1 га використовуваної землі, шляхом вдосконалення технології і організації виробництва.

Для проведення аналізу інтенсифікації сільського господарства визначають і детально вивчають такі дві групи показників:

- показники, що характеризують рівень інтенсивності виробництва;
- показники, що характеризують економічну ефективність інтенсифікації.

Показники **рівня інтенсивності виробництва** поділяються на вартісні і натуральні.

Вартісні:

1. Вартість основних виробничих фондів на 1 га сільськогосподарських угідь;
2. Сума виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь.

Натуральні:

1. Енергетичні ресурси в кінських силах на 100 га сільськогосподарських угідь.
2. Кількість умовних еталонних тракторів на 100 га ріллі.
3. Щільність поголів'я тварин на 100 га сільськогосподарських угідь.
4. Кількість внесених добрив на 1 га ріллі.

Зростання цих показників означає підвищення рівня інтенсивності виробництва.

Показники, що характеризують **економічну ефективність інтенсифікації**, також поділяються на вартісні і натуральні.

Вартісні:

1. Вартість валової сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах (або товарної продукції в оцінці по фактичних цінах реалізації):

- на 1 га сільськогосподарських угідь (характеризує ефективність використання землі);
- на 1 гривню основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення (фондовіддача, характеризує ефективність використання основних засобів);
- на одного середньорічного працівника, що бере участь у сільськогосподарському виробництві (характеризує рівень продуктивності праці);

2. Сума прибутку на 1 (або 100) га сільськогосподарських угідь;

3. Рівень рентабельності підприємства.

Натуральні:

1. Рівень урожайності сільськогосподарських культур;

2. Рівень продуктивності тварин.

Зростання цих показників означає підвищення економічної ефективності інтенсифікації.

Під час оцінки інтенсифікації виробництва порівнюють темпи росту показників економічної ефективності інтенсифікації та показників рівня інтенсивності виробництва. Для підприємства важливо, щоб темпи росту показників економічної ефективності були вищі за темпи росту показників рівня інтенсивності виробництва. Така інтенсифікація є ефективною. Але, щоб виявити тенденцію змін названих груп показників потрібно брати їх середнє значення за 3–5 років.

З розрахунків видно, що рівень інтенсивності виробництва порівняно з минулим роком дещо зріс. Вартість основних виробничих фондів на 1 га сільськогосподарських угідь зросла на 6%, а сума виробничих витрат – на 2% (табл. 3.1.4).

Таблиця 3.1.4

Аналіз інтенсивності виробництва

Перелік показників	Показники		Звітний рік в % до минулого
	минулий рік	звітний рік	
I. ІНТЕНСИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА			
Припадає на 1 га сільськогосподарських угідь			
• Вартість основних виробничих фондів;	6680	7081	106
• Сума виробничих витрат	1868	1905	102
II. ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ			
1. Вартість товарної продукції в оцінці за фактичними цінами реалізації			
• На 1 га сільськогосподарських угідь;	1299	1325	102
• На 1 гривню вартості основних виробничих фондів;	0,19	0,21	110
• На одного середньорічного працівника;	8871	9055	102
Сума прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь	79	87	110

Додаткові витрати виявились ефективними. Вони зумовили зростання показників економічної ефективності:

- вартість товарної продукції зросла на 1 га сільськогосподарських угідь на 2%, на одну гривню основних виробничих фондів на 10%, на одного працівника на 2%;
- зросла сума прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь на 100%.

При зростанні показників рівня інтенсивності на 2–6 %, показники економічної ефективності зросли на 2–10 %. Інтенсифікація виявилась ефективною.

Слід мати на увазі, що показники інтенсифікації виробництва є надто загальними. Вони показують тенденцію змін. Під час

поглиблення аналізу їх потрібно деталізувати по галузях і видах продукції.

Контрольні питання

1. Назвіть завдання і джерела даних аналізу земельних ресурсів в умовах ринкової економіки.
2. Вплив трансформації земель на ефективність їх використання.
3. Назвіть та обґрунтуйте показники використання земельних угідь.
4. За якими показниками оцінюють ефективність товарних і кормових культур?
5. Назвіть показники ефективності використання земельних ресурсів та шляхи їх підвищення.
6. За якими показниками аналізують спеціалізацію підприємства?
7. Назвіть показники рівня інтенсивності виробництва та економічної ефективності інтенсифікації.

3.2. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

3.2.1. Аналіз складу руху і структури основних засобів підприємства

Основні засоби сільського господарства – це нагромаджене суспільне багатство. Вони знаходяться в безперервному русі, зміні й удосконаленні. Розширення, підтримання належного функціонального стану і раціональне використання основних засобів великою мірою визначають обсяг виробництва, можливості росту і підвищення його ефективності.

Аналіз покликаний дати оцінку складу і структури основних засобів, виявити потребу і забезпеченість підприємства різними видами засобів праці, можливості підтримання необхідного функціонального стану і належного використання, вплив ступеня забезпеченості основними засобами на результати виробництва тощо.

Аналіз також потрібний для вибору оптимального складу і структури різних груп основних засобів, вивченню раціональних напрямів інвестицій на перспективу, оцінки строку окупності основних виробничих фондів і капітальних вкладень, опрацювання конкретних заходів підвищення ефективності їх використання.

Отже, **завдання аналізу** основних виробничих фондів – виявити екстенсивні та інтенсивні резерви кращого їх використання, розробити конкретні організаційно-технічні й економічні заходи мобілізації виявлених резервів, спрямованих на підвищення фондовіддачі й окупності капітальних вкладень.

Джерелами даних аналізу є: закони і законодавчі акти, статистична звітність підприємства, матеріали бухгалтерського обліку, інвентаризаційні відомості, інвентарні картки, книги складського обліку, титульні списки, відомості дефектів на ремонт техніки, кошториси на ремонт, придбання, будівництво, реконструкцію і модернізацію основних засобів та ін.

Економічне значення основних фондів полягає в тому, що вони є мірилом розвитку в процесі праці в сільському господарстві, формують ступінь комплексної механізації і автоматизації виробництва, забезпечують якісне і своєчасне виконання сільськогосподарських робіт і цим визначально впливають на продуктивність праці.

Залежно від цільового призначення основні фонди поділяють на дві групи:

- **основні виробничі;**
- **основні невиробничі;**

Основні виробничі фонди беруть безпосередню участь у процесі виробництва і формуванні собівартості та вартості продукції. На них припадає переважна частка основних фондів аграрних підприємств – до 85–90 %. Основні невиробничі фонди не беруть участі в процесі виробництва. Вони формують соціальні умови життя людей на селі, а тому рівень забезпеченості ними опосередковано впливає на результати виробничої діяльності. До складу цих фондів відносять фонди житлово-комунального господарства і побутового обслуговування, організацій культури, освіти, охорони здоров'я, фізичної культури і соціального забезпечення.

У роки економічної кризи для більшості аграрних підприємств стало непосильним утримання на належному рівні їх соціальної сфери, зокрема використання і підтримка в дієздатному стані основних невиробничих фондів. Тому було прийняте урядове рішення про передачу об'єктів соціальної сфери на баланс сільських (селищних) рад народних депутатів і утримання їх за рахунок місцевих бюджетів. Багато аграрних підприємств скористались цією можливістю. Проте ряд підприємств, які мають, як правило, міцний економічний стан, продовжують утримувати соціальну сферу і тим самим забезпечують кращі соціальні умови проживання своїх працівників. У перспективі є

підстави очікувати, що із зміцненням економіки аграрних підприємств вони відновлять розвиток окремих ланок соціальної сфери з метою забезпечення опосередкованого впливу цього фактора на підвищення продуктивності праці.

Аграрні підприємства, крім сільськогосподарської, можуть виробляти й інші види продукції, займатися торгівлею, будівництвом тощо. Тому основні виробничі фонди цих підприємств не є однорідними за їх функціональною роллю. Саме за цією ознакою вказані фонди поділяють на:

- **виробничі сільськогосподарського призначення.** До них відносять будівлі, споруди, передавальне обладнання, робочі і силові машини та обладнання, вимірювальні і регулюючі прилади, обчислювальну техніку та програмні засоби до неї, транспортні засоби, інструмент, виробничий і господарський інвентар, робочу і продуктивну худобу, багаторічні насадження, внутрішньогосподарські дороги, мости та інші основні засоби. Названі основні виробничі фонди (з метою аналізу забезпечення ними й оцінки ефективності використання) можуть об'єднуватися в три групи: фонди рослинництва, тваринництва і загальногосподарського призначення;

- **виробничі несільськогосподарського призначення.** Вони представлені промислово-виробничими і будівельними фондами, фондами торгівлі і громадського харчування. Певною мірою ці основні фонди характеризують ступінь агропромислової інтеграції та диверсифікації виробництва.

Використавши вартісну оцінку, визначають структуру основних засобів, узагальнені показники потреби і забезпеченості ними аналізованого підприємства, а також зміну і відтворення основних засобів. При цьому слід враховувати, що засоби можуть оцінюватись за початковою вартістю, тобто в цінах, які були в момент придбання (будівництва) даного об'єкта; відновною – вартість їх відтворення в умовах сьогодення; залишковою, яку визначають різницею між балансовою (початковою або відновною) і сумою амортизаційних відрахувань (знос); ліквідною – вартість реалізації фізично або морально застарілих основних засобів, які виводять з виробничого процесу; ринковою – ціна можливої реалізації з урахуванням попиту і пропозиції на них та ін.

Вартісна оцінка основних засобів дає змогу розрахувати показники їх руху (зміни) і відтворення; росту, надходження, вибуття, придатності (знос), інтенсивності оновлення та ін. (табл. 3.2.1).

Таблиця 3.2.1

Аналіз відтворення основних засобів

№ з/п	Перелік показників	Сума тис. грн. і коефіцієнти
I. ВИХІДНІ ДАНІ (тис. грн.)		
1.	Вартість основних засобів на початок року	18758
2.	Надійшло за рік	1845
3.	Вибуло за рік	758
4.	Вартість основних засобів на кінець року	19845
5.	Знос основних засобів:	
	• на початок року	10039
	• на кінець року	10519
II. ПОКАЗНИКИ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ		
		1,06
6.	Коефіцієнт зростання	0,09
7.	Коефіцієнт надходження	0,04
8.	Коефіцієнт вибуття	
9.	Коефіцієнт зношення:	0,54
	• на початок року	0,53
	• на кінець року	
10.	Коефіцієнт придатності основних засобів:	0,46
	• на початок року	0,47
	• на кінець року	

Показник **росту** I_p характеризує темпи розширення основних засобів у результаті їх заміни і розраховується відношенням вартості основних засобів на кінець аналізованого періоду до їх вартості на початок аналізованого періоду $1,06:(19845:18758)$.

Показник **надходження (введення) основних засобів** I_n показує інтенсивність їх оновлення і розраховується відношенням вартості основних засобів, що надійшли протягом аналізованого періоду до їх вартості на кінець даного періоду $0,09:(1845:19845)$.

Показник **вибуття основних засобів** I_v показує інтенсивність їх вибуття і обчислюється відношенням вартості основних засобів, що вибули протягом аналізованого періоду до їх вартості на його початок: $0,04:(758:18758)$.

Співвідношення між показником оновлення і вибуття основних засобів покаже ступінь інтенсивності їх оновлення, який розраховують

за формулою

$$I_i = I_n \times I_g \quad 2,25:(0,09:0,04).$$

При стабільній економіці, як правило, оновлення переважає над вибуттям, у даному підприємстві на 5% (0,09 – 0,04). Це означає, що при цих темпах переважання повністю оновитись основні засоби могли б за 20 років (100 : 5). Цей показник не стабільний, бо темпи можуть змінюватись.

Якщо $I_i > 1$, то за умови незмінності вартісної оцінки основних засобів це свідчить про розширене їх відтворення і навпаки. Проте, при аналізі слід враховувати, що вартість вибутих засобів і тих, які надійшли, формується в різні періоди і часто ціна, навіть аналогічних засобів, що надходять на заміну, значно вища ціни тих, які вибувають (таке становище характерне для теперішніх умов). Тому показники руху і відтворення основних засобів розраховують не тільки у вартісній формі, а і в натуральній, причому з урахуванням якісних їх параметрів.

Важливим показником, що характеризує потенційну придатність до використання основних засобів, є **коефіцієнт придатності I_n** , який розраховують відношенням залишкової вартості основних засобів до їх балансової вартості. Залишкову вартість розраховують як різницю між балансовою вартістю основних засобів і сумою їх зносу. Розрахунок може виконуватись як на початок, так і кінець аналізованого періоду: $0,47 = (19845 - 10519) : 19845$. Чим ближча величина цього показника до 1 (одиниці), тим потенційно придатніші до використання основні засоби.

Доповнюючим показником до вищеназваного є **коефіцієнт зношення**, який обчислюють відношенням суми зносу до балансової вартості основних засобів: $0,53 = (10519 : 19845)$.

Сума коефіцієнтів придатності і зносу становить одиницю або 100%.

Показники руху і відтворення основних засобів доповнюють показниками структури інвестицій і джерел фінансування. Аналіз ведуть за окремими видами і групами основних засобів, за напрямками капітальних вкладень, які є основним джерелом коштів для розширення і реконструкції будівель і споруд, формування основного стада, придбання техніки і обладнання, закладання багаторічних насаджень тощо.

3.2.2. Аналіз забезпечення підприємства основними засобами та ефективності їх використання

Забезпеченість підприємства основними фондами визначають за вартістю засобів з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і на одного працюючого. Аналіз проводять за первісною (балансовою) вартістю основних фондів.

Виконання плану виробництва сільськогосподарської продукції залежить від рівня використання основних виробничих фондів, структура яких різна залежно від фондозабезпеченості підприємства.

Фондозабезпеченість визначають діленням наявних основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення до площі сільськогосподарських угідь або площі орних земель.

Для оцінки впливу структури основних виробничих фондів на ефективність їх використання обчислюють показник фондоозброєності праці працівників підприємств.

Фондоозброєність праці – це вартість основних виробничих фондів, що припадає на середньорічного працівника підприємства. Обчислюють її відношенням вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення до середньорічної кількості працівників.

Фондозабезпеченість та фондоозброєність підвищуються в першу чергу за рахунок збільшення основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення і невиробничих основних фондів.

При аналізі забезпеченості основними фондами обчислюють їх розмір і структуру, визначають зміну структури фондів і відповідність їх виробничій спеціалізації.

Аналіз даних табл. 3.2.2 свідчить про те, що забезпеченість підприємства основними засобами покращилась. Так фондозабезпеченість підприємства зросла на 193 грн., тобто на 2,9 %, а фондоозброєність праці на 2611 тис. грн. (4,7%). Підвищенню цих показників сприяло збільшення середньорічної вартості основних виробничих фондів у звітному році на 541 тис. грн.

В умовах ринкових відносин особливої актуальності набуває питання підвищення економічної ефективності використання основних виробничих фондів. Аграрним підприємствам важливо знати, якою ціною виробляється валовий продукт, скільки основних фондів брало участь у його створенні.

Таблиця 3.2.2

**Аналіз забезпечення підприємства основними засобами та
ефективності їх використання**

№ з/п	Перелік показників	Показники			зростання, %
		базисний рік	звітний рік	відхилення, (+;-)	
I. ВИХІДНІ ДАНІ					
1.	Вартість валової продукції в порівняльних цінах, тис. грн.	6550,0	6231,0	-319	-4,9
2.	Середньорічна вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, тис. грн.	18760	19301	+541	+2,9
3.	Площа сільськогосподарських угідь, га	2803	2803	-	-
4.	Середньорічна кількість працівників, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, осіб	340	334	-6	-1,8
II. ЗАБЕЗПЕЧЕНІСТЬ ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ					
5.	Фондозабезпеченість підприємства, грн.	6693	6886	+193	+2,9
6.	Фондоозброєність праці, грн.	55176	57787	+2611	+4,7
III. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ					
7.	Фондовіддача, грн.	0,35	0,32	-0,03	-8,6
8.	Фондомісткість, грн.	2,86	3,1	+0,24	+8,4

Характерні показники ефективності використання основних засобів.

Фондовіддача – відношення вартості виробленої продукції до первісної середньорічної вартості основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення.

В умовах інфляції, коли швидкими темпами зростають ціни на знаряддя праці, а також вартість капітального будівництва, цей

показник доцільно визначати товарною продукцією, оціненою в поточних цінах реалізації. Розрахована таким способом фондівдача, хоча і не повністю, але все ж об'єктивніше характеризує економічну ефективність використання основних виробничих фондів, ніж валова продукція, що оцінюється в порівнянних цінах.

По аграрних підприємствах фондівдача основних виробничих фондів істотно коливається, що пов'язано з різним рівнем господарювання, неоднаковою оснащеністю їх цим ресурсом, різним співвідношенням його складових елементів, ступенем придатності та ін. Шукаючи резерви зростання фондівдачі слід пам'ятати, що з економічного погляду вона знижується тоді, коли темпи збільшення продукції нижчі за темпи підвищення фондозабезпеченості виробництва. При цьому зниження фондівдачі завжди супроводжується перевищенням темпів підвищення фондоозброєності над темпами зростання річної продуктивності праці. Отже, фондівдача зростає лише тоді, коли темпи підвищення продуктивності праці випереджають темпи збільшення її фондоозброєності.

Фондомісткість – це зворотний показник фондівдачі. Він указує, скільки було використано основних виробничих фондів для виробництва однієї гривні продукції. Із завершенням комплексної механізації та автоматизації виробництва, що можливо за стабільного розвитку економіки, будуть створені об'єктивні передумови для зниження фондомісткості виробництва, а значить, і для підвищення фондівдачі.

Показники ефективності використання основних засобів погіршились, тому що фондівдача знизилась на 3 коп. (8,6%), а фондомісткість збільшилась на 24 коп. (8,4%). Це означає, що в звітному році на 1 грн. основних засобів вартість валової продукції зменшилась на 3 коп., а для одержання 1 грн. валової продукції витрачається на 24 коп. більше вартості основних засобів, ніж в базисному році.

Далі необхідно провести факторний аналіз фондівдачі і виявити вплив головних факторів, які сприяли її зниженню (табл. 3.2.3).

Факторний аналіз фондівддачі

Показник По госпо- дарству	Вартість валової продукції, тис. грн.			Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн.			Фондовіддача, грн.			Відхилення (+;-)		
	базис.	звіт	(+:;-)	базис.	звіт	(+:;-)	базис.	умови	звіт	загальн	за рахунок	
											ВВП	ВОВ
	6550,0	6231,0	-319	18760	19301	+541	0,35	0,33	0,32	-0,03	-0,02	-0,01

Вплив вартості валової продукції:

$$(6231,0 : 18760) - (6550,0 : 18760) = 0,33 - 0,35 = - 0,02 \text{ грн.}$$

Вплив вартості основних виробничих фондів:

$$(6231,0 : 19301) - (6231,0 : 18760) = 0,32 - 0,33 = - 0,01 \text{ грн.}$$

У результаті зменшення вартості валової продукції на 319 тис. грн., фондівддача зменшилась на 0,7 коп.;

Збільшення середньорічної вартості основних виробничих фондів на 541 тис. грн., сприяло зниженню фондівддачі на 1 коп.

Шляхами підвищення фондівддачі є два головні напрями:

- збільшення вартості продукції за рахунок підвищення урожайності і продуктивності худоби, впровадження інтенсивних технологій та ін.;

- оскільки забезпеченість фондами сільськогосподарських підприємств недостатня, то скорочення їх вартості не бажане, а необхідно формувати їх раціональну структуру.

3.2.3. Аналіз складу енергетичних ресурсів

Головну частину основних виробничих фондів сільськогосподарських підприємств становлять засоби механізації і електрифікації. Від забезпеченості сільськогосподарського виробництва енергетичними засобами (двигуни стаціонарні, тракторні, зернозбиральних комбайнів, інші механічні; електродвигуни, електроустановки, робоча худоба, знижувальні трансформатори) значною мірою залежать його кінцеві результати.

Для аналізу забезпеченості господарства енергетичними засобами всі енергетичні потужності перераховують у механічні кінські сили. Потужність первинних механічних двигунів виражають у механічних кінських силах (потужність трактора визначають за потужністю мотора), а потужність вторинних двигунів – електродвигунів, електромоторів – у кіловатах.

Потужність знижувальних трансформаторів виражають у кіловольт-амперах. Визначаючи потужність стаціонарних двигунів, не враховують потужність двигунів, які приводяться у рух електродвигунами, оскільки враховують потужність генераторів.

Аналітичну інформацію використовують із статистичної звітності та даних первинного і бухгалтерського обліку.

Аналіз забезпеченості господарства енергетичними ресурсами проводять за натуральними показниками – енергозабезпеченості підприємства та енергоозброєності праці.

Енергозабезпеченість господарства характеризує розмір енергетичних потужностей, її обчислюють діленням сумарної потужності на одиницю площі сільськогосподарських угідь.

Енергоозброєність праці характеризує озброєність живої праці всіма видами енергії. Цей показник обчислюють діленням сумарної потужності на кількість середньорічних працюючих або на кількість відпрацьованих ними годин.

Забезпеченість господарства енергетичними ресурсами та їх використання аналізують у динаміці, а також порівнюючи з даними передового господарства і середніми по об'єднанню.

Таблиця 3.2.4

Аналіз енергетичних ресурсів, к. с.

Показники	Базисний рік		Звітний рік		Відхилення	
	к. с.	%	к. с.	%	к. с.	звітний рік в % до базисн.
Двигуни:						
• тракторів	2890	35,7	3250	39,0	+360	112,5
• комбайнів	1715	21,2	1600	19,2	-115	93,3
• автомобілів	2200	27,2	1970	23,6	-230	89,5
Електродвигуни	1260	15,6	1500	18,0	+240	119,0
Робоча худоба	26	0,3	18	0,2	-8	69,2
Всього	8091	100	8338	100	+247	103,1
Показники забезпеченості енергетичними ресурсами:						
• енергозабезпеченість підприємства	2,9	-	3,0	-	+0,1	103,4
• енергоозброєність праці	23,8	-	25,0	-	+1,2	105,0

Аналіз даних (табл. 3.2.4) свідчить, що енергетичні потужності в звітному році збільшились на 247 к. с., тобто на 3,1 %. Структура енергетичних ресурсів змінилась таким чином: на 12,5% збільшилась потужність тракторів, на 19,0% потужність електродвигунів, що в загальному сприяло збільшенню енергетичних потужностей і покращенню забезпеченості підприємства ними. Про це свідчить збільшення енергозабезпеченості з 2,9 к. с. до 3,0 к. с., тобто на 0,1 к. с.; та енергоозброєності з 23,8 к. с. до 25,0 к. с., тобто на 1,2 к. с. При раціональній організації робіт підвищення показників забезпеченості енергетичними ресурсами дозволяє виконувати їх в оптимальні агротехнічні строки.

3.2.4. Аналіз використання тракторного парку

Після вивчення узагальнюючих показників ефективності використання основних засобів необхідно більш детально проаналізувати ступінь завантаження окремих машин, механізмів, устаткування, будинків і споруд, виявити фактори і резерви підвищення ефективності їх використання. Особлива увага при цьому повинна приділятися аналізу використання тракторного парку, що займає значну частку в загальній сумі основних засобів виробництва на сільськогосподарських підприємствах. Підвищення ефективності використання наявних тракторів дозволить без додаткових інвестицій збільшити обсяг механізованих робіт, скоротити терміни їхнього виконання, підвищити рівень механізації трудомістких процесів, знизити собівартість продукції. Тому аналіз використання тракторного парку в кожному господарстві має важливе значення.

Основними показниками, які характеризують роботу тракторного парку, є:

1. **Коефіцієнт використання річного фонду часу**, який визначають відношенням кількості відпрацьованих днів усіма тракторами до кількості днів перебування їх у господарстві.

2. **Загальний рівень виконання плану тракторних робіт**, який визначають процентним відношенням обсягу виконаних робіт тракторним парком в еталонних гектарах до планового завдання.

3. **Середньорічний виробіток на трактор кожної марки**, який обчислюють діленням виконаного обсягу робіт в еталонних гектарах тракторами даної марки на кількість тракторів цієї марки.

4. **Середньорічний виробіток на еталонний трактор**, який обчислюють діленням виконаного обсягу робіт усіма тракторами (або тракторами кожної марки) на кількість еталонних тракторів.

5. **Середньоденний і середньозмінний виробіток на еталонний трактор**, який обчислюють діленням виконаного обсягу робіт в еталонних гектарах на кількість відпрацьованих машино-днів і машино-змін. Такі показники обчислюють і з розрахунку на фізичний трактор за марками.

6. **Коефіцієнт змінності**, який визначають відношенням кількості відпрацьованих змін до кількості відпрацьованих днів. Його обчислюють на еталонний і за марками на фізичний трактор.

Аналіз виконання плану тракторних робіт за звітний рік краще починати з вивчення динаміки виробітку тракторів різних марок за

кілька років. Це покаже, які зміни сталися в роботі тракторного парку за досліджуваний період, а також недоліки і невикористані резерви.

Аналіз проводять порівнянням з іншими господарствами та середніми даними району. Для прикладу наведемо динаміку виробітку тракторів.

Дані табл. 3.2.5 свідчать про те, що за аналізований період тракторний парк підприємства збільшився тільки на 4,2 %, а обсяг виконаних тракторних робіт – на 7911 га, або на 23,5 %, причому збільшене за цей період планове завдання на 7077 га перевиконано на 29,1 %. З аналізу даних можна зробити висновок, що такого результату підприємство досягло завдяки кращій організації й раціональнішому використанню тракторного парку, що виявилось у повнішому використанні річного фонду часу – коефіцієнт підвищився на 15,5 %, кількість відпрацьованих машино-днів збільшилася на 749 (на 17,5 %), а машино-змін – на 1356 (на 31,7 %). Це дало змогу збільшити річний виробіток на еталонний трактор на 318 еталонних гектарів, або на 18,6 %.

Таблиця 3.2.5

Динаміка показників використання тракторного парку

Показник	Роки		Звітний	
	базис- ний	звіт- ний	більше (+), менше (-)	у відношенні до базисного, %
1	2	3	4	5
Середньорічна кількість еталонних тракторів	19,6	20,43	+0,83	104,2
Планове завдання, еталонних га	24253	31330	+ 7077	129,1
Виконано тракторних робіт, еталонних га	33603	41514	+ 7911	123,5
Виконання плану, %	138,5	132,5	-6,0	
Виробіток на еталонний трактор, еталонних га	1714	2032	+318	1 18,6
Відпрацьовано всіма тракторами: машино-днів	4269	5018	+ 749	117,5
машино-змін	4269	5625	+1356	131,7
Коефіцієнт змінності	1,0	1,121	+0,121	112,1

1	2	3	4	5
Відпрацьовано на еталонний трактор: машино-днів	217,8	245,6	+27,8	112,8
машино-змін	217,8	275,5	+57,7	126,5
Вироблено на трактор, еталонних га: за машино-день	7,87	8,27	+0,40	105,1
за зміну	7,87	7,38	-0,50	93,8
Коефіцієнт використання річного фонду часу	0,697	0,805	+0,108	115,5

Якби підприємство використовувало свій тракторний парк у звітному році на рівні базисного, йому для виконання обсягу робіт звітного року треба було б мати 24,22 (41514 : 1714) еталонних трактора, або на 3,8 одиниці більше фактичної кількості.

Аналіз виконання плану тракторних робіт проводять за марками машин із розрахунку на еталонний трактор, по бригадах і господарству.

Обсяг тракторних робіт залежить безпосередньо від середньорічної кількості тракторів і середньорічного виробітку одного трактора.

Аналіз даних табл. 3.2.6 свідчить про збільшення обсягу тракторних робіт по всіх марках тракторів. При поглибленні аналізу видно, що по МТЗ – 80 позитивний вплив на обсяг ум. ет. га склали обидва фактори, по Т – 50 кількість тракторів залишилась сталою, але завдяки збільшенню виробітку на 190 ум. ет. га обсяг виробництва збільшився на 570 ум. ет. га. При дослідженні роботи ЮМЗ слід відмітити, що збільшення обсягу виконаних робіт забезпечено за рахунок збільшення кількості тракторів на 1 трактор, це в деякій мірі згладило зменшення виробітку на 1 трактор на 50 га, що призвело до зменшення обсягу виробництва на 250 ум. ет. га.

Виробіток на 1 трактор в свою чергу залежить від кількості відпрацьованих днів за рік одним трактором і середньоденного виробітку.

Таблиця 3.2.6

Аналіз використання тракторів

Марки тракторів	Середньорічна кількість тракторів			Виробіток на 1 трактор, ум. ет. га			Всього виконано робіт, ум. ет. га			Відхилення (+;-)		
	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-)	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-)	минулий рік	звітний рік	умовне	загальне	за рахунок	
	1	2	3 (2-1)	4	5	6 (5-4)	7 (1x4)	8 (2x5)	9 (2x4)	10 (8-7)	11 (9-7)	12 (9-8)
МТЗ – 80	3	4	+1	1500	1610	+110	4500	6440	6000	+1940	+1500	+440
ЮМЗ – 6	4	5	+1	1430	1380	-50	5720	6900	7150	+1180	+1430	-250
Т – 150	3	3	-	1940	2130	+190	5820	6390	5820	+570	-	+570

Середньоденний виробіток трактора можна розглядати множенням коефіцієнта змінності і змінного виробітку. Рівень останнього – це добуток тривалості зміни і середньогодинного виробітку. Якщо виключити взаємозалежні фактори, то їхній взаємозв'язок з обсягом тракторних робіт може бути представлений в такий спосіб:

$$O = K + D \times K_{3M} \times \textcolor{red}{C}_{3M} \times B_r,$$

де O – обсяг тракторних робіт;

K – середньорічна кількість тракторів;

D – кількість днів роботи;

K_{3M} – коефіцієнт змінності;

$\textcolor{red}{C}_{3M}$ – тривалість зміни;

B_r – середньогодинний виробіток.

Для розрахунку впливу даних факторів на обсяг робіт тракторного парку можуть бути використані всі способи детермінованого факторного аналізу.

Результати аналізу показують, які фактори зробили позитивний, а які негативний вплив на обсяг тракторних робіт і в якій мірі. Це треба враховувати при оцінці роботи тракторного парку і визначенні резервів підвищення ефективності його використання.

Подальший аналіз повинен бути спрямований на вивчення причин щоденних і внутрізмінних простоїв, зміни коефіцієнта змінності і середньогодинного виробітку тракторів.

Причини простоїв (поломка тракторів і сільгоспмашин, несвоєчасна доставка технологічних матеріалів, відсутність роботи тощо) встановлюються на основі оперативного аналізу використання робочого часу по марках тракторів і в цілому по тракторному парку. При цьому повинен бути добре організований облік причин простоїв тракторів.

До заходів щодо скорочення простоїв тракторів можна віднести поліпшення організації технічного обслуговування тракторних агрегатів, організації праці, попереднє комплектування робочих машин, збільшення чисельності трактористів, вдосконалення системи роботи тракторного парку.

Величина коефіцієнта змінності в основному залежить від ступеня забезпеченості механізаторами й організації роботи, а середньогодинний виробіток тракторів – від їхньої потужності,

терміну служби, наявності достатньої кількості робочих машин, кваліфікації трактористів, організації праці, розміру полів, механічного складу ґрунтів, рельєфу місцевості тощо.

Контрольні питання

1. Назвіть завдання і джерела аналізу основних засобів.
2. Назвіть групи основних засобів та їх склад.
3. Назвіть показники відтворення основних засобів та обґрунтуйте їх визначення.
4. Як провести аналіз забезпечення підприємства основними засобами?
5. Назвіть показники ефективності використання основних засобів, їх значення в умовах ринкової економіки.
6. Як провести аналіз енергетичних ресурсів?
7. Які показники характеризують роботу тракторного парку?
8. Назвіть головні фактори впливу на обсяг тракторних робіт.
9. Назвіть заходи щодо підвищення ефективності використання тракторів.

3.3. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ І ФОНДУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

3.3.1. Аналіз трудового потенціалу підприємства

Трудові ресурси є основною складовою частиною продуктивних сил підприємства. Цим визначається значення аналізу трудового потенціалу підприємства, продуктивності праці і оплати праці.

Основні завдання аналізу:

- вивчити забезпеченість підприємства трудовими ресурсами за кількісними і якісними показниками;
- зробити аналіз ефективності використання трудових ресурсів;
- визначити рівень продуктивності праці, трудомісткості виробництва, дослідити фактори, від яких він залежить;
- зробити аналіз використання фонду оплати праці по категоріях працівників і видах продукції;
- дослідити співвідношення темпів росту продуктивності праці і оплати праці.

Для здійснення аналізу використовують такі джерела інформації:

- нормативно-законодавча база;
- накопичувальні відомості обліку використання машинно-тракторного парку, автотранспорту, працівників тваринництва, будівельних працівників, працівників промислових підприємств та ін;
- виробничі звіти №10.3а, 10.3б, 10.3в, 10.3г с.-г.;
- первинні документи обліку оплати праці;
- статистична звітність: форми №50, 24, 29 та ін.;
- дані відділу кадрів.

Таблиця 3.3.1

Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами

Категорії працівників	Потреба	Наявність	Забезпеченість, %
1	2	3	4
Трактористи-машиністи	19	16	84
Шофери	15	17	113
Зайняті на кінно-ручних роботах	60	45	75
Тваринними – всього	47	43	91
В т. ч.:			
• доярки, оператори	21	19	90
• скотарі	18	16	89
• свинарі	4	4	100
• інші працівники	4	4	100
Будівельники	10	6	60
Працівники			
• підсобних промислових підприємств	15	17	113
• торгівлі та громадського харчування	6	6	100
Службовці (керівники, спеціалісти)	14	13	93
Інші працівники	12	9	75
	198	172	87

Наслідки господарської діяльності залежать від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами і ефективності їх використання.

Забезпеченість визначають за окремими категоріями працівників шляхом порівняння фактичної наявності їх з плановою потребою. Розрахунки оформляють в аналітичну таблицю.

Підприємство забезпечене трудовими ресурсами, лише на 87%. Повністю забезпечене лише шоферами, свинарями, працівниками підсобних промислових підприємств, торгівлі та громадського харчування. Але такими важливими категоріями працівників як трактористи-машиністи, доярки, скотарі, будівельники, працівники на кінно-ручних роботах підприємство забезпечене не повністю, що негативно впливає на виробництво.

По кожній категорії працівників досліджують також їх якісний склад за статтю, віком, стажем роботи, освітою, кваліфікацією. На якісний склад працівників певний вплив робить рух трудових ресурсів – прийом на роботу та звільнення з роботи. Внаслідок руху відбувається якісна зміна трудових ресурсів: старіння чи омолодження, підвищення або зниження загального і кваліфікаційного рівня, а також стажу роботи в даному господарстві. Рух трудових ресурсів характеризують такі показники:

- **коефіцієнт найму (надходження) працівників** – це відношення кількості працівників найнятих на роботу до чисельності працівників підприємства на початок року;

- **коефіцієнт вибуття робочої сили** – це відношення кількості вибулих працівників до кількості їх на підприємстві на початок року.

Ці показники дають можливість визначити темп зміни кількості працівників на підприємстві та коефіцієнт валового обороту робочої сили. Темп зміни – це різниця між коефіцієнтами найму і вибуття робочої сили. Валовий оборот – це сума коефіцієнтів найму і вибуття.

Кожне підприємство має бути зацікавленим в стабільності трудового колективу, бо це сприяє підвищенню продуктивності праці. А тому бажаною для підприємства є тенденція цих показників до зниження. Це не означає, що підприємство повинно штучно зменшувати показники руху робочої сили. Часто підприємство зацікавлене в наймі більш кваліфікованих робітників, працівників нових професій, високопрофесійних спеціалістів. У таких умовах зростання коефіцієнта найму робочої сили є позитивним явищем.

Для характеристики інтенсивності використання робочої сили визначають і досліджують такі показники:

- коефіцієнт використання запасу праці;
- коефіцієнт трудової активності працівників;
- коефіцієнт виконання норми виробітку;

-
-
- коефіцієнт використання робочого часу зміни;
 - показники сезонності виробництва;
 - рівень продуктивності праці.

Коефіцієнт використання запасу праці визначають діленням фактичної кількості відпрацьованих постійними працівниками людино-годин у цілому по підприємству на запас праці. Запас праці визначають множенням кількості постійних працівників на річний фонд робочого часу одного працівника, який складає 1885 годин. При раціональному використанні трудових ресурсів коефіцієнт використання запасу праці становить 1.

Коефіцієнт трудової активності працівників визначають діленням кількості фактично відпрацьованих людино-годин одним працівником на 1885, тобто на нормативний запас праці одного працівника. Наближення фактичного показника до нормативного характеризує інтенсивність використання трудових ресурсів.

Коефіцієнт виконання норм виробітку визначають діленням фактичного обсягу виконаних робіт на змінну норму виробітку. Його визначають по окремих технологічних операціях. Якщо коефіцієнт дорівнює одиниці або більший за неї, то це свідчить про раціональне використання трудових ресурсів. Коефіцієнт виконання норм виробітку визначають не лише по окремих технологічних операціях, а й по господарству в цілому шляхом ділення кількості виконаних змінних норм на кількість відпрацьованих нормо-змін.

Коефіцієнт використання робочого часу зміни визначають діленням фактичного чистого робочого часу зміни на нормативну тривалість зміни в годинах (7 годин).

Раціональність використання трудових ресурсів до певної міри характеризують також показники сезонності виробництва, особливо такий показник як помісячний розподіл затрат праці по місяцях у відсотках до річних затрат.

Узагальнюючими показниками ефективності використання трудових ресурсів є показники продуктивності праці.

3.3.2. Аналіз продуктивності праці

Продуктивність праці вимірюють кількістю виробленої продукції за одиницю робочого часу або кількістю затраченого часу на виробництво одиниці продукції. Підвищення продуктивності праці є головним шляхом збільшення виробництва продукції і зниження її

собівартості. А тому проводять детальний аналіз продуктивності праці, відшукуючи резерви її зростання.

Найбільш узагальнюючим прямим показником рівня продуктивності праці колективу працівників є **вартість валової сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах на одного середньорічного працівника, що бере участь у її виробництві**. Модифікацією цього показника в умовах ринкової економіки може бути вартість товарної продукції в фактичних цінах реалізації на одного працівника.

Отже, на продуктивність праці по господарству в цілому впливають такі фактори:

1. Вартість валової сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах;

2. Середньорічна кількість працівників, що брали участь у її виробництві.

Продуктивність праці є частка від ділення першого фактора на другий, а тому перший фактор впливає на продуктивність праці прямо, а другий – обернено. При збільшенні вартості валової продукції і зменшенні кількості працівників продуктивність праці підвищується і навпаки.

Вплив факторів на зміну показника продуктивності праці визначають методом ланцюгових підстановок. Крім рівня продуктивності праці в базисному і звітному періоді визначають додатковий показник – умовну продуктивність праці діленням вартості валової продукції звітного періоду на кількість працівників базисного періоду. Різниця між умовною і базисною продуктивністю праці показує вплив першого фактора на зміну продуктивності праці, а різниця між умовною і звітною продуктивністю праці показує вплив другого фактора.

Для підвищення продуктивності праці по господарству в цілому потрібно насамперед збільшувати вартість валової сільськогосподарської продукції в порівнянних цінах. Головним шляхом тут є збільшення виробництва продукції рослинництва і тваринництва (порівнянні ціни на протязі років є сталими).

Що стосується другого фактора, кількості працівників, то під час поглиблення аналізу важливо дослідити такі питання:

- вивчити забезпеченість підприємства працівниками окремих категорій (трактористи, водії, тваринники та ін);
- дослідити можливості виконання того самого обсягу робіт меншою кількістю працівників, що впливає на підвищення продуктивності праці.

Також є інший шлях дослідження показника продуктивності праці по господарству в цілому. На вартість виробленої продукції на одного працівника впливають такі фактори:

- кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік;
- вартість виробленої продукції за один день. Другий фактор у свою чергу залежить від тривалості робочого дня і вартості виробленої продукції на одну людину-годину.

Ці фактори впливають на продуктивність праці прямо пропорційно. Годинну продуктивність праці визначають по господарству в цілому, а також по галузях рослинництва і тваринництва. При поглибленні аналізу цього показника потрібно мати на увазі, що вартість виробленої продукції за 1 людину-годину залежить:

- у рослинництві – від вартості виробленої продукції з 1 га і витрат людину-годин на 1 га;
- у тваринництві – від вартості виробленої продукції від однієї голови і витрат людину-годин на 1 голову. Отже, перший фактор впливає на годину продуктивності праці прямо, а другий – обернено.

Вартісний показник продуктивності праці по господарству в цілому є загальним. А тому більш глибокий і конкретний аналіз продуктивності праці проводять по окремих видах продукції рослинництва і тваринництва. Для визначення рівня продуктивності праці по видах продукції в практиці використовують обернений показник – **кількість витрачених людину-годин на одиницю продукції**. Цей показник називають ще трудомісткістю продукції. Зменшення трудомісткості означає підвищення продуктивності праці і впливає на зниження собівартості продукції та навпаки.

На трудомісткість продукції рослинництва (кількість витрачених людину-годин на 1 ц) впливають два фактори:

1. Кількість витрачених людину-годин на 1 га посівної площі;
2. Урожайність.

Трудомісткість продукції – це частка від ділення першого фактора на другий. Перший фактор впливає на трудомісткість прямо, а другий – обернено. При зростанні затрат праці на 1 га затрати праці на 1 ц збільшуються, а при підвищенні урожайності – зменшуються. Вплив головних факторів на зміну трудомісткості продукції визначають методом ланцюгових підстановок і методом обчислення різниць.

Отже, є два шляхи зменшення трудомісткості продукції (підвищення продуктивності праці) в рослинництві:

-
- зменшення затрат праці на 1 га;
 - підвищення урожайності.

Затрати праці на 1 га називають ще непряним або неповним показником продуктивності праці. Прямий показник трудомісткості продукції в рослинництві визначають лише в кінці року, а тому протягом року проводять оперативний контроль затрат праці за видами робіт (підготовка ґрунту до посіву, посів, догляд за посівами, збирання). Відшукуючи резерви зменшення затрат праці на 1 га потрібно враховувати, що вони залежать від рівня механізації виробництва, обсягу виконаних робіт під культуру, зміни структури робіт з різною трудомісткістю, рівня виконання працівниками норм виробітку та інших факторів.

Дуже позитивним є зменшення трудомісткості робіт за рахунок підвищення врожайності шляхом дотримання правильних сівозмін, впровадження високоврожайних культурних рослин, засівання площі високоякісним насінням, внесення достатньої кількості добрив, виконання всіх робіт в оптимальні строки, здійснення захисту рослин від хвороб, бур'янів і шкідників, зменшення втрат на збирання вирощеного врожаю, впровадження інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських культур та інших факторів.

Аналогічно аналізують трудомісткість продукції (продуктивність праці) в тваринництві. Тут на трудомісткість впливають такі фактори:

- затрати праці на 1 голову худоби;
- продуктивність 1 голови.

Трудомісткість продукції є частка від ділення першого фактора на другий. Вплив факторів на зміну трудомісткості визначають методом ланцюгових підстановок і методом різниць.

Для зменшення трудомісткості потрібно зменшувати затрати праці на 1 голову і підвищувати продуктивність 1 голови. Зменшення затрат праці досягається підвищенням рівня механізації робіт, вдосконаленням організації і оплати праці. Для підвищення продуктивності тварин потрібно впроваджувати високопродуктивні породи тварин, покращувати забезпеченість тварин кормами, приміщеннями, здійснювати належний зоотехнічний і ветеринарний догляд, зменшувати яловість корів, впроваджувати інтенсивні технології відгодівлі тварин та ін.

Отже, рівень трудомісткості продукції залежить від двох величин: урожайності культур (продуктивності тварин) і затрат праці на 1 га посівної площі (одну голову тварин). Зміна співвідношення між

цими величинами веде до зміни трудомісткості продукції. Під час аналізу потрібно пам'ятати що можливі різні варіанти як збільшення так і зменшення трудомісткості. Наприклад, трудомісткість продукції зменшується за таких умов:

1. Урожайність (продуктивність тварин) збільшується, а затрати праці на 1 га (1 голову) зменшуються.

2. Урожайність (продуктивність тварин) збільшується при незмінних затратах праці на 1 га (на 1 голову).

3. Затрати праці на 1 га (1 голову) зменшуються при незмінній урожайності (продуктивності тварин).

4. Урожайність (продуктивність тварин) збільшується і затрати праці також збільшуються, але темпи росту урожайності (продуктивності тварин) переважають над темпами росту затрат праці.

5. Урожайність (продуктивність тварин) зменшується і затрати праці також зменшуються, але темпи зменшення затрат праці вищі за темпи зменшення урожайності (продуктивності тварин).

Найсприятливіший для господарства перший варіант. Задовільними є другий, третій і четвертий варіанти. Не цілком прийнятний для підприємства є п'ятий варіант, коли трудомісткість продукції зменшується при зменшенні рівня урожайності.

Під час аналізу в практиці можуть також трапитися п'ять варіантів зростання трудомісткості продукції. Вони протилежні п'яти названим варіантам зменшення трудомісткості.

У звітному році на 1 ц озимої пшениці затрати праці склали 2,88 людино-годин, що на 0,37 людино-години більше, ніж в минулому році (табл. 3.3.2). Отже, трудомісткість озимої пшениці зросла (продуктивність праці знизилась), що є негативним явищем, бо впливало на зростання собівартості зерна. Фактори на трудомісткість продукції діяли по-різному. Урожайність зросла на 4 ц і це знизило затрати праці на 1 ц на 0,38 людино-години, але затрати праці на 1 га зросли на 23 людино-години що призвело до зростання затрат праці на 1 ц на 0,75 людино-години. При зростанні урожайності на 13% затрати праці на 1 га зросли на 29%. Наслідком цього було зростання трудомісткості продукції. Зменшення затрат праці на 1 га є тут головним шляхом зменшення трудомісткості продукції.

По молоку продуктивність корів зросла на 4 ц або на 12%, а затрати праці на 1 голову зросли на 12 людино-годин або на 3,5%. Наслідком цього є зменшення трудомісткості молока (підвищення продуктивності праці).

Таблиця 3.3.2

Аналіз трудомісткості сільськогосподарської продукції

Назва продукції	Затрати праці на 1 га (1 голову худоби)			Урожайність ц/га, продуктивність тварин, ц			Трудомісткість продукції (затрати праці на 1 ц)			Відхилення трудомісткості звітнього року від минулого (+;-)		
	мину-лий рік	звіт-ний рік	відхи-лення (+;-)	мину-лий рік	звіт-ний рік	відхи-лення (+;-)	мину-лий рік	умовна	звіт-ний рік	за-гальне	у т. ч. за рахунок зміни	
1.Озима пшениця	785	101	+23	31	35	+4	2,51	3,26	2,88	+0,37	затрат праці	урожайн. (продуктив.)
2.Молоко	343	355	+12	33	37	+4	10,4	10,8	10,6	-0,08	-0,75	-0,38
											+0,04	-0,12

3.3.3. Аналіз використання коштів на оплату праці

Аналіз фонду оплати праці проводять у двох напрямках: за категоріями працівників і за видами продукції.

Категорія працівника – це його **професія**, тобто вид трудової діяльності, для здійснення якої потрібні відповідні знання і практичні навички. Це, наприклад, трактористи-машиністи, водії автомобілів, оператори машинного доїння, скотарі, свинарі, будівельники, працівники підсобних промислових підприємств, торгівлі та громадського харчування, апарату управління, службовці та ін.

На фонд оплати праці кожної категорії працівників впливає два фактори:

- середньорічна кількість працівників;
- оплата праці одного працівника.

Обидва фактори впливають на фонд оплати праці прямо пропорційно. Вплив факторів на зміну фонду оплати праці визначають методом ланцюгових підстановок або обчислення різниць. Розрахунки оформляють у відповідну аналітичну таблицю.

Роблять оцінку використання фонду оплати праці. Для цього визначають абсолютну і відносну економію або перевитрату. Абсолютну економію чи перевитрату визначають порівнянням фактичного фонду оплати праці із плановим. Відносну економію чи перевитрату визначають порівнянням фактичного фонду із плановим, скоригованим на індекс виконання плану виробництва продукції. При цьому потрібно мати на увазі, що коригується лише змінна частина фонду оплати праці, яка змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва продукції. Це оплата праці працівників по відрядних розцінках, а також премії працівників і управлінського персоналу за виробничі результати.

Наприклад, індекс виробництва порівняно з минулим роком складає 110% (7753 тис. грн. : 7048 тис. грн.). Фонд оплати праці зріс із 2026 тис. грн. до 2150 тис. грн. Отже, підприємство має абсолютну перевитрату фонду оплати праці на суму 124 тис. грн. (2150 – 2026). Але скоригований фонд оплати праці на індекс виробництва продукції складає 2228 грн. (2026 x 1,10). Отже, підприємство має не перевитрату, а відносну економію оплати праці на суму 78 тис. грн. (2228 – 2150).

Під час поглиблення аналізу середньорічної оплати праці одного працівника потрібно мати на увазі, що вона залежить від кількості відпрацьованих днів одним працівником за рік і від середньоденної оплати одного працівника, а середньоденна оплата

праці залежить від середньої тривалості робочого дня і середньогодинної оплати одного працівника.

Отже, середньорічна оплата праці одного працівника залежить від таких факторів:

- кількість відпрацьованих днів одним працівником за рік;
- середня тривалість робочого дня, год;
- середньогодинна оплата праці одного працівника, грн.

Вплив факторів на зміну річного заробітку працівника визначають методом ланцюгових підстановок або методом обчислення різниць. Збільшення річного заробітку одного працівника досягається шляхом покращення коефіцієнта використання річного фонду робочого часу, коефіцієнта використання робочого часу зміни, а також шляхом економічно обґрунтованого підвищення оплати праці однієї людино-години. Темпи зростання кількості виробленої продукції за одну людино-годину повинні випереджати темпи зростання оплати однієї людино-години.

Аналіз використання фонду оплати праці по господарству в цілому, галузях і категоріях працівників не розкриває повністю причин перевитрат чи економії коштів, не дає можливості розробити конкретні заходи щодо усунення виявлених недоліків. А тому для більш глибокого аналізу необхідно дослідити використання фонду оплати праці по видах продукції.

На фонд оплати праці по кожному виду продукції впливають два фактори:

- валовий вихід продукції;
- пряма оплата праці на одиницю продукції.

Обидва фактори впливають прямо пропорційно. Їх вплив на зміну фонду оплати праці визначають методом ланцюгових підстановок або методом різниць.

Збільшення фонду оплати праці за рахунок збільшення валового виходу продукції є закономірним і економічно виправданим, а за рахунок зростання оплати праці на 1 ц є небажаним, бо впливає на зростання собівартості продукції і є перевитратою.

Таблиця 3.3.3

Аналіз оплати праці по видах продукції

Назва продукції	Валовий вихід продукції, ц			Оплата праці на 1 ц, грн.			Пряма оплата праці всього			Відхилення звітнього року від минулого (+;-)		
	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-)	відхилення (+;-)	минулий рік	звітний рік	минулий рік	умовна	звітний рік	загальне	у т. ч. за рахунок зміни	
											вал. вих. прод.	оплата праці на 1 ц
1.Озима пшениця	15000	16200	+0,61	+1200	6,19	6,80	92850	100278	110160	+17310	+7428	+9882
2.Молоко	7617	7807	-0,27	+190	23,50	23,23	178999	183464	181357	+2358	+4465	-2107

Оплату праці на 1 ц продукції досліджують більш детально. Вона формується під впливом двох факторів:

- затрат праці на одиницю продукції;
- оплати однієї людино-години.

Тобто під впливом продуктивності праці і оплати праці. Оплата праці на 1 ц зростає тоді, коли підвищення оплати праці є економічно необґрунтованим або не повністю обґрунтованим.

Дані табл. 3.3.3 свідчать, що по озимій пшениці затрати на оплату праці збільшились на 17310 грн. Приріст витрат на 7428 грн. є економічно виправданим, бо пояснюється відповідним зростанням обсягу виробництва озимої пшениці. Приріст витрат на 9882 грн. є негативним явищем, бо пов'язаний із зростанням витрат на 1 ц продукції і впливає на зростання її собівартості.

По молоку затрати на оплату праці зросли на 2358 грн., що є економічно виправданим, адже весь приріст відбувся за рахунок зростання обсягів виробництва молока при деякому зменшенні затрат оплати праці на 1 ц молока.

Важливим питанням аналізу використання фонду оплати праці є дослідження зв'язку між продуктивністю праці та її оплатою. Підвищення рівня оплати праці є позитивним явищем, якщо воно обґрунтоване економічно. Це означає, що підвищувати оплату праці доцільно тоді, коли зріс рівень продуктивності праці, причому темпи зростання продуктивності праці повинні випереджати темпи зростання оплати праці, підвищення продуктивності праці повинно зростати на більше відсотків, ніж підвищення рівня оплати праці. За таких умов зростання оплати праці не впливатиме на зростання собівартості продукції і зниження рентабельності підприємства.

Детальний аналіз відповідності між темпами росту продуктивності праці і оплати праці проводять не лише в цілому по господарству, а й деталізують по видах продукції. Причому рівень продуктивності праці характеризують не оберненим показником (затрати праці на 1 ц продукції), а прямим (кількість виробленої продукції за 1 людино-годину).

Таблиця 3.3.4

Порівняння темпів росту продуктивності праці і оплати праці

Назва продукції	Вироблено продукції за 1 людино-годину, кг			Оплата 1 людино-години, грн.		
	минулий рік	звітний рік	у % до минулого року	минулий рік	звітний рік	у % до минулого року
1.Озима пшениця	40	27	68	10,66	10,90	102,3
2.Молоко	9,6	10,4	108	6,26	6,42	102,6

По озимій пшениці підвищення оплати праці не обґрунтоване економічно (табл. 3.3.4). Оплата праці зросла на 2,3% при зниженні рівня продуктивності праці на 32% (100–68). Внаслідок цього оплата праці на 1 ц озимої пшениці зросла на 0,61 грн. (6,80–6,19). Це вплинуло на зростання собівартості продукції.

По молоку підвищення оплати праці економічно обґрунтоване. При зростанні оплати праці на 2,6 %, продуктивність праці зросла на 8%. Темпи зростання продуктивності праці перевищили темпи зростання оплати праці. Це впливало на зниження собівартості молока – оплата праці на 1 ц зменшилась на 27 коп. (23,50 – 23,23).

У сільськогосподарських підприємствах, особливо в рослинництві наслідки господарської діяльності істотно залежать від метеорологічних умов. У несприятливі роки урожайність культур істотно знижується, що негативно впливає на темпи росту продуктивності праці. У таких випадках темпи зростання оплати праці можуть випереджувати темпи зростання продуктивності праці. У сприятливі роки, навпаки, продуктивність праці зростає швидше за оплату праці. А тому для об'єктивної оцінки співвідношень між темпами зростання продуктивності і оплати праці показники співвідношень звітнього періоду порівнюють з відповідними показниками за ряд років. Це дасть можливість виявити тенденцію зміни співвідношень.

Контрольні питання

1. Назвіть завдання аналізу трудових ресурсів, продуктивності праці і її оплати.
2. Назвіть джерела інформації для аналізу.
3. Як визначають забезпеченість підприємства трудовими ресурсами?
4. Назвіть показники руху трудових ресурсів, методику їх визначення, зміст.
5. Назвіть показники, що характеризують рівень використання трудових ресурсів.
6. Назвіть показник, що характеризує рівень продуктивності праці по господарству в цілому, головні фактори, від яких він залежить, методику визначення впливу цих факторів на зміну продуктивності праці.
7. Який показник характеризує трудомісткість продукції? Значення зменшення цього показника.
8. Назвіть фактори, що впливають на трудомісткість продукції рослинництва. Поясніть методику визначення впливу цих факторів на зміну трудомісткості.
9. Назвіть фактори, що впливають на трудомісткість продукції тваринництва. Охарактеризуйте шляхи зниження трудомісткості.
10. Назвіть п'ять можливих варіантів зменшення трудомісткості продукції.
11. Назвіть фактори, що впливають на фонд оплати праці по категоріях працівників. Охарактеризуйте методику визначення впливу цих факторів на зміну фонду оплати праці.
12. Як визначають абсолютну і відносну економію або перевитрату фонду оплати праці?
13. Назвіть фактори, що впливають на середньорічний заробіток одного працівника. Як визначити вплив цих факторів на зміну річного заробітку методом ланцюгових підстановок і методом різниць?
14. За яких умов підвищення оплати праці є економічно обґрунтованим?

4. АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. ПОНЯТТЯ, ЗАВДАННЯ І ДЖЕРЕЛА АНАЛІЗУ

У процесі сільськогосподарського виробництва відбувається поступовий знос, а потім і вибуття із нього діючих основних засобів, що викликає необхідність у їх відтворенні – простому або розширеному. Джерелом відтворення основних засобів є капітальні інвестиції.

Капітальними інвестиціями в сільське господарство називають грошові кошти, спрямовані на відновлення, розширення і реконструкцію діючих основних засобів. Капітальні інвестиції поділяють на виробничі і невиробничі. До виробничих капітальних інвестицій відносять витрати, пов'язані з виробництвом продукції. Це витрати на придбання тракторів, сільськогосподарських машин, робочої і продуктивної худоби, на спорудження приміщень для тварин, будівництво доріг та ін. До капітальних інвестицій виробничого призначення відносять також затрати на формування основного стада і капітальний ремонт основних засобів. Однак по діючій системі обліку в склад капітальних інвестицій ці витрати не включаються і враховуються окремо. Капітальні інвестиції в основне стадо здійснюються частково за рахунок коштів, виручених від реалізації вибракунаної робочої і продуктивної худоби. Витрати на капітальний ремонт, призначені для часткового відновлення основних засобів, формуються за рахунок амортизаційних відрахувань. До невиробничих капітальних інвестицій відносять витрати на будівництво житла, будівель культурно-побутового призначення і охорони здоров'я. Капітальні інвестиції – це потенціальні основні кошти, вони перетворюються в основні засоби після введення в експлуатацію відповідних об'єктів.

Загальноприйнято розмежовувати капітальні інвестиції, які спрямовують безпосередньо в сільське господарство і на розвиток сільського господарства по всьому комплексу робіт. Крім грошових коштів, які виділяють безпосередньо на розвиток сільського господарства, капітальні інвестиції на розвиток сільського господарства по всьому комплексу робіт включають цілий ряд інших витрат: кошти для будівництва підприємств і організацій щодо постачання аграрних підприємств технікою і її ремонту, сільськогосподарських науково-дослідних установ, на створення підприємств по виробництву будівельних матеріалів, переробці сільськогосподарської продукції та ін.

Сума всіх капітальних інвестицій за будь-який період називається **сукупними капітальними вкладеннями**. **Питомими капітальними інвестиціями** називають суму капітальних інвестицій, що припадають у розрахунку на гектар земельних угідь (сілгоспугідь, ріллі) або одне скотомісце.

Основними **напрямами використання** капітальних інвестицій у сільськогосподарське виробництво вважають:

- капітальне будівництво і реконструкцію виробничих приміщень рослинництва і тваринництва, майстерень, житла, культурно-побутових об'єктів та ін.;
- придбання знарядь виробництва (машин, обладнання), робочої худоби, а також формування стада продуктивних тварин;
- капітальний ремонт основних засобів виробничого і невиробничого призначення;
- меліорація земель, закладання і вирощування багаторічних насаджень.

Загальний розмір капітальних інвестицій у кожному сільськогосподарському підприємстві залежить від обсягу виробництва і перспектив розвитку. Головним **джерелом фінансування** капітальних інвестицій товариств і фермерських (селянських) господарств є власні кошти. До них відносять амортизаційні відрахування, виручку від реалізації дорослої продуктивної і робочої худоби, відрахувань, від чистого доходу та ін.

Проте аналіз господарської діяльності останніх років показує, що в сільськогосподарських підприємствах України різко змінилися характер і обсяги джерел фінансового забезпечення відтворення основних засобів виробництва: прибутку, амортизаційного фонду, державних капітальних вкладень, кредитування та ін. Вони настільки мізерні, що не здатні забезпечити навіть простого відтворення техніки в сільському господарстві. Це основна причина тенденцій, що спостерігаються на нинішньому ринку сільськогосподарської техніки.

Погіршилась також система кредитування. Тепер кредити “вибивають”, бо кредити здійснюються головним чином комерційними банками, їм же вигідніше інвестувати приватний сектор, переважно торгівлю. Там вищі прибутки.

Але будь-які виділені кошти вимагають поглибленого аналізу їх використання за цільовим призначенням, тому **завданнями** економічного аналізу є:

- ✓ контролювати ефективність використання коштів, виділених на капітальні вкладення;

✓ досліджувати, як змінюється породний склад основного стада худоби в результаті виконання плану капітальних вкладень на його формування;

✓ встановлювати, як змінюється структура основних засобів за рахунок введення в дію нових об'єктів, виробничих приміщень;

✓ контролювати, як виконуються графіки освоєння коштів на капітальні інвестиції та введення в дію нових будівель і споруд.

Джерелами аналізу є: нормативна база, кошториси витрат на будівництво, титульні списки, а також дані синтетичного і аналітичного обліку та ін. Використовують “Зведений фінансовий план”, “Баланс підприємства” і дані статистичної звітності.

4.2. АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ З ФОРМУВАННЯ ОСНОВНОГО СТАДА

Поповнення основного стада може здійснюватись як за рахунок переведення в основне стадо власного ремонтного молодняку, так і за рахунок купівлі племінного молодняку на стороні. За наявності необхідних даних користуються прийомом елюмінування, зокрема, виявляють, як вплинули на суму капітальних інвестицій для формування основного стада поголів'я ремонтного молодняку на вартість 1 голови ремонтного молодняку (табл. 4.2.1).

На підприємстві за рахунок скорочення нетелей на 20 голів обсяг капітальних вкладень зменшився на 75192 грн. За рахунок підвищення вартості одного нетеля на 2004 грн. сума капітальних вкладень зросла на 26052 грн.

За рахунок збільшення поголів'я перевірюваних свиноматок на 15 голів сума капітальних вкладень зросла на 24511 грн., за рахунок зниження ціни однієї голови на 155,2 грн. обсяг капітальних вкладень зменшився на 18624 грн. Невиконання плану з переведення нетелей в корови є результатом стримування росту маточного поголів'я, яке на сьогодні для підприємства, на думку спеціалістів, є достатнім.

Збільшення поголів'я переведених в основне стадо перевірюваних свиноматок сприяє припиненню тенденції скорочення поголів'я свиней на комплексі. У сучасних умовах поповнення основного стада на підприємстві здійснюється в основному за рахунок власного ремонтного молодняку. Кошти на придбання племінного молодняку відсутні. Отже, можливості поліпшення породного складу маточного поголів'я обмежені.

Таблиця 4.2.1

**Аналіз впливу факторів на обсяг капітальних інвестицій
для формування основного стада**

Статєво- вікові групи	Поголів'я, гол.			Вартість 1 голови, грн.			Сума капітальних вкладень, грн.			Відхилення +;-		
										за-	за рахунок	
	план	факт.	+;-	план	факт.	+;-	план	умов.	факт.	гальна	погол.	варт.
Нетелі	150	130	-20	3759,6	3960	+200,4	563940	488748	514800	-49140	-75192	+26052
Перевірювані свиноматки	105	120	+15	1634,1	1478,9	-155,2	171581	196092	177468	+5887	+24511	-18624

Таблиця 4.2.2

**Аналіз впливу факторів на вартість 1 голови ремонтного молодняку, що переводиться в
основне стадо, грн.**

Група ремонтного молодняку	Жива маса 1 голови, ц			Собівартість 1 ц. живої маси, грн.			Вартість 1 голови, грн.			Відхилення від плану +;-		
	план	факт.	+;-	план	факт	+;-	план	умовн.	факт.	загальн.	за рахунок	
											живої маси	собівар- тості
Нетелі	3,90	4,00	+0,10	964	990	+26	3759,6	3856	3960	+200,4	+96,4	+104
Перевірювані свиноматки	1,35	1,15	0,20	1257	1286	+29	1634,1	1455,6	1478,9	-155,2	-178,5	+23,3

Якщо дають економічну оцінку показника виконання плану з формування основного стада у вартісному виразі, то виходять з того, що для підприємства вигідніше забезпечувати виконання плану за рахунок поголів'я при одночасному зниженні собівартості однієї голови. Тому для поглиблення аналізу необхідно додатково виявити вплив факторів на вартість однієї голови ремонтного молодняку. Такими факторами будуть: жива маса 1 голови молодняку, собівартість 1 ц живої маси (табл. 4.2.2).

За рахунок підвищення живої маси нетеля на 0,1 ц вартість однієї голови зросла на 96,4 грн., за рахунок підвищення собівартості 1 ц живої маси на 26 грн. вартість підвищилась на 104 грн.

За рахунок зменшення на 0,2 ц живої маси однієї голови перевірюваних свиноматок вартість знизилась на 178,5 грн., за рахунок підвищення собівартості 1 ц живої маси на 29 грн. вартість зросла на 23,3 грн. Причина підвищення собівартості 1 ц живої маси – невиконання плану, зниження собівартості 1 ц приросту і підвищення балансової вартості однієї голови на початок планового року.

4.3. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ КАПІТАЛЬНОГО БУДІВНИЦТВА

Серед загальної суми капітальних інвестицій основну питому вагу при стабільній економіці становили, як правило, капітальні інвестиції на будівництво, яке може здійснюватись як господарським, так і підрядним способом. Оскільки будівництво окремих об'єктів особливо великої вартості може тривати декілька років, то рівень виконання плану капітального будівництва характеризують за двома показниками:

- діленням кошторисної вартості фактичного обсягу будівництва на планову вартість будівництва за рік;
- діленням фактичної вартості будівництва на планову вартість будівництва за рік.

Кошторисні витрати – це середні витрати при середніх умовах будівництва, з якими фактичні витрати на підприємстві, як правило, не співпадають. Якщо будівництво здійснюється підрядним способом, то бухгалтер-економіст контролює лише якість і строки будівництва. А якщо будівництво здійснюється господарським способом, то виникає можливість аналізувати вартість будівництва за головними статтями:

♦ **будівельні матеріали** – причинами перевитрат можуть бути як збільшення витрат на їх доставку до об'єкта будівництва, так і

низька якість будівельних матеріалів, а також підвищення відпускних цін на будівельні матеріали;

♦ **оплата праці** – перевитрати можуть бути за рахунок підвищення питомої ваги ручних робіт, перенесення частини обсягу будівництва на зимовий період, при якому розцінки оплати праці будуть вищими, ніж влітку, приписки при нарахуванні оплати праці та ін.; при правильному, чіткому обліку перевитрати накладних витрат будуть відсутні.

Щодо капітального будівництва значним недоліком вважається наявність незавершеного будівництва. Об'єктивною причиною його наявності є значна вартість будівельного об'єкта, а тому за рік його здійснити практично неможливо. Причиною росту його вартості можуть бути підвищення відпускних цін на будівельні матеріали, підвищення вартості послуг. Суб'єктивною причиною є будівництво незапланованих об'єктів, що супроводиться так званим “розпорошенням” коштів. Потрібно дотримуватись черговості будівництва, спрямовувати його у першу чергу на реконструкцію діючих основних засобів, які швидше скуповуються.

Крім контролю за якістю, строками і вартістю будівництва, при аналізі розраховують планові і фактичні показники продуктивності праці: обсяг будівельно-монтажних робіт на одного працівника та на один відпрацьований людино-день у будівництві. Одночасно визначається і розмір фонду оплати праці на 1 працівника та 1 людино-годину з дотриманням, як і по основному виробництву, переважаючих темпів росту продуктивності праці над темпами росту її оплати.

4.4. АНАЛІЗ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ ПРИДБАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І ЗАКЛАДАННЯ БАГАТОРІЧНИХ НАСАДЖЕНЬ

Сільськогосподарські підприємства серед основних засобів придбавають техніку, тобто трактори, комбайни, автомашини, причіпні машини та ін. Це вимагає значних коштів капітальних інвестицій, то зростає і роль економічного аналізу капітальних вкладень для придбання основних засобів. Тому під час аналізу виділяють **три етапи**:

- перевіряють об'єктивність запланованої потреби придбання техніки, адже надлишок і недостача техніки для підприємства небажані;

• визначають ступінь виконання плану для придбання техніки, види і марки машин, порівнюють планові і фактичні дані як за кількістю машин, так і за їх вартістю та розраховують ступінь виконання плану;

• вияснюють, обґрунтовують причини невиконання плану з придбання техніки. У сучасних умовах основною з них є відсутність коштів на придбання, тоді як раніше це могло пояснюватись відсутністю замовленої техніки на складах постачальників, а також придбанням інших марок машин, більш продуктивних.

Щодо зернозбиральних комбайнів, то слід враховувати квартал їх придбання, тому що комбайни, придбані в четвертому кварталі, в звітному році не будуть використовуватись.

Під час аналізу виконання плану із закладання багаторічних насаджень перелічують їх види (зерняткові, кісточкові, горіхоплідні, ягідники) та шляхом зіставлення планової площі закладки з фактичною розраховують рівень виконання плану і обґрунтовують причини відхилень від плану.

Ними можуть бути: відсутність саджанців для посадки (якщо власні плодорозсадники відсутні), невідповідність площі до закладання (витрати на підготовку площі є занадто капіталомісткими), внесення термінових змін у розвиток даної галузі (у сторону звуження під впливом кон'юнктури ринку) та ін.

Заходи щодо підвищення ефективності капітальних інвестицій такі:

♦ для скорочення вартості незавершеного будівництва не допускати випадків будівництва не запланованих об'єктів, скорочувати витрати на доставку будівельних матеріалів і забезпечувати чіткий облік їх списання на будівництво, контролювати якість і строки введення в експлуатацію збудованих об'єктів;

♦ дотримуватись закономірностей щодо списання з балансу зношених основних засобів, аналізувати протягом року виконання плану придбання 98 машин, забезпечуючи об'єктивне планування потреби в купівлі основних засобів;

♦ поліпшити формування ремонтних груп молодняку з урахуванням віку і ваги, забезпечуючи належний догляд за ремонтним молодняком, що сприятиме поліпшенню породної якості худоби та ін.

4.5. ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Для вибору найефективніших напрямів капітальних інвестицій у сільське господарство, обґрунтування найкращих варіантів будівництва нових, розширення і реконструкції діючих підприємств і об'єднань, впровадження нових технологій, машин і устаткування необхідно проводити детальний аналіз **показників економічної ефективності інвестицій**. У практиці сільськогосподарського виробництва визначають і аналізують загальну (абсолютну) і відносну (порівняльну) ефективність капітальних інвестицій. **Загальна** – це відношення ефекту до капітальних вкладень, які його зумовили, а **відносна** – відношення економії поточних витрат до різниці вкладень по більш і менш капіталомістких варіантах. Розрахунки загальної і відносної ефективності вкладень доповнюють один одного. По окремих сільськогосподарських підприємствах ефектом капітальних інвестицій у сільське господарство є приріст прибутку (чистого доходу). Ефективність же визначається як відношення його до вкладень, що зумовили цей приріст.

Загальну економічну ефективність капітальних інвестицій у сільське господарство на рівні господарств розраховують на всіх етапах розробки бізнес-планів розвитку, при проектуванні окремих будов і об'єктів, оцінці результатів виконання планів капітального будівництва та виборі першочергових напрямів капітальних вкладень.

Категорія ефективності капітальних інвестицій у сільське господарство складна й багатогранна. Для її всебічної характеристики необхідно застосовувати систему економічних показників.

По сільськогосподарських підприємствах (організаціях), зокрема по цільових комплексних програмах будівництва на селі, окремих техніко-економічних проблемах чи заходах визначають відношення приросту річного обсягу чистої продукції (валового доходу) до капітальних інвестицій, які зумовили цей приріст, і відношення приросту річного обсягу валової продукції в порівняльних цінах до зазначених вкладень.

По окремих сільськогосподарських об'єктах, будовах, заходах чи техніко-економічних проблемах ефективність характеризується показником рентабельності вкладень, який обчислюють за формулою

$$E_n = \frac{Ц - C}{K},$$

де E_n – показник рентабельності капітальних вкладень;
 $Ц$ – середньорічна вартість продукції по закупівельних цінах,
грн.;

C – середньорічна собівартість продукції, грн.;

K – кошторисна вартість об'єкта, будови (заходу), грн.

Крім того, розраховують й аналізують відношення приросту валової продукції (у натуральному виразі і в порівняльних цінах) до капітальних вкладень, %).

Показники загальної економічної ефективності капітальних інвестицій порівнюють у планово-нормативними і з аналогічними показниками за попередній період, а також з досягнутими в передових однотипних господарствах, на підприємствах, в об'єднаннях.

Капітальні вкладення вважають економічно ефективними, якщо коефіцієнти загальної ефективності не нижчі планових нормативних і аналогічних показників за попередній період.

Згідно з Типовою методикою визначення ефективності капітальних інвестицій норматив загальної ефективності для сільського господарства становить 0,07, тобто нормативний строк окупності вкладень дорівнює 14,3 року.

До основних показників загальної економічної ефективності капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво на рівні господарства відносять підвищення продуктивності живої праці, яке припадає на 1 гривню капітальних інвестицій, що його зумовили, а також строки окупності загальних обсягів капітальних вкладень за рахунок приросту чистого доходу (прибутку).

Якщо капітальні вкладення забезпечують підвищення якості сільськогосподарської продукції, то їх ефективність виражається відношенням одержаного ефекту до вкладень, що його зумовили

$$E_{\text{як}} = \frac{(Ц_2 - Ц_1) \times q}{K_1},$$

де $Ц_2$ і $Ц_1$ – реалізаційна ціна одиниці продукції підвищеної та попередньої якості, грн.;

q – кількість продукції підвищеної якості, ц;

K_1 – додаткові капітальні вкладення, пов'язані з підвищенням якості продукції, грн.

Оскільки в сільському господарстві земля головний засіб виробництва, на підвищення родючості витрачаються великі кошти, то при розрахунках та аналізі загальної ефективності капітальних

вкладень сільськогосподарських підприємств обов'язково визначають продуктивність земельних угідь, що характеризується розмірами валової продукції, валового та чистого доходу (прибутку), одержаних з одиниці земельної площі.

Додатковими показниками загальної економічної ефективності капітальних інвестицій у сільськогосподарське виробництво на рівні господарства є: збільшення розмірів валової продукції, приросту валового та чистого доходу (прибутку) на 1 грн. приросту основних виробничих фондів; підвищення фондовіддачі та зниження фондомісткості продукції; зниження собівартості продукції; питомі капітальні інвестиції (на одиницю земельних угідь, на одиницю потужностей, що вводяться в дію, або на одиницю приросту продукції), підвищення рентабельності виробництва.

Для повного аналізу загальної ефективності капітальних інвестицій до розрахунку включають сукупні капітальні інвестиції, спрямовані як на розширене, так і на просте відтворення основних засобів виробництва. Проте необхідно визначити й аналізувати також ефективність чистих капітальних інвестицій, спрямованих лише на розширене відтворення основних засобів. При цьому з суми усіх капітальних інвестицій в об'єкт сільськогосподарського призначення вираховують вартість основних фондів, які вибули.

Відносну економічну ефективність капітальних інвестицій визначають та аналізують на стадії планування чи проектування для вибору найкращого з кількох можливих варіантів вирішення господарських або технічних завдань, будівництва нових, розширення і реконструкції діючих підприємств, впровадження нової технології, техніки, досконалих способів організації виробництва, формування основного стада тварин і багаторічних насаджень тощо.

Основним показником відносної ефективності капітальних інвестицій є мінімум приведених витрат (Π_3 , і Π_3), який визначають за формулою

$$\Pi_3 = C_I + E_n \times K_I \rightarrow \text{мінімум},$$

або

$$\Pi_3 = K_I + T_n \times C_I \rightarrow \text{мінімум}$$

де K_I – капітальні вкладення на i -му варіанті, грн.;

C_I – собівартість по i -му варіанту, грн.;

E_n – нормативний коефіцієнт відносної ефективності капітальних вкладень у сільське господарство;

T_n – нормативний строк окупності капітальних вкладень у сільське господарство, років.

Нормативний коефіцієнт відносної ефективності в цілому по сільському господарству може прийматися у розмірі 0,12, а по вкладеннях у сільськогосподарську техніку – 0,15.

При оцінці двох варіантів вкладень показником порівняльної ефективності може бути строк окупності додаткових капітальних вкладень за рахунок економії, одержаної від зниження собівартості (T)

$$T = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2} \text{ або } E = \frac{C_1 - C_2}{K_2 - E_1},$$

де E – коефіцієнт порівняльної ефективності;

K_1 і K_2 – капітальні вкладення по варіантах, що порівнюються, грн.;

C_1 і C_2 – собівартість (поточні виробничі витрати) за тими ж варіантами, грн.

За більш капіталомісткого варіанту строк окупності капітальних вкладень (T') можна визначити за формулою

$$T' = \frac{K_2 - K_1}{\Delta\Pi},$$

де $\Delta\Pi$ – різниця річного чистого доходу по більш і менш капіталомісткому варіантах, зумовлена додатковими капітальними вкладеннями, грн.

Розрахунковий строк окупності порівнюється з нормативним, який для сукупних капітальних вкладень становить 8,33 року, а для вкладень у нову техніку – 6,66. Варіант заходу із терміном окупності нижче нормативного приймається за найефективніший, якщо при його впровадженні не зменшується вихід продукції з одиниці земельної площі.

При визначенні й аналізі економічної ефективності капітальних вкладень у сільськогосподарське виробництво враховують розрив у часі між здійсненням капітальних вкладень і одержанням ефекту. При капітальних вкладеннях у техніку такого розриву (лагу) немає або він незначний і його можна не враховувати, в будівництво ж сільськогосподарських об'єктів необхідно враховувати. Це розрив може бути приблизно визначений на основі нормативних строків

освоєння проектних потужностей об'єктів. Більш ефективними є такі вкладення, лаг між якими та часом одержання розрахункового ефекту мінімальний.

4.6. ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В АПК УКРАЇНИ

Інвестиція – довгострокове вкладення коштів у відтворення основних засобів (будівлі, обладнання, транспортні засоби) в обігові активи та різні фінансові інструменти (акції, облігації та в окремі види нематеріальних активів), придбання патентів, ліцензій, “ноу-хау” та ін.

Відповідно до Закону України “Про інвестиційну діяльність”, “...інвестиційними є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, щокладаються в об'єкти підприємницької діяльності та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект. Такими інвестиціями можуть бути грошові кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери; рухоме і нерухоме майно (будівлі, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності); сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, права користування землею, водою, ресурсами, будівлями, обладнанням, а також інші майнові права, інші цінності”.

Інвестиції класифікуються за окремими ознаками:

- за об'єктами вкладених коштів виділяють реальні та фінансові інвестиції;
- за періодом інвестування – короткотермінові і довготермінові;
- за формами власності – індивідуальні, державні, іноземні та спільні;
- за характером участі – прямі і непрямі інвестиції;
- за регіональною ознакою – внутрі держави та зарубіжні.

У вирішенні проблем підвищення науково-технічного рівня і ефективності агропромислового виробництва в перехідний період до ринкової економіки перспективним є залучення іноземних інвестицій.

Світова практика засвідчує, що залучення іноземних інвестицій дозволяє багатьом країнам справлятися із своїми економічними проблемами і забезпечити рух суспільства вперед.

Останніми роками в агропромисловому комплексі України започатковано такі основні форми залучення іноземних інвестицій:

- ✓ надання кредитів урядами іноземних держав Уряду України для закупівель продовольства і на технічну допомогу;

✓ відкриття кредитних ліній міжнародними банками на пільгових умовах для здійснення конкретних проєктів в агропромисловому комплексі;

✓ інвестиційне кредитування у різних формах іноземними фірмами українських товаровиробників щодо матеріально-технічного забезпечення.

Перша форма – це пільгове фінансування країн, що перебувають у складному соціально-економічному стані. Зокрема, уряд США виділяє кредити за пільговою програмою Р-480 для надання продовольчої допомоги країнам, що розвиваються або потерпіли від стихійного лиха.

Урядом США прийнято рішення про надання Україні такого виду пільгового кредиту під закупівлю в Америці соєвого шроту для реалізації його на комерційній основі тваринницьким комплексам. Повернення кредиту здійснюватиметься, починаючи з 2000 року, і розраховане на 15 років.

Більш перспективне, порівняно з цим видом кредиту, – залучення інвестицій з боку таких міжнародних банківських структур як Європейський та Світовий банки реконструкції та розвитку.

Європейський банк реконструкції та розвитку надає позики, гарантії по кредитах, здійснює інвестиції у статутні капітали, спрямовані на сприяння переходу до ринкової економіки і стимулювання приватної і підприємницької діяльності. У країнах Центральної і Східної Європи, зокрема надаються переваги програмам розвитку приватного сектору, малих і середніх підприємств, проведення приватизації державних підприємств, заохочення прямих іноземних інвестицій, створення і зміцнення фінансових установ, реорганізації промислового сектору, створення сучасної інфраструктури для розвитку приватного сектору і переходу до ринкової економіки, поліпшення зовнішнього середовища.

Максимальний загальний термін надання кредитів – 10 років для комерційних підприємств і 15 років – для проєктів у сфері розвитку інфраструктури.

Співробітництво Світового банку з агропромисловим комплексом України започатковане Проектом розвитку насінництва, який включає фінансування реєстрації сортів і апробацію насіння, організацію виробництва сортового суперелітного насіння кукурудзи, цукрових буряків і соняшнику в Одеській та Запорізькій областях. Інвестиції спрямовуються на будівництво трьох насінних заводів, заміну застарілого польового і лабораторного обладнання, машин і

механізмів, а також на технічну допомогу міжнародного співтовариства у підготовці кадрів.

Фінансують проект, загальна вартість якого 32 млн доларів США, окрім Банку, і українські селекційні центри та ряд приватних вітчизняних компаній.

Приблизно 30 % суперелітного і 50 % товарного насіння планується продавати на експортних ринках, що відіграватиме життєво необхідну роль у забезпеченні валютної окупності проекту.

Заслужує на увагу такий вид залучення іноземних інвестицій як технічна допомога агропромислового комплексу.

Одним з найбільших донорів щодо інвестування є Комісія Європейського Співтовариства, яка здійснює технічну допомогу за програмою TACIS й інвестує консультативні послуги Україні у вирішенні конкретних проблем реформування та підвищення ефективності функціонування АПК.

У межах програми TACIS реалізується 15 проектів, які спрямовані на приватизацію радгоспів, удосконалення системи роздрібної торгівлі, створення бізнес-плану розвитку галузі та декількох галузей у межах однієї області, підготовку кадрів.

Одним з найбільших проектів вартістю 5,5 млн єку є проект розробки нової політики і підтримки аграрних реформ.

Програма розрахована на 3 роки і фінансує роботу консультантів та експертів з країн ЄС, науковців і спеціалістів з України, а також реалізацію деяких пропозицій і рекомендацій.

Однією із форм довгострокового інвестиційного кредитування є поставка технологічного обладнання для переробки сільськогосподарської продукції з наступною оплатою продукцією, що виробляється на цьому обладнанні.

Переваги такої форми інвестування у тому, що вона дає можливість:

- створити повнокомплектне підприємство з сучасною західною технологією за відсутності в української сторони стартового валютного капіталу;
- випускати конкурентоспроможну продукцію, яка відповідає високим стандартам якості;
- перекласти на іноземного інвестора маркетингові дослідження зовнішнього ринку і заповнення на ньому “своїї ніші”; забезпечити через іноземного інвестора вихід своєї продукції на зовнішній ринок, починаючи з моменту її випуску;

• використати довгостроковий кредит іноземного інвестора в вигляді поставок обладнання на вигідних умовах, а також одночасно з кредитом у вигідній для української сторони формі досвід кредитора в організації виробництва за сучасною технологією;

• розраховуватися з фірмою, яка здійснила товарний кредит, своєю продукцією на безвалютній основі.

Широкого розповсюдження набувають різні види коротко- і довготермінових кредитів під засоби сільськогосподарського виробництва. Іноземні партнери поставляють українським господарствам насіння, пестициди, сівалки, обприскувачі та ін. Найчастіше такі форми інвестиційного кредитування мають місце у рослинницьких галузях: виробництві цукросировини, зерна, соняшнику. Фірми йдуть на таке співробітництво з такими господарствами, які чітко дотримуються агротехнічної дисципліни.

Ефективним є залучення іноземних інвестицій у формі вкладу у створення спільних підприємств в агропромисловому комплексі України. Прямі інвестиції, які здійснює іноземний партнер, мають переваги перед кредитами й іншими формами іноземної участі у розвитку економіки приймаючої сторони, особливо в умовах кризи. Досвід багатьох країн, які перебували у такому стані, свідчить, що це відіграє позитивну роль у становленні фондів і модернізації виробництва.

Створення спільних підприємств – це поєднання власності партнерів різних країн і формування на цій основі виробничих фондів, які належать спільному підприємству, в рамках якого учасники реалізують свої права на спільне управління даним формуванням, спільно несуть виробничий і комерційний ризик у процесі підприємницької діяльності.

Іноземний інвестор прямо зацікавлений у ефективному використанні своїх коштів, оскільки віддача від них є доходом не тільки партнера, а й його самого. Заради цього він фінансує найновішу технологію, налагоджує збут продукції на вигідних умовах, використовуючи для цього вже відпрацьовані комерційні канали. Нові технології сприяють активізації підприємницької діяльності, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції, підвищенню продуктивності праці, в кінцевому рахунку, доходів.

Аналізуючи нашу і зарубіжну практику, найбільш пріоритетними напрямками залучення іноземних інвестицій вважаємо: переробку сільськогосподарської продукції; харчову промисловість; виробництво сільськогосподарської продукції, яка має попит в інших країнах

(соняшник, цукрові буряки, льон, зернові культури) і засобів захисту рослин; сільськогосподарське машинобудування; торгівлю продукцією АПК.

Беручи до уваги фактичний стан з іноземним інвестуванням в агропромисловий комплекс України і аналізуючи проблеми, які виникають у цій сфері зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, можна стверджувати, що цей процес може бути більш ефективним і корисним для вітчизняної економіки, якщо здійснити на державному рівні ряд заходів для формування сприятливого інвестиційного клімату.

За орієнтованими розрахунками агропромисловий комплекс України міг би щорічно освоювати 1 млрд. дол. США іноземних інвестицій, спрямувавши їх, насамперед, на технічне переоснащення сільського господарства і впровадження прогресивних технологій, створення бази виробництва засобів захисту рослин та обладнання для переробки сільськогосподарської продукції. Зокрема, Західноукраїнський агропромисловий комплекс має досить стабільні передумови для досягнення високої ефективності інвестицій: родючі ґрунти, розвинуту транспортну мережу, вигідне географічне положення, сприятливі кліматичні умови, наявність кваліфікованої робочої сили з низьким рівнем оплати праці, дефіцитом продовольчого та ресурсного ринку.

Щоб досягти цього, необхідно ліквідувати перешкоди суб'єктивного характеру, що виникають на шляху іноземних інвестицій, зокрема політичну нестабільність, підвищений економічний ризик і правову незахищеність в економіці, тобто часті зміни правових актів, у результаті яких нормативні документи вступають у протидію один з одним. У цілому сприятливі закони, що формують інвестиційний клімат, не спрацьовують. Заважають також стихійний характер процесу залучення інвестицій та відсутність програм їхнього здійснення в основних сферах АПК.

Об'єктивні ж причини, що спрямовують надходження іноземного капіталу, обумовлюються як економічною кризою, так і неготовністю української сторони ефективно працювати з іноземними інвесторами. Складнощі між українськими та іноземними партнерами виникають, насамперед, тому, що вони представляють різні типи господарювання. Це зумовлює різну мотивацію їхньої поведінки, бо інвестори вимагають, щоб при здійсненні кредитних операцій чи вкладів у спільне підприємство українську сторону представляли приватні суб'єкти господарювання, які в АПК України поки що тільки формуються.

Контрольні питання

1. Що таке капітальні інвестиції?
2. Завдання і джерела аналізу.
3. Які основні напрями капітальних інвестицій?
4. Назвіть джерела фінансування капітальних інвестицій.
5. Як проводиться аналіз капітальних інвестицій по формуванню основного стада?
6. Методика аналізу капітального будівництва.
7. Як здійснюється аналіз капітальних інвестицій для придбання основних засобів і закладання багаторічних насаджень?
8. Назвіть показники ефективності капітальних інвестицій.
9. Назвіть основні форми залучення іноземних інвестицій.

5. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ, РОБІТ І ПОСЛУГ

5.1. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

5.1.1. Аналіз виконання виробничої програми рослинництва

Обсяг виробництва сільськогосподарської продукції – один з основних показників, які характеризують діяльність сільськогосподарських підприємств. Від його величини залежить обсяг реалізації продукції, отже, і ступінь задоволення потреб населення в продуктах харчування, а промисловості – в сировині.

Від обсягу виробництва продукції залежать також рівень її собівартості, сума прибутку, рівень рентабельності, фінансовий стан підприємства, його платоспроможність та інші економічні показники. Тому аналіз діяльності підприємства необхідно розпочати з вивчення обсягу виробництва продукції рослинництва.

Завданням аналізу виробництва продукції рослинництва є виявлення додаткових можливостей збільшення виробництва продукції, поліпшення її асортименту і якості та зменшення втрат. За допомогою аналізу оцінюють: досягнутий рівень виробництва продукції; виконання контрактів і замовлень, договорів з покупцями і забезпечення продукцією потреб підприємства; виконання плану валового виробництва і фактори, які його зумовили. Аналізують його також причини зміни розміру посівної площі та урожайності культур, вивчають передовий світовий досвід щодо виробництва екологічно чистої продукції, розробляють заходи щодо збільшення виробництва продукції, поліпшення її якості, оптимізації витрат на виробництво, нарощування обсягу конкурентоспроможної продукції, обґрунтовують стратегію розвитку галузі тощо.

Основними джерелами інформації є: форма статистичної звітності № 50 с. г. “Основні економічні показники роботи сільгоспідприємства”, дані бухгалтерського обліку, виробничий звіт 10.3а с. г., нормативно-довідкова література тощо.

Рівень виконання плану валового збору оцінюють на основі порівняння фактичного валового збору з плановим (табл. 5.1.1).

Аналіз даних таблиці 5.1.1 показує, що план валового збору зернових перевиконано на 3292 ц (28257-24965), або на 13,2%. Це сталося в основному за рахунок перевиконання плану урожайності всіх культур, крім вівса і гречки. Крім того збільшилась площа посіву пшениці і кукурудзи відповідно на 42 і 5 га.

Таблиця 5.1.1

Виконання плану валових зборів зернових культур

Культура	Валовий збір, ц			Площа посіву, га			Урожайність, ц/га		
	за планом	фактично	відхилення (+;-)	за планом	фактично	відхилення (+;-)	за планом	фактично	відхилення (+;-)
Пшениця	12528	15483	+2955	348	390	+42	36	39,7	+3,7
Ячмінь	6072	6808	+736	184	184	-	33	37	+4
Кукурудза	3105	3480	+375	115	120	+5	27	29	+2
Горох	1925	1647	-278	77	61	-16	25	27	+2
Овес	1140	700	-440	38	25	-13	30	28	-2
Гречка	195	139	-56	15	12	-3	13	11,6	-1,4
Разом	24965	28257	+3292	777	792	+15	32,1	35,7	+3,6

Відхилення валового збору по окремих культурах зумовлюється двома факторами – зміною посівної площі та врожайності. Щоб виявити вплив цих факторів на зміну валового збору, застосовують метод ланцюгових підстановок або різниць.

Розрахунок ведуть за формулами

$$\Delta BZ_{\Pi} = \Pi_{\phi} V_{\Pi} - \Pi_{\Pi} V_{\Pi} = (\Pi_{\phi} - \Pi_{\Pi}) \cdot V_{\Pi};$$

$$\Delta BZ_y = \Pi_{\phi} V_{\phi} - \Pi_{\phi} V_{\Pi} = (V_{\phi} - V_{\Pi}) \cdot \Pi_{\phi},$$

де ΔBZ_{Π} і ΔBZ_y відхилення валового збору відповідно за рахунок зміни розміру площі посіву і врожайності;

Π_{Π} і Π_{ϕ} – площа посіву за планом і фактично;

V_{Π} і V_{ϕ} – урожайність окремої культури за планом і фактично.

Використавши вищенаведені рівняння, виявимо зміну валового збору за рахунок зміни площі і врожайності по окремих культурах (табл. 5.1.2).

Дані табл. 5.1.2 показують, що збільшення валового збору пшениці сталося як за рахунок збільшення посівної площі, так і підвищення врожайності.

Невиконання плану посіву гороху на 16 га призвело до недоодержання 400 ц зерна. Цей недобір був частково (122 ц) компенсований підвищенням урожайності гороху на 2 ц/га.

Невиконання плану валового збору гречки на 56 ц сталося через зниження обох факторів. За рахунок зменшення проти плану площі на 3 га, недобір урожаю склав 39 ц. У результаті зниження врожайності на 1,4 ц/га, валовий збір зменшився на 17 ц.

З табл. 5.1.3 спостерігається зміна структури площ зернових культур на 23 га, отже, можна зробити висновок, що валовий збір зерна змінився не лише за рахунок збільшення посівної площі, підвищення врожайності, а й за рахунок зміни структури посівних площ. Для виявлення впливу окремих факторів на зміну валового збору зерна скористаємося методикою індексного аналізу.

Зміни валового збору зерна і самих факторів характеризують такі індекси:

$$\text{загального валового збору } I = \frac{Y_{\phi} P_{\phi}}{Y_n P_n} = \frac{17269}{14648} = 1,179, \quad \text{або } 117,9\%;$$

$$\text{розміру посівної площі } I = \frac{P_{\phi}}{P_n} = \frac{463}{440} = 1,052, \quad \text{або } 105,2\%;$$

$$\text{структури посівної площі } I = \frac{\overline{Y_{\phi}}}{\overline{Y_n}} = \frac{33,955}{33,291} = 1,02, \quad \text{або } 102\%;$$

$$\text{урожайності } I = \frac{\overline{Y_{\phi}}}{Y_n} = \frac{37,298}{33,291} = 1,12 \quad \text{або } 112\%.$$

Отже, валовий збір зерна збільшився на 17,9%. Вирішальним фактором зростання валового збору зерна була врожайність, що підвищила показник на 12%. Посівна площа збільшилась на 5,2%. Оскільки структура посівної площі зернових культур була задовільною в порівнянні з планом, то цей фактор збільшив валовий збір тільки на 2%.

Таблиця 5.1.2

Виявлення впливу зміни площі і врожайності на відхилення валового збору

Культура	Площа посіву, га			Урожайність, ц/га			Валовий збір, ц			Відхилення (+;-)		
	план	фактично	відхилення	план	фактично	відхилення	план	умовний	фактично	загальне	за рахунок	
							$P_n \cdot V_n$	$P_\phi \cdot V_n$	$P_\phi \cdot V_\phi$		площі	врожайності
Пшениця	348	390	+42	36	39,7	+3,7	12528	14040	15483	+2955	+1512	+1443
Горох	77	61	-16	25	27	+2	1925	1525	1647	-278	-400	+122
Гречка	15	12	-3	13	11,6	-1,4	195	156	139	-56	-39	-17
Зернові	440	463	+23	33,291	37,298	+4,007	14648	15721	17269			

Таблиця 5.1.3

Виявлення впливу на валові збори зерна, змін у розмірі посівної площі, її структури і врожайності

Культура	Посівна площа, га		Урожайність			Валовий збір, ц				Відхилення		
	план P_n	фак- тично P_ϕ	план Y_n	фак- тично Y_ϕ	середня $\overline{Y_p}$	план $P_n Y_n$	фак- тично $P_\phi Y_\phi$	умов- ний $P_\phi Y_n$	за- гальне	за рахунок		
										площі	структ.	уро- жайн.
	1	2	3	4	5=9:2	6	7	8	9-10	(2-1)×4	(6-4)×2	8-9
Зернові	440	463	33,291	37,298	33,955	14648	17269	15721	+2621	+765,6	+307,4	+1548

Абсолютне зростання загального валового збору зерна

$$\Sigma Y_{\phi} P_{\phi} - \Sigma Y_n P_n = 17269 - 14648 = +2621 \text{ ц.}$$

Величина впливу окремих факторів:

розміру посівної площі $I_o = (\Sigma P_{\phi} - \Sigma P_n) = 33,291 \cdot (463 - 440) = +765,6$;

структури посівної площі $\Sigma P_{\phi} (Y_p - Y_o) = 463 \cdot (33,955 - 33,291) = +307,4$;

урожайності $\Sigma Y_{\phi} P_{\phi} - \Sigma Y_n P_{\phi} = 17269 - 15721 = +1548$.

Кожен з перерахованих факторів, в свою чергу, залежить від ряду причин і обставин (рис. 5.1.1).

Для оцінки виконання плану виробництва продукції за **асортиментом** порівнюють обсяг продукції, яку можна зарахувати у виконання плану за асортиментом з плановим її обсягом. При цьому в рахунок планового асортименту відносять: за перевиконання плану виробництва – плановий обсяг, при невиконанні – фактичний обсяг продукції (табл. 5.1.1).

Виконання плану за асортиментом оцінюють за **коефіцієнтом** (K_a), який обчислюють відношенням обсягу виробленої продукції, занесеної в рахунок планового асортименту (BP_a), до обсягу продукції, передбаченої планом (BP_n)

$$K_a = BP_a : BP_n = 24191 : 24965 = 0,969$$

Таблиця 5.1.4

Виконання плану за асортиментом виробництва зерна, ц

Продукція	За планом	Фактично	Відхилення від плану (+;-)	У рахунок планового асортименту
Пшениця	12528	15483	+2955	12528
Ячмінь	6072	6808	+736	6072
Кукурудза	3105	3480	+375	3105
Горох	1925	1647	-278	1647
Овес	1140	700	-440	700
Гречка	195	139	-56	139
Разом	24965	28257	+3292	24191

Через значне перевиконання валового збору зернових (на 13,2%) план за асортиментом навіть недовиконаний (96,9%).

Виконання плану за асортиментом по однорідних культурах визначають за натуральними показниками (кормів в умовних кормових одиницях), а по різних видах продукції – у вартісних.



Рис. 5.1.1. Структурно-логічна модель факторної системи обсягу виробництва продукції рослинництва

Дуже важливим показником, що характеризує виробництво сільськогосподарської продукції, є її **якість**, тобто сукупність властивостей, здатних задовольняти певні вимоги споживача. Важливий цей показник і тому, що він по суті є визначальним для підвищення конкурентоспроможності продукції. Тому основне завдання аналізу – встановити наскільки продукція підприємства за якісними параметрами задовольняє споживача. Така оцінка робиться на підставі опитування споживачів, аналізу тенденції попиту на продукцію, порівняння фактичних параметрів якості продукції з нормативними (стандартами). Зауважимо, що залежно від призначення до однієї і тієї ж продукції можуть пред'являтися різні вимоги. Наприклад, якщо пшениця використовується на харчові цілі, то увагу звертають на вміст білка, клейковини та їх якість, скловидність тощо, а якщо на кормові – то можна обмежитись лише білком, якого повинно бути не менше 15%.

За показниками якості сорти певних культур можуть поділятися на групи, класи та ін. Наприклад, сорти пшениці поділяють на цінні й сильні, які характеризуються такими параметрами:

Показники якості	Цінні сорти	Сильні сорти
Білок, %	Не менше 13	Не менше 14
Клейковина, %	До 27	До 30
Якість клейковини	1 – 2 група	1 група
Індекс деформації клейковини (ІДК)	45 – 85	45 – 75
Скловидність, %	Не менше 50	Не менше 60

Якість насіння (посівного матеріалу) характеризується сортом, репродукцією, класом, який враховує схожість, чистоту, енергію проростання, абсолютну масу 1000 зерен. Кращими сортами пшениці озимої в Україні є Альбатрос одеський і Ольвія, які прийнято за національні стандарти по якості для Степу; Скіф'янка, Миронівська 61 (національний стандарт для Лісостепу і Полісся), Поліська 90 та ін.

За якісними ознаками повинні мати: ячмінь пивоварний – екстрактивність не менш 75%, білка – не більш 12% (найкраще такий ячмінь вирощувати в Лісостепу і на Поліссі); ячмінь круп'яний – вирівняність, смак, білка – 15–17%, вихід крупи 44%; горох – білка 24% і більше; овес – плівки менше 28% (використовують на дитяче харчування); соняшник – жиру не менше 50%, рівномірне покриття

лускою (що поліпшує його зберігання); цукрові буряки – цукру 12–18%; картопля – вміст крохмалю і білка, розмір бульби, смак (варіація визначається тим, на які цілі використовується картопля); морква – наявність каротину, цукру, сухої речовини; льон – номерність волокна (довжина, товщина та ін.); ягоди – вітаміни, цукор, суха речовина, смак, транспортабельність, придатність для консервування тощо.

Важливим показником, особливо для плодоовочевої продукції, є строки її надходження, що зумовлює необхідність їх аналізу.

Отже, оцінка виробництва продукції за обсягом, асортиментом, якістю і строками дає змогу зробити аргументовані висновки про її потенційну конкурентоспроможність і ефективність.

5.1.2. Аналіз причин зміни посівних площ і урожайності сільськогосподарських культур

Одержання передбачуваного обсягу продукції рослинництва залежить від виконання плану посівних площ та урожайності сільськогосподарських культур.

Оцінку дотримання планової площі роблять на основі порівняння фактичної посівної площі з плановою. Оскільки зміна розміру посівної площі зумовлює зміну її частки в загальній площі, то в процесі аналізу включають і структурні зміни, які в умовах обмеження площ є одним із факторів збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її ефективності. Основними факторами, які можуть зумовити зміну розміру посівних площ і їх структури, є: метеорологічні умови аналізованого періоду (вимерзання або випрівання озимих, градобій, видування бурею, недостатня сума активних температур, що впливає на формування врожаю певних культур і на їх використання за призначенням – наприклад, при недозріванні кукурудзи на зерно її скошують на силос); загибель посівів від хвороб, шкідників і бур'янів (якщо немає можливості пересіяти аналогічними культурами); зміна потреб у певній продукції, що зумовлюється зниженням попиту на продукцію підприємства тощо; різке збільшення виробництва продукції певної культури в результаті меліорації земель, внесення підвищених норм добрив та проведення інших заходів, що сприяли значному підвищенню врожайності; погіршення забезпеченості господарства певними виробничими ресурсами (наприклад, недостатня забезпеченість трудовими ресурсами зумовлює зменшення площі під трудові містки).

культурами, збільшення надходження комбікорму з державних ресурсів – основа для зменшення площі під фуражними зерновими культурами тощо); розширення площ внаслідок проведення культур-технічних робіт, рекультивація земель, розукрупнення підприємства та ін.

У кожному випадку за результатами аналізу необхідно оцінити зміни посівних площ і якщо ці зміни небажані, намітити конкретні заходи щодо запобігання чи ліквідації їх.

Більш динамічним фактором, який зумовлює валовий збір продукції рослинництва, є урожайність. Тому даному показнику приділяють значну увагу. Під час аналізу урожайності необхідно вивчити динаміку її росту по кожній культурі чи групі культур за певний період часу і виявити, які міри приймає підприємство для підвищення її рівня. У процесі аналізу також слід встановити ступінь виконання плану по урожайності кожної культури і розрахувати вплив факторів на зміну її величини. Цими факторами є:

- **природно-кліматичні:** родючість ґрунту, механічний склад ґрунту; рельєф місцевості; температурний режим; рівень ґрунтових вод; кількість опадів тощо;
- **агротехнічні:** кількість, якість і структура внесених добрив; якість і строки виконання всіх польових робіт; якість посівного матеріалу; сортооновлення; дотримання сівозмін, боротьба з шкідниками, бур'янами і хворобами рослин; вапнування і гіпсування ґрунту;
- **організаційно-економічні:** матеріальне стимулювання працівників; організація робочих процесів; забезпечення підприємства матеріальними та трудовими ресурсами, підвищення кваліфікації працівників.

У процесі аналізу необхідно вивчити динаміку і виконання плану по всіх агротехнічних заходах, визначити ефективність кожного з них (приріст урожаю на 1 ц добрив, одиницю виконаних робіт тощо) і після цього підрахувати вплив кожного заходу на рівень урожайності і валовий збір продукції. У випадку невиконання плану по окремих заходах необхідно вияснити причини, а за можливості – втрати продукції.

5.1.3. Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва і поліпшення її якості

Виявлення резервів збільшення продукції рослинництва повинно здійснюватись за напрямками (рис. 5.1.2).

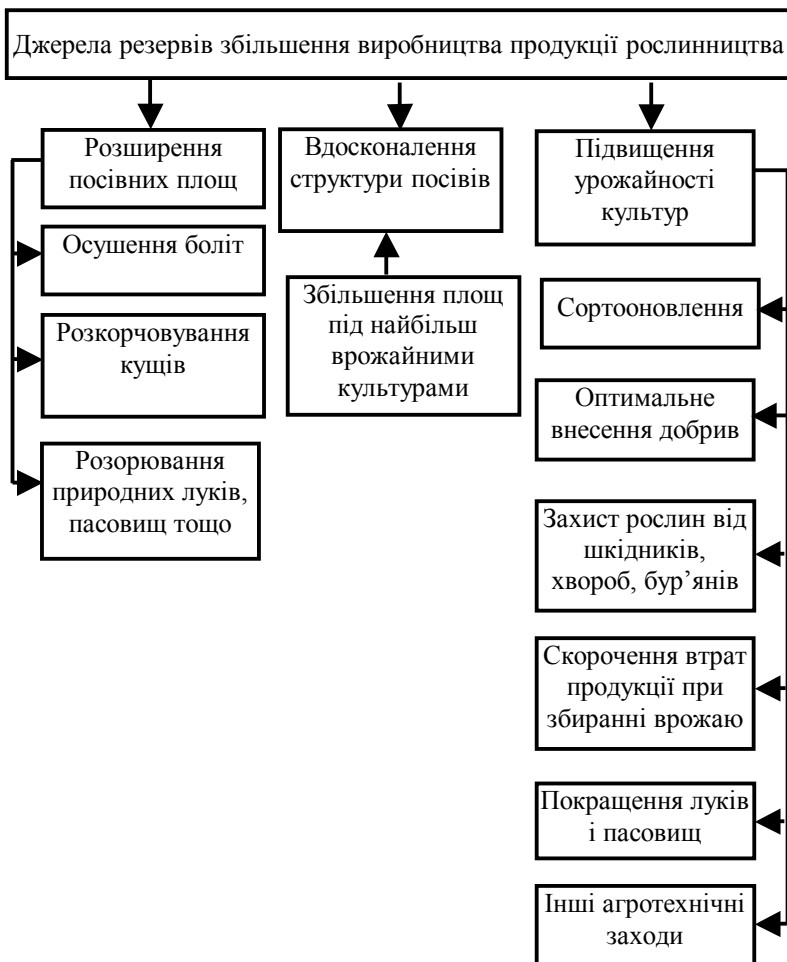


Рис. 5.1.2. Основні напрями пошуку резервів збільшення виробництва продукції рослинництва

Оскільки можливості розширення площ посівів в Україні вичерпані, то основним фактором збільшення виробництва продукції рослинництва залишається підвищення урожайності сільськогосподарських культур. Цього можна досягти різними шляхами. Насамперед, за рахунок поліпшення земельних угідь шляхом меліорації, боротьби з ерозією, валпсування (гіпсування).

Значно підвищити врожайність сільськогосподарських культур можна дотриманням агротехнічних умов. Проте не всі агротехнічні фактори однаковою мірою зумовлюють високу врожайність, тому особливу увагу приділяють сортооновленню, хімізації, меліорації, комплексній механізації і автоматизації виробничих процесів тощо. Приріст урожайності за рахунок цих факторів визначають з даних науково-дослідних установ, а в конкретних умовах підприємства – на основі вивчення технології вирощування аналізованої культури.

Досвід передових підприємств і дані науково-дослідних установ показують, що за рахунок поліпшення селекційно-насінницької роботи, впровадження у виробництво врожайніших районованих сортів можна забезпечити приріст урожаю окремих культур на 20 %. Важливим і практично не вирішеним для України є нарощування потужностей випуску мінеральних добрив. За розрахунками вчених, за оптимальної норми внесення добрив і за всіх інших умов приріст зерна становив би 8–10 ц/га, картоплі – 60–70, цукрових буряків – 70–80, льону-довгунця (волокна) – 1,5–2 ц/га.

На віддачу добрив значною мірою впливає вологозабезпеченість ґрунту. За даними наукових установ, раціональне зрошення підвищує ефективність мінеральних добрив у 2–3 рази порівняно з їх застосуванням на незрошуваних землях. Отже, зрошення, підвищуючи ефективність добрив, дає змогу створити умови для одержання гарантованих високих урожаїв у зонах недостатнього зволоження, на які в Україні припадає понад 40 % площі ріллі.

Досить високою є ефективність застосування засобів захисту рослин. Останнім часом значну увагу приділяють біологічним методам захисту, які не тільки зберігають урожай, але й не знижують його якості. Найбільшого поширення набуває захист із застосуванням трихограми, що підвищує врожайність пшениці на 2–3 ц/га, зерна кукурудзи – на 8–10 і цукрових буряків – на 15–20 ц/га.

Виростити високі врожаї, забезпечити рекомендований комплекс агротехнічних заходів з урахуванням зональних умов і біологічних особливостей сорту допомагає комплексна механізація виробничих процесів у рослинництві. Вона забезпечує виконання всіх

робіт у найкращі стислі строки, що, з одного боку, підвищує біологічний урожай, а з другого – скорочує його втрати при збиранні, доочищенні, транспортуванні.

Зміцнення матеріально-технічної бази (створення комплексу машин, поліпшення насінництва, забезпечення господарств достатньою кількістю добрив і засобами захисту рослин) дає змогу запровадити передові індустріальні та інтенсивні технології вирощування сільськогосподарських культур, що забезпечує збільшення виробництва продукції при підвищенні окупності витрат.

Істотним резервом збільшення обсягу продукції є запобігання її втратам. Причини втрат різні: обсіпання зерна через розтягування строків обмолоту чи вибір невдалого способу збирання, недосконалість збиральної техніки; поганий стан транспортних засобів, доріг, місць доочищення і зберігання сільськогосподарської продукції та ін. Іноді ці втрати досягають третини вирощеного врожаю. Так, оптимальним строком збирання зернових є 8–10 робочих днів. Якщо із збиранням зволікають на 20 днів після біологічної спілості хлібів, втрачається до 30 % вирощеного врожаю. Особливо значні втрати продукції за несприятливих кліматичних умов.

Актуальним завданням сільськогосподарського виробництва є підвищення якості продукції. Цього можна досягти: виведенням нових сортів сільськогосподарських культур; застосуванням добрив у правильних співвідношеннях, збільшенням питомої ваги внесення органічних добрив; ширшим застосуванням біологічних методів захисту рослин; дотриманням агротехнічних заходів при обробці ґрунту і догляду за посівами; удосконаленням машин і обладнання для збирання і доробки сільськогосподарської продукції; впровадженням прогресивних способів товарної обробки і транспортування продукції (розширення безтарних перевезень сипких вантажів, контейнерних перевезень, застосування спеціального транспорту, поліпшення шляхів і внутрішньогосподарських доріг та ін.); скороченням проміжних ланок у ланцюгу “поле – споживач”, особливо щодо овочів та фруктів; збільшенням потужностей з первинної переробки і належного зберігання сільськогосподарської продукції; застосуванням ефективних систем матеріального стимулювання за підвищення якості продукції.

Таким чином, основні резерви збільшення виробництва рослинницької продукції і поліпшення її якості полягають у докорінному поліпшенні земельних угідь на основі комплексу меліоративних заходів, збільшення норм внесення добрив і доведення

їх до оптимального рівня; своєчасному застосуванні засобів захисту рослин; комплексній механізації всіх галузей рослинництва з метою забезпечення своєчасного і високоякісного виконання комплексу робіт; впровадженні високоврожайних районованих сортів сільськогосподарських культур, які б відповідали інтенсивним методам їх вирощування; застосуванні ефективних форм організації та оплати праці; найповнішому і найефективнішому використанні виробничого потенціалу обслуговуючих підприємств і організацій АПК; запобіганні втратам на всіх етапах проходження сільськогосподарської продукції.

Реалізація цих заходів забезпечить високу ефективність землеробства: збільшення виробництва екологічно чистої, конкурентоспроможної рослинницької продукції, підвищення окупності вкладень, поліпшення соціальних умов працівників.

Контрольні питання

1. Завдання і джерела даних аналізу.
2. Як провести аналіз виробництва продукції за обсягом і асортиментом?
3. Як виявити вплив зміни площі, її структури і урожайності на відхилення валового збору?
4. Назвіть причини, які впливають на динаміку головних факторів.
5. Назвіть показники якості сільськогосподарських культур.
6. Джерела резервів збільшення виробництва продукції рослинництва.

5.2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

5.2.1. Аналіз виконання виробничої програми тваринництва

Поряд з виробництвом продукції рослинництва на сільськогосподарських підприємствах функціонує галузь тваринництва. Основним **завданням** аналізу виробництва продукції тваринництва є пошук можливостей нарощування виробництва продукції, поліпшення її асортименту і якості. Це актуально особливо тепер, коли економічна ситуація в країні не сприяє розвитку галузі. Це ускладнює роботу кожного сільськогосподарського підприємства і вимагає від них

розробки цілеспрямованих заходів щодо найповнішого пошуку і узагальнення невикористаних резервів збільшення виробництва продукції з метою виживання підприємства в умовах ринкових відносин.

Джерелами аналізу є: форма статистичної звітності № 50 с.г. “Основні економічні показники роботи сільгосппідприємств”, дані бухгалтерського обліку, нормативно-довідкова література.

Тваринництво складається з окремих галузей, які в різних господарствах мають неоднакове значення. У процесі господарської діяльності виділяють основні з них, які і визначають напрям розвитку тваринництва в господарстві.

Валова продукція тваринництва складається з продукції, яку одержують у процесі господарського використання тварин, птиці і бджіл (молоко, вовна, яйця, мед), продукції вирощування та відгодівля (приплід, приріст маси, рої), побічної продукції (гній). За рівнем виконання плану виробництва валової продукції оцінюють загальний стан тваринництва.

Успішне виконання плану виробництва валової продукції господарством і його виробничими підрозділами залежить від багатьох факторів: поголів'я тварин за видами, статеві-віковими і виробничими групами, забезпеченості тварин приміщеннями і кормами відповідно до норм, раціонів і повноцінності їх, рівня продуктивності тварин та ін.

План виробництва валової продукції можна виконати і при деякому відхиленні ряду факторів, але за обов'язкової компенсації іншими (наприклад, зменшення поголів'я відповідних груп за рахунок підвищення продуктивності тварин цих груп або навпаки). Останнє не завжди бажане – виконання плану за рахунок збільшення поголів'я при зниженні продуктивності тварин обов'язково призведе до підвищення собівартості продукції, оскільки додаткове поголів'я потребує більших порівняно з планом витрат.

Аналіз виконання плану валової продукції тваринництва (табл. 5.2.1) свідчить про перевиконання плану по всіх видах, крім приросту живої маси свиней.

Фактично одержано 162 ц приросту, в порівнянні з планом на 2 ц менше. Тобто план не виконано на 1,2%.

Таблиця 5.2.1

Виконання плану виробництва валової продукції тваринництва

Галузь і вид продукції	За планом, ц	Фактично, ц	% до плану	Відхилення (+;-)
Скотарство:				
в т. ч.				
• молоко	14950	16655	111,4	+1705
• приріст живої маси	1088	1110	102,0	+22
Свинарство:				
• приріст живої маси	164	162	98,8	-2
Вівчарство:				
• приріст живої маси	26	27	109,8	+1
вовна	21	23	109,5	+2

Найбільше перевиконання плану (на 11,4%) спостерігається по надою молока, тобто понад план одержано 1705 ц. На 22 ц (2%) більше вироблено привісу ВРХ. Перевиконано план виробництва продукції вівчарства: приріст на 3,8%, вовна – 9,5%.

Валове виробництво продукції, як згадувалося вище, зумовлюється багатьма взаємозалежними чинниками – дотриманням вихідного поголів'я і його породно-племінними властивостями, поліпшенням вікової структури, відсутністю ялових маток, належним забезпеченням кормами та раціональним їх використанням, створенням оптимальних умов утримання, годівлі і догляду, які акумулюються у двох факторах – поголів'ї та продуктивності тварин. Щоб визначити кількісний вплив згаданих факторів на виконання плану валового виробництва продукції, скористаємось методикою, розглянутою при аналізі виробництва продукції рослинництва.

З даних табл. 5.2.2 можна зробити висновок – збільшення виробництва молока сталося лише за рахунок підвищення продуктивності корів, оскільки поголів'я в порівнянні з запланованим фактично не змінилося.

Таблиця 5.2.2

**Аналіз впливу поголів'я тварин і продуктивності 1 голови на
зміну валового надою молока**

Продукція	Поголів'я, гол.			Продуктивність 1 голови, ц			Валовий вихід, ц			Відхилення (+;-)		
	план	фактично	відхилення (+;-)	план	фактично	відхилення (+;-)	план	фактично	умовний	загальне	за рахунок зміни	
											поголів'я	продуктивн. 1 голови
Молоко	460	460	-	32,5	36,21	+3,71	14950	16655	14950	+1705	-	+1705

Дані табл. 5.2.3 свідчать, що план виробництва приросту великої рогатої худоби перевиконаний на 22 ц. Це сталося за рахунок інтенсивного фактора – підвищення продуктивності тварин на 6,6 ц, що сприяло збільшенню валового приросту ВРХ на 36 ц, незважаючи на деяке зменшення їх поголів'я (7 гол.), в результаті чого валовий вихід зменшився на 14 ц.

Таблиця 5.2.3

Аналіз виконання плану вирощування і відгодівлі тварин

№ з/п	Показники	ВРХ			Свині		
		за планом	фактично	відхилення	за планом	фактично	відхилення
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	Середньорічне поголів'я	548	541	-7	180	154	-26
2.	Кормо-дні	200020	197465	-2555	65700	56210	-9490
3.	Приріст живої маси середньодобовий, г	544	562	+18	250	288	+38
4.	Приріст живої маси середньорічний, кг	198,6	205,2	+6,6	91,3	105,2	+13,9
5.	Всього, ц	1088	1110	+22	164,3	162	-2,3

1	2	3	4	5	6	7	8
6.	Відхилення приросту за рахунок зміни поголів'я	x	X	-14,0	x	x	-23,7
7.	Відхилення приросту за рахунок зміни продуктивності	x	X	+36,0	x	x	+21,4

Приріст свиней у порівнянні з планом фактично зменшився на 2,3 ц. В основному відхилення сталось у результаті зменшення середньорічного поголів'я свиней на 26 голів, за рахунок чого валовий вихід зменшився на 23,7 ц. Перевищення плану продуктивності дещо загладило становище, тобто валовий вихід збільшився на 21,4 ц.

Причини зміни поголів'я тварин та їх продуктивності розглянуто в п. 5.2.2.

Важливим показником, що характеризує виконання плану виробництва продукції є дотримання асортименту її виробництва. Методика аналізу виконання плану за асортиментом аналогічна наведених в п. 5.1.2.

Аналізуючи виконання плану виробництва продукції особливу увагу звертають на дотримання бажаних параметрів якості продукції. Для молока – це відповідний вміст жиру, сортова структура, кислотність; для молодняку тварин і поголів'я на відгодівлі – вгодованість, вагові кондиції тварин тощо. Аналізом встановлюють, наскільки в підприємстві дотримуються заходів, які забезпечують виробництво високоякісної продукції. До них належать: поліпшення породно-племінних характеристик тварин; забезпечення їх високоякісними, збалансованими за поживністю кормами; зміцнення матеріально-технічної бази галузі – добір відповідних фізіологічним вимогам тварин проектів приміщень, обладнання їх необхідним технічним устаткуванням; дотримання належних санітарно-гігієнічних умов на фермах; впровадження прогресивних систем матеріального стимулювання, які б зацікавили працівників у підвищенні якості продукції.

5.2.2. Аналіз причин зміни поголів'я тварин і продуктивності однієї голови

На виробництво валової продукції тваринництва впливає багато факторів. Всі вони діють комплексно, в діалектичній єдності, взаємозв'язку і взаємодії. Так, від рівня забезпеченості тваринництва кормами, тваринницькими приміщеннями, від породного складу тварин, рівня зоотехнічної і ветеринарно-профілактичної роботи залежать поголів'я тварин, їх продуктивність і виробництво продукції цієї галузі.

Оскільки поголів'я тварин протягом року не є постійним (воно змінюється), то частіше аналізується вихідне поголів'я, тобто поголів'я на кінець року. Порівняння вихідного поголів'я в динаміці за ряд років дасть можливість виявити тенденцію зміни поголів'я до розширення чи скорочення.

Аналіз даних таблиці показує, що план вихідного поголів'я корів виконано. Звертає увагу дещо інтенсивніша (порівняно з планом) заміна по групі корів, яка була одним з факторів підвищення їх продуктивності.

По іншому поголів'ю великої рогатої худоби план вихідного поголів'я не виконано. Причиною цього було деяке невиконання плану надходження приплоду і купівлі молодняку, а в основному його загибель (21 гол.), яка сталась внаслідок отруєння кормами з високим вмістом нітратів (кормові коренеплоди, силос, сінаж та ін.). Таке становище призвело до значного зменшення плану реалізації молодняку, в першу чергу працівникам свого підприємства.

Не виконано й план реалізації вихідного поголів'я свиней через недовиконання плану надходження приплоду та загибель тварин.

Основними причинами невиконання плану вихідного поголів'я також є:

- Невиконання плану парування худоби і надходження приплоду;
- Допущення масового падежу в результаті виникнення інфекційних захворювань та нестачі кормів;
- Термінова переорієнтація на спеціалізацію, виробничий напрям із врахуванням кон'юнктури ринку;
- Невиконання плану контракції телят або надходження від підприємств-репродукторів та ін.

Таблиця 5.2.4

Рух поголів'я тварин, гол.

Напрями надходження і вибуття	Корови		Інше поголів'я ВРХ		Свині	
	за планом	фактично	за планом	фактично	за планом	фактично
Поголів'я на початок звітного року	460	480	600	518	200	180
Надійшло протягом року – всього	100	131	400	374	310	286
у тому числі:						
приплід та переведення з інших груп	100	110	350	343	300	269
купівля та інше надходження	-	21	50	31	10	17
Вибуло протягом року – всього	100	151	400	387	310	267
у тому числі:						
переведено в основне стадо,						
вибракувано із стада	100	140	200	210	12	16
продано та інше вибуття	-	9	200	156	298	242
загибель	-	2	-	21	-	9
Поголів'я на кінець звітного року	460	460	600	565	200	199

На формування продуктивності тварин впливає багато факторів, але найчастіше основною причиною є кормозабезпеченість, рівень якої оцінюють порівнянням наявної кількості кормів або можливого їх надходження з потребою в них. При цьому враховують: реальність визначеної потреби в кормах, яка залежить від системи утримання тварин; зіставлення по поголів'ю фактичних і планових показників; забезпеченість кормами тваринництва по підприємству в цілому, окремих галузях, виробничих підрозділах, видах тварин, періодах року; відповідність типу годівлі, що склався в підприємстві.

Важливим параметром продуктивності є вік тварин. Для кожного виду тварин існують свої вікові границі. Наприклад, за даними зоотехнічної науки найвищу продуктивність корови мають у

третій, четвертій і п'ятій лактаціях, у шостій – 90 – 93 %, а в сьомій – 85 – 87 % від максимальної.

Дані таблиці 4.2.5 показують чітку тенденцію підвищення продуктивності корів до четвертої лактації, а потім починається її зниження.

Важливим фактором є породний склад стада. Високопородні тварини продуктивніші, дають на одиницю витраченого корму і затрат праці більшу віддачу.

За допомогою аналізу вивчають стан племінної роботи в підприємстві, породний склад стада за видами, статеві-віковими групами тварин, поголів'я племінного ядра тварин. Одночасно визначають економічну ефективність поліпшення породного складу тварин (підвищення продуктивності, збільшення виходу продукції на одиницю витрат тощо), що є основою формування високопродуктивного стада.

Для найповнішого використання потенціальних можливостей тварин необхідно, щоб вони були забезпечені обладнаними приміщеннями, що створює умови для належного утримання тварин. За допомогою аналізу вибирають найбільш прийнятний проект приміщень, оцінюють можливості наявного обладнання та його розміщення, визначають тип утримання тварин, мікроклімат і повітрообмін у приміщенні, а отже, є передумовою оптимальності умов утримання тварин. Недодержання необхідних умов утримання скорочує вік продуктивного використання тварин, збільшує процент вибракування. Таке становище спостерігається на багатьох великих фермах і тваринницьких комплексах.

Таблиця 5.2.5

Вікова структура стада і продуктивність корів

Рік виробничого використання корів (лактації)	Розподіл поголів'я		Надій молока	
	голів	%	на 1 корову за рік, кг	всього, ц
Перший	113	24,6	3274	3700
Другий	109	23,7	3570	3891
Третій	100	21,7	3798	3798
Четвертий	74	16,1	3911	2894
П'ятий	40	8,7	3891	1556
Шостий	20	4,3	3448	690
Сьомий	4	0,9	3155	126
У цілому	460	100	3621	16655

Наприклад, у молочному скотарстві це призводить до збільшення захворювання корів різними хворобами. У результаті період продуктивного використання скорочується до 2-х років на 30–50 % і більше знижується їх молочна продуктивність, збільшується яловість молочного поголів'я тощо.

5.2.3. Аналіз забезпечення тварин кормами

Від забезпечення тварин кормами залежать розмір поголів'я тварин і рівень їх годівлі. Тому в процесі аналізу необхідно вивчити стан кормової бази в господарстві, забезпеченість тварин кормами в цілому і особливо в стійловий період. Для цього необхідно фактичну наявність кормів порівняти з плановою потребою, яка визначається, виходячи з фактичного поголів'я і планових норм годівлі.

Під час вивчення потреби в кормах і аналізі забезпеченості ними для кожного з періодів, зимового чи літнього, обчислюють середнє поголів'я. Якщо фактичне поголів'я відрізняється від планового, то на різницю в поголів'ї треба скоригувати планову потребу в кормах.

Забезпеченість і витрачання кормів виражають у центнерах натурі і кормових одиницях. Останні дають змогу звести всі види кормів до однієї величини. Щоб вивчити повноцінність годівлі тварин і рівень їх продуктивності, використовують дані про вміст у кормах перетравного протеїну.

Забезпеченість кормами за видами аналізують не тільки в цілому за рік, а й за періодами утримання. Часто безгосподарне витрачання кормів улітку призводить до того, що взимку в господарствах не вистачає кормів. Тим часом, якщо аналізувати середньорічні дані, створюється враження, що тваринництво повністю забезпечене кормами.

Таблиця 5.2.6

Забезпечення тварин кормами

Вид кормів	Планова річна потреба		Фактично згодовано			Відхилення (+;-)	
	ц	к. од. ц	ц	к. од.	% до плану	ц	к. од. ц
1	2	3	4	5	6	7	8
Концентровані	2993	3292	3337	3671	111,5	+344	+379

1	2	3	4	5	6	7	8
Соковиті в т. ч.:	26972	3105	26652	3065	98,7	-319	-40
коренеплоди	4412	529	1914	230	43,4	-2498	-299
силос	13132	1445	16765	1845	127,7	+3633	+400
жом	9428	1131	8250	990	87,5	-1178	-141
Грубі в т. ч.:	7838	1899	4132	984	52,7	-3706	-915
сіно	336	151	43	19	12,8	-293	-132
сінаж	1945	720	1130	418	58,1	-815	-302
солома	5557	1028	2959	547	53,2	-2598	-481
Зелені	19327	3788	22054	4323	114,1	+2727	+535
Молоко	480	168	457	160	95,2	-23	-8
Відвійки	580	104	241	44	41,6	-339	-60
Разом	-	12356	-	12247	99,1	-	-109

Під час аналізу виявляють, як забезпечена кормами кожна група тварин, оскільки в практиці трапляються випадки, коли за рахунок, наприклад, нетелей і молодняку згодують більше поживніших кормів коровам, а відгодівельному поголів'ю свиней згодують кращі корми за рахунок молодняку.

Слід вивчити, як у господарстві дотримуються прийнятих норм годівлі і раціонів, тому що порушення їх часто є причиною перевитрат кормів. Слід установити, чи відповідає витрачання їх у певній групі тварин виконанню плану виходу продукції, а також утриманню планових норм витрат кормів на 1 ц молока, м'яса тощо.

Відомо, що поживність кормів оцінюють за вмістом у них кормових одиниць і неперетравного протеїну. Цей показник залежить від своєчасного скошування трав, сушіння і скиртування сіна, способу силосування і правильного зберігання кормів.

Проаналізуємо забезпеченість тваринництва кормами на прикладі (табл. 5.2.7). Дані таблиці свідчать про те, що тваринництво було забезпечене кормами майже повністю, на 99,1%. Порівняно з плановою потребою їх було згодовано на 109 ц кормових одиниць менше. Це сталося головним чином через нестачу кормів: соковитих (40 ц к. од.); грубих (915 ц к. од.); відвійків (60 ц к. од.). Певною мірою незабезпеченість цими видами кормів була компенсована згодовуванням понад план зелених кормів (535 ц. к. од.); силосу (400 ц. к. од.); концентратів (379 ц к. од.).

Таблиця 5.2.7

Забезпеченість корів кормами

Фактичне поголів'я – 480 голів

Вид кормів	Річна норма, ц	Планова потреба			Згодовано			
		ц	к. од. ц	структура, %	ц	к. од. ц	структура, %	% до плану
Концентровані	13	6240	6864	43,4	7332	8065	47,1	117,5
Соковиті	-	51840	5899	37,3	67300	7195	42,1	129,8
в т. ч.:								
коренеплоди	10	4800	576	3,6	3433	412	2,4	71,6
силос	67	32160	3538	22,4	45291	4982	29,1	140,8
жом	31	14880	1785	11,3	15008	1801	10,5	100,9
Грубі	-	11520	2969	18,8	6402	1748	10,2	55,6
в т. ч.:								
сіно	1	480	216	1,4	69	31	0,2	14,4
сінаж	8	3840	1421	9,0	2854	1056	6,2	74,3
солома	15	7200	1332	8,4	3479	661	3,9	48,3
Зелені	80	384	75	0,5	485	97	0,6	126,3
Разом			15807	100		17105	100	108,2

Аналіз забезпеченості кормами тваринництва в цілому доповнюють аналізом забезпеченості окремих груп тварин (табл. 5.2.7). Розрахунки свідчать про те, що понад план коровам було згодовано 1298 ц кормових одиниць. Якщо ж розглядати цей показник за групами кормів, то бачимо, що було згодовано менше від плану: грубих кормів – на 44,4 %, зокрема сіна – на 85,6 %, соломи – на 51,7 % і сінажу – на 25,7 %. Із соковитих кормів згодовано менше від плану коренеплодів (на 28,4 %).

Нестачу згаданих кормів було компенсовано згодовуванням понад план: концентратів (на 17,5 %), силосу (на 40,8 %) і зелених кормів (на 26,3 %), що й забезпечило перевиконання плану продуктивності корів на 371 кг (на 11,4 %). У середньому на одну корову згодовано 35,6 ц кормових одиниць.

Перевитрата кормів тваринам вважається економічно виправданою тільки за умови відповідного перевиконання плану виробництва продукції. Фактична продуктивність корів вища за планову на 11,4 %, а кормів коровам згодовано понад план на 8,2 %.

Слід звернути увагу, що перевитрата кормів коровам призвела до зменшення їх кількості іншим видам і групам тварин. Наприклад, концентрованих кормів згодовано понад план усім тваринам на 11,5 %, а коровам – 17,5 %. Усім тваринам було згодовано кормів менше від плану на 109 ц кормових одиниць, а коровам згодовано понад план 1298 ц кормових одиниць. Як правило, перевитрату кормів можна виправдати тільки відповідним підвищенням продуктивності тварин і більшим виходом продукції в цілому або за окремими її видами. Коли такої відповідності немає, то найчастіше підвищується собівартість продукції.

На практиці буває так, що при нібито повній забезпеченості окремих груп тварин кормами в перерахунку на кормові одиниці тварини не забезпечені ними за періодами утримання. Причина цього – у порушенні норм годівлі і структури кормів за періодами утримання тварин.

У господарствах буває й так, що влітку, коли зелених кормів досить, використовують їх безконтрольно, не дотримуються норм годівлі. Зрозуміло, що більша кількість згодованих улітку зелених кормів порівняно з обґрунтованою потребою в них не може компенсувати дефіциту соковитих кормів та сіна взимку.

Часто до перевитрат кормів призводять псування їх і втрата поживності під час збирання, а також неточність обліку, особливо силосу та соломи, які списують на продуктивних тварин. На це також треба звертати увагу під час аналізу.

5.2.4. Резерви збільшення виробництва продукції тваринництва

Обґрунтування стратегії передбачає найповніше використання резервів збільшення виробництва продукції і в першу чергу внутрішніх. Ці резерви можна розподілити на дві групи: екстенсивні, що належать до кількості тварин, та інтенсивні, які забезпечують зростання продуктивності. Планове поголів'я можна тримати тільки за умов наявності належної кормової бази, відповідно до обладнаних з належними санітарно-гігієнічними вимогами приміщень, забезпеченості кадрами, попиту на продукцію та ін. Продуктивність тварин – більш синтетичний показник, який залежить від багатьох чинників, зокрема якісного складу поголів'я, достатньої і повноцінної годівлі, забезпечення оптимальних умов годівлі й утримання та догляду, впровадження прогресивних форм організації праці і виробництва, недопущення захворювання тварин тощо. Для кожного виду тварин є,

крім загальних факторів підвищення продуктивності, ще й специфічні. Наприклад, для підвищення молочної продуктивності корів, крім вищезгаданих факторів, потрібно враховувати те, що продуктивність ялової корови становить лише 40–50 % від продуктивності дійної; скорочення сервіс-періоду, а саме покриття корів у перший місяць після отелення, підвищує молочну продуктивність на 10–15 % та ін.

Значним резервом збільшення виробництва продукції тваринництва, підвищення її конкурентоспроможності є якісні параметри. Це поліпшення породно-племінних характеристик тварин; забезпечення збалансованої годівлі; зміцнення матеріально-технічної бази галузі (типові приміщення укомплектовані необхідним обладнанням); поліпшення санітарно-гігієнічних умов утримання тварин і праці персоналу; впровадження прогресивних систем матеріального стимулювання, які б забезпечили зацікавленість у підвищенні якості продукції тощо.

Недопущення (скорочення) втрат тваринницької продукції на всіх етапах її проходження також можна вважати резервом збільшення її виробництва. Для цього необхідно забезпечити галузі відповідним обладнанням (холодильники, бідони та ін.); створити потужності для зберігання, транспортування і переробки продукції; створити дійовий механізм відповідності конкретних осіб, які допускають втрати продукції.

Зауважимо, що резервами можна вважати лише ті можливості, які є реальними для використання і вписуються в стратегію розвитку підприємства.

Контрольні питання

1. Завдання і джерела даних аналізу виробництва продукції тваринництва.
2. Як проводять аналіз виробництва продукції за обсягом і асортиментом продукції?
3. Як виявити вплив поголів'я і продуктивності тварин на динаміку валового виходу?
4. Назвіть основні причини невиконання плану вихідного поголів'я тварин.
5. Фактори, які впливають на продуктивність тварин.
6. Назвіть параметри якості продукції тваринництва.
7. Як проводять аналіз забезпечення тварин кормами?
8. Назвіть резерви збільшення виробництва продукції тваринництва.

5.3. АНАЛІЗ РОБОТИ ПРОМИСЛОВИХ І ОБСЛУГОВУЮЧИХ ВИРОБНИЦТВ

5.3.1. Завдання і джерела аналізу

Крім основного виробництва на сільськогосподарських підприємствах організовується робота промислових і обслуговуючих виробництв. Але їх діяльність не повинна суперечити діючому статуту підприємства, тобто вони повинні організовуватись не на шкоду основному виробництву.

У сучасних умовах, якщо переробка продукції на державних підприємствах не вигідна, доцільно створювати власні міні-цехи. Отже, необхідно аналізувати роботу промислових і обслуговуючих виробництв.

Завдання аналізу.

- Обґрунтувати доцільність роботи діючих промислових виробництв на підприємстві, використовуючи показники їх ефективності.

- Визначити питому вагу промислової продукції у загальній структурі виробленої і реалізованої продукції.

- Вишукати резерви збільшення обсягу виробництва промислової продукції, підвищення її ефективності.

- Розрахувати показники виконання плану, збільшення виробництва промислової продукції, зниження її собівартості.

- Скласти пропозиції щодо організації нових і розширення діючих обслуговуючих виробництв.

- Розробити заходи щодо поліпшення використання автотранспорту і ремонтної майстерні.

Джерела аналізу промислових і обслуговуючих виробництв: статистична звітність, дані синтетичного і аналітичного обліку.

5.3.2. Аналіз роботи промислових виробництв

Необхідність промислових виробництв зумовлена пошуком шляхів зменшення втрат і недопущення зниження якості сільськогосподарської продукції, підвищення ефективності виробництва, згладження сезонності сільськогосподарського виробництва, створення робочих місць і економії ресурсів тощо.

Промислові підприємства можна поділити на дві групи:

1. Підприємства з виробництва будівельних матеріалів (пилорама, цегельний завод);

2. Підприємства з переробки сільськогосподарської продукції (маслосирзаводи, млини, крупорушки, олійні, сушарки, консервні, ковбасні, виноробні виробництва, льонови, комбікормові заводи).

Для зберігання продукції використовують елеватори, склади, сховища, навіси, місткості для зберігання соку, вина, спирту тощо.

Розмір визначається потужністю цих виробництв чи об'ємом (місткістю) для зберігання продукції, чисельністю працюючих, вартістю основних виробничих засобів, кількістю переробленої продукції. Потужність – це максимально можливий обсяг переробки продукції за належного забезпечення сировиною та іншими ресурсами і найраціональнішого їх використання.

При оцінці потужностей переробних підприємств (виробництв) і місткостей для зберігання можливий обсяг випуску продукції з ринками її збуту та з виробничими потребами в ній підприємства. Такий аналіз запобігає неефективному використанню ресурсів, сприяє нарощуванню потенціалу згаданих виробництв, підвищує їх ефективність.

Оскільки промислові виробництва роблять великий вплив на економіку господарства, тому потрібно детально аналізувати роботу кожного виду виробництва окремо. Під час аналізу роботи переробних підприємств досліджують такі показники:

1. Виконання виробничої програми;
2. Аналіз собівартості продукції переробки;
3. Аналіз виручки від реалізації продукції;
4. Аналіз продуктивності праці;
5. Аналіз фінансових результатів.

Проводять детальне дослідження даних показників, виявляють невикористані резерви та помилки виробництва і роблять висновки та пропозиції щодо ефективного використання потужностей, збільшення обсягу продукції переробки при найменших витратах.

Показники обсягу виробництва промислової продукції порівнюють не лише з плановими, а й з виробництвом продукції за попередні роки, щоб встановити тенденцію зміни обсягу промислового виробництва до скорочення чи розширення, що підкреслює їх значення для підприємства.

У підприємстві, яке аналізуємо, спостерігається збільшення проти минулого року обсягу виробництва борошна власним млином, хоча план виробництва борошна недовиконано на 80 т. Це пояснюється простоями млина через ремонт, а можливо через зниження валових зборів зерна. Отже, на переробку надійшло менше зерна, а інша сировина на переробку не надходила.

Таблиця 5.3.1

Аналіз виконання плану випуску продукції промислових виробництв

Види продукції	Фактично в минулому році	Звітний рік		Відхилення (+;-)		Виконання плану, %
		план	фактично	до минулого року	до плану	
Борошно, т	930	1050	970	+40	-80	92,3
Цегла випалена, тис. шт.	435	400	420	-15	+20	105,0
Пиломатеріали, куб. м.	800	820	835	+35	+15	101,8

Обсяг виробництва цегли на підприємстві регламентується її внутрішніми потребами, включаючи і потреби для працівників, які зростають. Тому понад план вироблено 20 тис. шт. Гальмом для подальшого збільшення обсягу виробництва цегли є брак енергопостачання, а для пиломатеріалів ще й відсутність власної деревини, хоча проти минулого року пиломатеріалів додатково вироблено 35 куб. м (табл. 5.3.1).

Окремо аналізуються показники ефективності роботи промислових виробництв, основним серед яких є собівартість продукції, тому виявляється вплив витрат і обсягу виробленої продукції на її динаміку. Наприклад, за результатами факторного аналізу собівартості цегли (табл. 5.3.2) встановлено, що за рахунок збільшення витрат на 45400 грн. собівартість 1 тис. шт. цегли підвищилась на 113,50 грн., за рахунок збільшення обсягу виробництва на 20 тис. шт. собівартість знизилась на 45,5 грн.

Таблиця 5.3.2

Аналіз впливу факторів на собівартість цегли в звітному році, грн.

Витрати на виробництво		Вироблено цегли, тис. шт.		Собівартість 1 тис. шт. цегли			Відхилення від плану (+;-)		
план	фактично	план	фактично	план	умовно	фактично	всього	в т. ч. за рахунок	
								витрат	обсягу виробництва
320000	365400	400	420	800,0	913,5	870	+70	+113,5	-43,5

Одним із важливих напрямів деталізації обсягу випуску продукції є вивчення його в асортиментно-структурному розрізі. Асортимент – перелік видів продукції, що виробляється із зазначенням обсягів випуску. Більш вузьким поняттям є номенклатура випуску, яка характеризує тільки кількість, різноманітність продукції, що виробляється. Нарешті, структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках.

Зміна асортименту в порівнянні з планом призводить до асортиментних, а структури випуску – структурних зрушень. Взагалі ці явища тісно пов'язані одне з одним, і тому ми маємо єдині асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

Дані про виконання плану з асортименту наведено в табл. 5.3.3.

Розрахунок показників виконання плану асортименту здійснюють трьома способами.

Перший має назву “спосіб найменшого числа”. Його суть полягає у виборі меншої з двох сум. Інакше кажучи, береться фактична сума, проте за умови, що вона не перевищує планове завдання. У таблиці ці залікові суми разом становили 860 тис. грн.

Таблиця 5.3.3

Вихідні дані для аналізу асортименту

Виріб	Випуск продукції, тис. грн.			Зараховується у виконання плану
	за планом	фактично	виконання плану, %	
1	2	3	4	5
А	80	100	125	80
Б	200	120	60	120
В	50	60	120	50
Г	400	400	100	400
Д	150	190	126	150
Е*	120	60	50	60
Є	-	80		-
Разом	1000	1010	101	860

“Е*” – новий вид продукції замість застарілої “Є”.

Звідси коефіцієнт асортиментності становитиме:

$$K_{ac} = \frac{860}{1000} = 0,86.$$

Другий спосіб передбачає брати як загальний показник найменший відсоток виконання плану серед усіх виробів, тобто 50%, а у вираженні коефіцієнта – 0,5.

Третій спосіб пропонує знаходити співвідношення кількості виробів з повним виконанням плану й кількості планових позицій. Цей показник тісно пов'язаний з номенклатурою продукції, тому його називають коефіцієнтом номенклатурності

$$K_n = \frac{4}{6} = 0,667.$$

Отже, згідно з усіма способами план асортименту суттєво не виконано. При аналізі потрібно звернути увагу на розширення й оновлення асортименту. У нашому прикладі планувалося оновлення асортименту на 12% ($120:100 \times 100$), однак фактично частка оновленої продукції з урахуванням фактичного обсягу випуску становила менше як 6% ($60:1010 \times 100$). Суттєвим недоліком є те, що підприємство продовжило виробництво застарілої продукції “Є”, яка не має попиту на ринку.

Треба зазначити, що сьогодні не можна пояснювати зрушення в асортименті й структурі випуску продукції якимись об'єктивними

причинами, бо всі вони оперативно враховуються на самому підприємстві через коригування планових завдань. Тому відхилення при виконанні плану – це відверто погана праця виконавців і адміністраторів низових ланок (дільниць, цехів, філій).

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

У сучасних умовах господарювання важливого значення набуває поліпшення якості виробленої продукції. Це треба усвідомлювати, але не на словах, як це здебільшого було раніше, а повсякденно й копітко займатися цією справою. Ті підприємства, які не позбулися старих стереотипів у роботі, зокрема нехтували якістю продукції, зараз зазнали відчутних втрат у конкурентній боротьбі з іноземними виробниками.

Частина продукції у процесі виробництва псується через порушення технології, несправності устаткування або низьку кваліфікацію чи несумлінність робітників. Це явище має назву “брак продукції”.

Брак може бути остаточним і виправним. При аналізі визначають загальну суму браку і відносну його величину (% браку), а також вивчають динаміку цього показника за ряд періодів. Особливу увагу потрібно приділити виявленню так званого прихованого браку, який з різних причин не обліковується.

При аналізі браку обов’язково з’ясовують причини його виникнення, місцезнаходження, час і винуватців.

Важливими умовами профілактики браку є:

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

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

Ритмічність виробництва – це насамперед чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов’язання перед споживачами. Ритмічна робота – це випуск продукції однаковими частками за будь-які однакові проміжки робочого часу.

Розрізняють два поняття ритмічності:

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

Неритмічність роботи притаманна багатьом підприємствам. Тому треба ретельно вивчати не лише причини цієї хронічної виробничої “хвороби”, а й її наслідки, а саме:

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

5.3.3. Аналіз використання вантажного автотранспорту

Сільськогосподарські підприємства мають великий парк вантажних автомобілів для перевезення основної частини вантажів. Від ступеня ефективності його використання залежить собівартість перевезень, а отже і фінансовий результат діяльності. Тому пошук резервів більш ефективного використання вантажних автомашин у кожному господарстві має важливе значення.

Для оцінки роботи вантажного автотранспорту використовується ціла система індивідуальних і узагальнюючих показників. Індивідуальні технічно-експлуатаційні показники дають можливість оцінювати окремі сторони роботи машин: використання часу їх роботи, швидкість руху, використання пробігу, вантажопідйомність, що є частиною узагальнюючих показників: продуктивність роботи машин і собівартість перевезень, за допомогою яких оцінюють кінцеві результати роботи автотранспорту.

Для оцінки ступеня використання машин на протязі року розраховується коефіцієнт використання машин в роботі (K_m)

$$K_m = \frac{\text{Кількість відпрацьованих днів автопарком}}{\text{Кількість мішино-днів перебування в господарстві.}}$$

Чим більше відпрацьовано днів кожною автомашиною на протязі року, тим вищий рівень даного показника, і навпаки, чим більш цілодобові простої машин, тим нижча його величина. Основна причина його зниження – понадпланові простої машин через технічну несправність, довгострокове перебування в ремонті. Для характеристики цього явища використовується коефіцієнт технічної готовності машин ($K_{m.z.}$)

$$K_{m.z.} = \frac{\text{Автомобіле-дні перебування в господарстві} - \text{Автомобіле-дні в роботі}}{\text{Автомобіле-дні перебування в господарстві.}}$$

Однак, розглянуті показники не відображають результатів використання машин в процесі робочого дня: не весь робочий день вони знаходяться в роботі – частину дня машина простоє під завантаженням, розвантаженням та ін. Скорочення таких простоїв – важливий засіб підвищення рівня використання автотранспорту. Тому для характеристики ступеня використання автомашин на протязі робочого дня визначається коефіцієнт використання їх робочого часу (K_p)

$$K_p = \frac{\text{Час перебування машин на перевезенні і технічному обслуговуванні}}{\text{Час перебування машин у наряді.}}$$

Іноді вантажівки виконують порожні рейси в одну і навіть у дві сторони, не виконуючи ніякої корисної роботи.

Коефіцієнт використання пробігу (K_n)

$$K_n = \frac{\text{Пробіг машин з вантажем, км}}{\text{Загальний пробіг машин, км.}}$$

Зменшення цього коефіцієнту свідчить про збільшення частки порожніх рейсів, а отже, про погіршення роботи автопарку.

Не менш важливе значення для підвищення ефективності роботи вантажних машин має повнота їх завантаження: нерідко машини великої вантажопідйомності використовуються для перевезення

маловагових вантажів, у результаті чого погіршується використання автопарку. Для характеристики такого явища розраховується коефіцієнт використання вантажопідйомності машин (K_{en})

$$K_{en} = \frac{\text{Середня вантажопідйомність однієї машини, т}}{\text{Середня технічна вантажопідйомність однієї машини, т.}}$$

Щоб підрахувати величину середнього завантаження автомашин, необхідно загальний обсяг вантажообороту, виражений в тонно-кілометрах поділити на пробіг машин з вантажем.

Ефективність використання машин багато в чому залежить від швидкості їх руху і середньої відстані перевезень.

Розрізняють **технічну швидкість руху** (відношення загального пробігу до кількості годин знаходження машин в пробігу) і **експлуатаційну** (відношення загального пробігу до кількості годин знаходження машин в наряді). Середня відстань перевезень визначається діленням обсягу вантажообороту на масу перевезених вантажів.

Для узагальнюючої характеристики роботи вантажного автотранспорту використовують показники **середньорічного, середньоденного і середньогодинного виробітку машин**. Однак, вони не враховують середню вантажопідйомність машин. Більш точний рівень продуктивності роботи машин характеризує **виробіток на один автомобіле-тонно-день (B)**:

$$B = \frac{\text{Обсяг вантажообороту, т-км}}{\text{Автомобіле-тонно-дні перебування в господарстві.}}$$

Важливим узагальнюючим показником ефективності використання автотранспорту є собівартість вантажоперевезень. Чим краще використовуються машини, тим менша собівартість одного тонно-кілометра.

Проведемо аналіз роботи вантажного автотранспорту на прикладі, обчисливши показники (табл. 5.3.4).

Аналіз даних таблиці показує, що планові завдання використання транспортних засобів автопарк підприємства не виконав. Так, середньорічних автомобілів у господарстві було на 12 менше, ніж планувалось, відповідно вироблено 53010 машино-тонно-днів проти планових 55200. Фактичний виробіток на автомобіле-тонно-день становить 37,6 т-км при плані 30,8 т-км.

Господарство планувало перевезти 56600 т вантажів, а фактично перевезено 40200 т, або на 29,0 % менше. Основними причинами невиконання плану перевезень були недоліки у використанні робочого часу і вантажності автомобілів, низька продуктивність праці і якість роботи.

Технічна готовність автопарку була нижча за планову на 7,1 %, у результаті чого втрачено 915 автомобіле-днів. З організаційних причин втрачено 365 автомобіле-днів, що зменшило обсяг перевезень на 11488 т. Залишається незадовільним використання вантажності автомобілів – коефіцієнт його нижчий за плановий на 24,1 %.

Автомобілі парку недозавантажувалися на 31,1 %, внаслідок чого обсяг перевезень зменшено на 12462 т. Необхідно врахувати, що в сільському господарстві перевозиться значна кількість вантажів (зелена маса, сіно, солома), при транспортуванні яких не можна забезпечити повного використання вантажності автомашини. У таких випадках фактичну вантажність обов'язково порівнюють із встановленими нормативами для різних за класом вантажів. Коефіцієнт пробігу автомобілів з вантажем у господарстві становить 0,469. Отже, більша половина (53,1%) загального пробігу автомобілів припадає на пробіг без вантажу. При аналізі використання автотранспорту необхідно вивчити структуру вантажних автомобілів, забезпеченість автомобілями малої і великої вантажопідйомності, спеціалізованими транспортними засобами різного призначення, причіпами і напівпричіпами. Для виявлення резервів підвищення ефективності використання транспортних засобів аналізують середньодобовий пробіг працюючого автомобіля, середню відстань перевезень, обсяг перевезених вантажів та ін.

Істотним резервом збільшення обсягу перевезень наявними автомобілями, підвищення їх продуктивності та зниження собівартості 1 т/км є використання автопричіпів під час масових перевезень цукрових буряків, зерна, силосної маси, жому з цукрозаводів тощо.

Про це свідчить досвід сусіднього господарства, у якого вищі показники технічної готовності автопарку (на 2,6%), використання робочого часу автомобілів (на 1,5%), корисного пробігу (на 6,6%), використання вантажності автомобілів (на 8,5%) і перевезення вантажів з розрахунку на автомобіле-тонну (на 47,6%).

Аналіз роботи автопарку поглиблюють, аналізуючи виконання денного, місячного і річного завдань кожним шофером, враховуючи технічний стан автомобіля, вид перевезених вантажів, завантаженість машин, відстань перевезень, час під навантаження і розвантаження, простої та їх причини, витрати палива.

Таблиця 5.3.4

Виконання плану роботи вантажного автотранспорту

Рядок	Показник	Підприємство			
		аналізоване			сусіднє
		за планом	фак- тично	% до плану	фак- тично
1	2	3	4	5	6
1.	Середньорічних автомобілів, шт.	37	25	67,6	30
2.	Їх загальний тоннаж, т	156,2	142,5	91,2	117,4
3.	Середня тоннажність (ряд. 2 : ряд. 1), т	4,2	5,7	135,7	3,9
4.	Автомобіле-днів перебування у господарстві (ряд 1 × 365)	13143	9300	70,8	10900
5.	Технічна готовність автопарку, автомобіле-дні	12775	8395	65,7	10100
6.	Коефіцієнт технічної готовності (ряд.5 : ряд. 4)	0,927	0,903	-0,069	0,927
7.	Автомобіле-днів у роботі	11350	8276	72,9	7600
8.	Коефіцієнт використання автомобілів у днях роботи (ряд. 7 : ряд. 4)	0,864	0,890	0,026	0,938
9.	Час автомобілів у наряді, автомобіле-годин	77450	56700	73,2	60600
10.	Час простоїв, автомобіле-годин	2089	2550	122,1	2860
11.	Час роботи автомобілів (ряд. 9 – ряд. 10), автомобіле-годин	75361	54150	72,0	58800
12.	Коефіцієнт використання робочого часу (ряд. 11 : ряд. 9)	0,973	0,956	-0,017	0,970
13.	Загальний пробіг автомобілів, тис. км	887,3	1078,1	121,5	999,8
14.	Пробіг з вантажем, тис. км	443,6	505,8	114,0	499,9
15.	Коефіцієнт використання пробігу (ряд. 13 : ряд. 14)	0,500	0,469	-0,031	0,500

1	2	3	4	5	6
16.	Перевезено вантажів, т	56600	40200	71,0	406,00
17.	Перевезено вантажів на автомобіле-тонну (ряд. 16 : ряд. 2), т	13476	7053	52,3	10410
18.	Виконано т-км	1698820	1991500	117,2	1533800
19.	Належало виконати за повного використання вантажності автомобілів (ряд. 14 × ряд. 3), т-км	1863100	2883060	154,7	1949610
20.	Коефіцієнт використання вантажності (ряд. 18 : ряд. 19)	0,911	0,691	-0,220	0,787
21.	Середня відстань перевезень, км	30,0	49,6	165,3	37,8
22.	Витрати автопарку, тис. грн.	1155,2	1234,7	106,9	888,1
23.	Собівартість 1 т-км, коп.	68,0	62,0	91,2	57,9

Важливим показником роботи вантажного автотранспорту є собівартість 1 т/км, на якій позначаються: рівень використання автотранспорту, витрачання палива, запасних частин і ремонтних матеріалів на поточний ремонт, а також продуктивність праці шоферів.

Собівартість 1 т-км аналізують за такими статтями витрат:

1. Зарплата основна і додаткова з нарахуваннями;
2. Паливно-мастильні матеріали;
3. Амортизація основних засобів;
4. Поточний ремонт основних засобів;
5. Ремонт і заміна автомобільної гуми;
6. Інші витрати.

В аналізованому господарстві фактична собівартість 1 т-км становила 62 коп. проти 68 за планом, що дало змогу заощадити 119 тис. грн. $(0,68-0,62) \times 1991500$.

У системі заходів щодо раціонального використання автотранспорту потрібно:

- забезпечити повне комплектування автопарку основними і підмінними шоферами;
- передбачити кошти на придбання нових автомашин для своєчасного оновлення автопарку;

-
- сформувати постійно діючі ремонтні бригади для ремонту у власній майстерні;
 - для застосування зустрічних перевезень узгоджувати графіки перевезення вантажів;
 - уникати перевезення непресованих сіна і соломи, нарощувати кузови для перевезення продукції з поля;
 - не допускати самовільного використання автомашин шоферами в нічний час;
 - розробити заходи щодо морального і матеріального стимулювання працівників автопарку за економію пального, тривалу роботу на одній автомашині та ін.;
 - організувати роботу автопарку в умовах орендних відносин тощо.

Якщо йде мова про виконання названих заходів безпосередньо на виробництві, то слід зазначити конкретні строки виконання заходів та відповідальних посадових осіб (завідувач гаража, обліково-економічна служба, інженер-механік та ін.).

Контрольні питання

1. Завдання і джерела аналізу роботи промислових виробництв.
2. Значення промислових виробництв у діяльності сільськогосподарських підприємств.
3. Що таке потужність промислового виробництва?
4. Основні показники діяльності промислових виробництв, їх характеристика.
5. Що таке асортимент продукції, способи визначення виконання плану асортименту.
6. Умови профілактики браку продукції.
7. Суть ритмічності виробництва.
8. Індивідуальні, технічно-експлуатаційні показники використання автомобілів.
9. Узагальнюючі показники, їх характеристика.
10. Як аналізують собівартість 1 т-км за статтями витрат?
11. Назвіть заходи щодо раціонального використання авто-транспорту.

6. АНАЛІЗ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ, ФОРМУВАННЯ ПОРТФЕЛЯ ЗАМОВЛЕНЬ

6.1. ЗМІСТ АНАЛІЗУ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ, ЗАВДАННЯ ТА ДЖЕРЕЛА ДАНИХ АНАЛІЗУ

Агропромисловий комплекс не може функціонувати без аграрного ринку, через який здійснюється купівля-продаж сільськогосподарської сировини та продуктів її переробки.

Відповідно до маркетингових властивостей окремих товарних груп та характеру обмінних процесів аграрний ринок складається з ринку сільськогосподарської сировини та ринку продовольства, а також різних продуктових ринків (зерна, овочів, молока, м'яса тощо). Функціональна структура аграрного ринку наступна:

- сфера виробництва сільськогосподарської сировини та заготівля природних продовольчих ресурсів;
- сфера виробничої інфраструктури, яка включає мережу переробних підприємств;
- сфера товарно-грошового обігу, яка охоплює мережу підприємств гуртово-роздрібною торгівлі та громадського харчування;
- сфера споживання кінцевого продукту.

Не можна не констатувати той факт, що у колишньому СРСР існувало два канали реалізації сільськогосподарської продукції: державні закупівлі (переважно) та колгоспний ринок. Бізнес, як правило, виростав з чорного ринку, правилом якого є: продати та втекти, тоді як бізнес на Заході – це довготривалі взаємовигідні партнерські стосунки.

Починаючи з 2000 року, в Україні маємо виключно сприятливу ситуацію в сільському господарстві. Сьогодні в країні 93,4% продуктів харчування національного виробництва, а п'ять років тому було тільки 50%. Якщо питома вага імпорту становить понад 30% – це вже загроза продовольчій безпеці держави. Отже, у нас є гарантія того, що населення незалежно від будь-яких політичних чи економічних катаклізмів забезпечене продовольством національного виробництва.

У 2000 році всі укази, законодавчі акти, постанови уряду, що стосуються АПК, приймалися задля посилення аграрної реформи. І це є гарантом продовольчої безпеки держави й надалі.

Світовий досвід переконливо довів, що формування ефективного продовольчого ринку є доволі складною справою,

оскільки вимагає вирішення багатьох внутрішньо суперечливих завдань. На ньому необхідно зберегти дієву досконалу конкуренцію, одночасно створивши можливості поза ринкового узгодження дій суб'єктів ринкових відносин. Необхідно задіяти стимули нарощування чи стабілізації обсягів виробництва, не допускаючи при цьому створення надмірних запасів, які не знаходять збуту.

Економічна реформа, що проводиться в нашій країні передбачає перехід народного господарства на ринкові відносини. Останні ґрунтуються на приватній власності, свободі товаровиробника, підприємництва та ін., що покликане забезпечити насичення ринку необхідними товарами. З погляду товаровиробника, його товар повинен знайти покупця, тобто ринок збуту.

Завдання аналізу.

- Виявлення потенційних ринків реалізації продукції (послуг);
- Перевірка відповідності умовам ринку, завдань з обсягу виробництва та реалізації, оптимізації номенклатури й асортименту для укладення договорів на її поставку і реалізацію;
- Оцінка партнерських відносин;
- Оцінка виконання показників плану виробництва та реалізації продукції.

Основними **джерелами** даних для маркетингового аналізу є внутрішньогосподарська інформація, яка характеризує обсяг, асортимент, ринки збуту продукції, ціну продажу та інформація маркетингових служб. Для оцінки зовнішнього ринку вивчають зарубіжні статистичні джерела, загальноекономічні журнали і бюлетені, різні комерційні довідники тощо. Оскільки зовнішній ринок досить динамічний, то виправданим є створення власних банків даних з усіх питань, що підлягають аналізу при оцінці можливих ринків збуту продукції підприємства. З цього погляду дуже важливим джерелом даних є власна інформація різних виробників, товариств споживачів, асоціацій, а також торгових, посередницьких та інших спеціалізованих організацій, спеціалістів-експертів. Незамінною інформацією для маркетингового аналізу є прямий контакт підприємця з потенційними споживачами в поєднанні з методами соціологічних, експериментально-збутових досліджень ринку: анкетами, телефонними опитуваннями, конференціями споживачів тощо.

6.2. ОЦІНКА РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринку стратегія розвитку підприємства спрямовується на все повніше задоволення потреб споживачів (клієнтів), на досягнення переваг над конкурентами, розширення ринків продажу, збільшення обсягу продажу, нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції тощо, з тим, щоб збільшити доходи і прибутки.

Для оцінки ринкових можливостей підприємства з'ясовують, наскільки вироблена або запланована до випуску продукція матиме попит на різних ринках. До уваги беруть у першу чергу ту продукцію, що для підприємства є традиційною і на виробництві якої воно має досвід і можливості. При визначенні видів продукції, котрі підприємство може запропонувати на ринок, у першу чергу здійснюють ретроспективну оцінку, використавши показники: сума прибутку на 1 га посіву (умовну голову тварин), рівень рентабельності, розрахований за повною собівартістю, те ж – за ціною, достатність виробничого потенціалу підприємства для виробництва того чи іншого виду продукції, шкода навколишньому середовищу.

Таблиця 6.2.1

Аналіз економічної ефективності товарних культур

Назва культур	Прибуток на 1 га посівної площі, грн.	Урожайність ц/га	Середня реалізаційна ціна 1 ц, грн.	Собівартість 1 ц, грн.	Прибуток на 1 ц, грн.	Сума витрат на 1 га, грн.	Рівень рентабельності, %	
							виробництва	продажу
Зерно	412,8	34,4	90	78	12	2683,2	15,4	13,3
Соняшник	660,6	18,4	100,6	64,7	35,9	1190,5	55,5	35,7
Овочі	1091	124	182,0	173,2	8,8	21476,8	5,1	4,3

З розрахунків таблиці 6.2.1. видно, що найбільший прибуток з 1 га одержано в результаті реалізації овочів 1091 грн., що на 65 % більше, ніж по соняшнику, в 2,6 раза – по зерну.

Отже, для збільшення суми прибутку підприємство повинно розширювати посівну площу насамперед під овочами.

Але овочі є культурою з високим рівнем інтенсивності виробництва. Витрати на 1 га посівної площі складають 21476,8 грн., а це в 18 разів більше, ніж витрати на 1 га соняшнику і в 8 разів більше, ніж на 1 га зернових культур.

А тому, якщо господарство недостатньо забезпечене робочою силою, то доцільно розширювати посівні площі під соняшником і зерновими культурами, де значно нижчий рівень інтенсивності, але висока рентабельність.

Так на 1 грн. витрат на виробництво зерна одержано 15,4 коп. прибутку, а на виробництво соняшнику 55,5 коп.

По кожному виду продукції у підприємства є значні резерви збільшення суми прибутку з 1 га. Насамперед, це підвищення урожайності.

Щоб забезпечити високу ефективність визначених видів продукції, треба підібрати ринки для її збуту. Основними каналами реалізації продукції є реалізація заготівельним організаціям, включаючи продаж за прямими зв'язками, населенню через систему громадського харчування та в рахунок оплати праці, пайовикам у рахунок орендної плати за землю та майнових паїв, на ринку, через власні магазини, кіоски, палатки, за іншими каналами (комерційним структурам, підприємствам, зарубіжним країнам), на товарних біржах тощо.

При виборі ринків оцінюють їх місткість загальну і за сегментами, ведуть кон'юнктурне і прогнозне вивчення збуту; досліджують поведінку покупців (відношення до продукції підприємства, мотиви купівлі, способи купівлі та ін.); вивчають практику діяльності конкурентів на потенційних ринках; досліджують можливу реакцію на введення на ринок нової продукції (оцінюють можливий обсяг збуту, ймовірну відповідь конкурентів тощо). У практиці країн ринкової орієнтації вважається доцільним мати дані про ринок щомісяця.

При статистичній оцінці ринків треба враховувати, що майбутня ситуація на них не завжди буде функціонально відображати минулу. Тому при найменшій зміні ситуації на ринку роблять експрес-аналіз.

Дані табл. 6.2.2. свідчать про те, що найвигодніша реалізація зерна комерційним структурам. Тут найвищий прибуток на 1 ц – 24 грн. Деяко нижчий прибуток на 1 ц (21 грн.) від видачі пшениці пайовикам в рахунок оплати праці, найменший (17 грн.) від реалізації продукції населенню.

Соняшник реалізовано в основному комерційним структурам (1550 ц) – прибуток на 1 ц значний – 27 грн.

Підприємству не вигідно продавати на ринку через власні магазини м'ясо ВРХ. Тут збиток на 1 ц склав 85 грн.

Молоко вигідно продавати населенню і комерційним структурам. Тут прибуток на 1 ц складає відповідно 31 і 30 грн.

Підприємство не реалізовувало продукції державі і через біржу.

Таблиця 6.2.2

**Оцінка ринків збуту продукції
(ефективність каналів реалізації продукції)**

Продукція	Обсяг реалізації продукції по різних каналах					
	заготівельні організації (держава)	населенню через громадське харчування (вкл. продаж і видачу в рах. оплати праці)	видано пайовикам в рахунок орендної плати	продаж на ринку через власні магазини	через біржу	по інших каналах (комерційних структурах)
Озима пшениця	-	2040	1600	-	-	5000
Соняшник	-	5	-	-	-	1550
Приріст ВРХ	-	85	5	329	-	30
Молоко	-	4	-	304	-	827
Ціни продажу одиниці продукції по різних каналах						
Озима пшениця	-	88	92	-	-	95
Соняшник	-	130	-	-	-	95
Приріст ВРХ	-	1235	1325	1085	-	1180
Молоко	-	111	-	85	-	110
Собівартість продажу одиниці продукції по різних каналах						
Озима пшениця	-	71	71	-	-	71
Соняшник	-	68	-	-	-	68
Приріст ВРХ	-	1170	1170	1170	-	1170
Молоко	-	80	-	80	-	80
Прибуток від продажу одиниці продукції по різних каналах						
Озима пшениця	-	17	21	-	-	24
Соняшник	-	62	-	-	-	27
Приріст ВРХ	-	65	155	-85	-	10
Молоко	-	31	-	5	-	30

6. 3. АНАЛІЗ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з найсуттєвіших напрямів аналізу є цінова політика підприємства на товарних ринках. Ціни забезпечують підприємству запланований прибуток, конкурентоспроможність продукції, попит на неї. Через ціни реалізуються кінцеві комерційні цілі, визначається ефективність діяльності всіх ланок виробничо-збутової структури підприємства.

Цінова політика полягає в тому, що підприємство встановлює ціни на такому рівні та змінює їх (залежно від ситуації на ринку) так, щоб забезпечити досягнення короткострокових і довгострокових цілей.

Процес ціноутворення розглядається як серія процедур установа ціни. Тому (залежно від цілей аналізу) аналізують або окремі процедури або весь комплекс.

Основні завдання аналізу:

- вивчення змісту процедур установа ціни, рівня цін для визначення обґрунтованості конкретної ціни на продукцію;
- розроблення пропозицій щодо формування ефективної цінової політики.

Зміст та послідовність аналізу цінової політики загалом можна розподілити на етапи.

I етап. Аналіз впливу типів ринку на цінову політику.

Аналізуючи цінову політику, треба мати на увазі, що вона залежить від типу ринку. В економічній літературі виокремлюють чотири типи ринку (“чиста конкуренція”, “монополістична конкуренція”, “олігополістична конкуренція”, “чиста монополія”), кожний з яких має власні проблеми в галузі ціноутворення. За винятком роботи на ринках чистої конкуренції, підприємствам необхідно аналізувати методику встановлення початкової ціни на свої товари.

II етап. Аналіз цілей ціноутворення.

Політика цін залежить від того, яких саме цілей підприємство намагається досягти за допомогою конкретного товару. Прикладами таких цілей можуть бути: виживання підприємства, максимізація прибутку, вихід у лідери за показниками частки ринку або якості товару, оволодіння відповідною часткою ринку та ін. Так, забезпечення виживання стає основною ціллю підприємства тоді, коли на ринку занадто багато виробників та панує гостра конкуренція, або тоді, коли потреби клієнтів несподівано й різко змінюються. Щоб

забезпечити роботу підприємств та збут своїх товарів, підприємства змушені встановлювати низькі ціни, запроваджувати програми цінових знижок. За реалізації завдань здобування лідерства за показниками якості товару цілком виправданим буде встановлення на нього високої ціни (для покриття витрат на досягнення високої якості та проведення НДОКР).

III етап. Аналіз факторів, що визначають цінову політику підприємства.

На практиці процес формування цін залежить від багатьох факторів – витрат виробництва, величини попиту, конкуренції, транспортних витрат, ввізного мита, зміни курсів обміну валют, реклами та інших елементів стимулювання збуту.

Фактори витрат. Підприємство, що взяло за основу політику ціноутворення, орієнтовану на витрати, установлює ціни, виходячи з витрат і відповідного відсотка прибутку. Ціноутворення, в основу якого покладаються витрати, використовують для товарів виробничого призначення, котрі не мають якихось індивідуальних характеристик.

Фактори попиту. Ціноутворення, орієнтоване на ринковий попит, передбачає оцінку інтенсивності попиту: високі ціни призначаються на товари підвищеного попиту, а низькі – на товари з незначним попитом, навіть тоді, коли собівартість одиниці товару в обох випадках є однаковою. Ціноутворення з орієнтацією на попит є ефективним щодо марочних споживчих товарів та багатьох видів товарів виробничого призначення.

Фактори конкуренції. Найліпшим прикладом ціноутворення, орієнтованого на ціни конкурентів, можуть бути біржові ціни на метал, пшеницю, чай та ін., рівень яких диктують світові ринкові ціни та які встановлюються в результаті взаємодії великої кількості продавців і покупців. Для кожного продавця призначення ціни, вищої за встановлений рівень, може стати причиною значного зменшення замовлень, а нижча ціна призводитиме до невиправданого зменшення прибутків. Головне в ціноутворенні, орієнтованому на ціни конкурентів, урахувати ціни на продукцію тих підприємств, що виготовляють аналогічні продукти.

Аналізуючи цінову конкуренцію, звичайно виділяють:

- конкуренцію між фірмами однієї галузі;
- міжгалузеву конкуренцію;
- конкуренцію замінників.

IV етап. Аналіз умов та методів формування початкової ціни на товар.

Змістом цього етапу аналізу є:

1. Оцінка попиту.
2. Оцінка витрат.
3. Аналіз цін та товарів конкурентів.
4. Аналіз методів ціноутворення, що вживаються.

V етап. Аналіз методів ціноутворення.

Коли підприємство встановило первісну ціну, то воно має скоригувати її з урахуванням різних факторів, що діють у зовнішньому середовищі. Треба здійснити передовсім аналіз:

1. Ціноутворення на новий товар.
2. Ціноутворення в рамках товарної групи.
3. Ціноутворення за регіональним принципом.
4. Установлення цін зі знижками та заліками.
5. Установлення цін для стимулювання збуту.

VI етап. Аналіз варіантів зміни цін конкурентами.

Підприємства, що розробили власну систему цін та стратегію ціноутворення в процесі своєї діяльності, змушені знижувати або підвищувати ціни. Причинами цього є, наприклад, недовантаження виробничих потужностей, інфляція, надмірний попит та ін. Щоб з'ясувати, як має діяти підприємство за зміни цін конкурентами, необхідно проаналізувати:

- причини та період зміни цін конкурентами;
- можливу зміну своєї частки ринку;
- життєвий цикл свого товару;
- роль даного товару в межах власної товарної номенклатури;
- динаміку витрат залежно від обсягу виробництва.

6.4. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Для визначення обсягів виробничої програми підприємства, об'єднання, фірми повинні насамперед вивчити ринок продукції, оцінити дієвість його економічних та правових регуляторів.

Одночасно проводиться глибоке дослідження виробничих можливостей підприємства, засобів виробництва, трудових ресурсів, капіталу.

Саме комплекс таких досліджень дає змогу накреслити параметри виробничої програми, що в свою чергу, визначають можливості **формування портфеля замовлень**.

Головними з них є:

- попит на продукцію підприємства;
- конкурентоспроможність продукції;
- можливості укладення договорів поставки на менш вигідних умовах;
- напруженість виробничої програми;
- діапазон коливань ціни на продукцію;
- критична маса продажу.

Попит визначається сукупністю потреб людей щодо певного товару чи послуг, тобто це та кількість товарів (послуг), яку покупці мають бажання та можливості купити за такою ціною.

Попит на продукцію залежить від впливу факторів:

- насиченість ринку продукцією;
- конкурентоспроможність продукції;
- реклама;
- платоспроможність населення;
- ціна на продукцію;
- якість продукції;
- смаки й уподобання покупців.

В умовах ринкової економіки підприємства (товаровиробники) самостійно визначають ціни на продукцію, яку вони виробляють. Це зумовлює виникнення **цінової конкуренції** між виробниками. Кожний з них намагається продати вироблений товар і цим самим зміцнити своє становище на ринку.

В умовах цінової конкуренції зміцнюють своє становище на ринку ті підприємства, які виробляють товар з високою **ціновою конкурентоспроможністю** – це ступінь можливого зниження товаровиробником ціни на свій товар порівняно з ринковою ціною.

Максимальну ціну визначає попит на товар. Вона у значній мірі залежить від якості товару. Мінімальну ціну визначають витрати на одиницю продукції, тобто собівартість продукції, яка відображає критичну точку продажу. Ціна нижча собівартості зумовлює збитковість виробництва продукції. Чим більша різниця між ціною і собівартістю, тим більший прибуток на одиницю продукції, тим вища **конкурентоспроможність підприємства**.

Цінову конкурентоспроможність продукції визначають за формулою

$$ЦК = \frac{Ц - С}{Ц},$$

де ЦК – цінова конкурентоспроможність;

Ц – ціна продажу одиниці продукції;

С – собівартість одиниці продукції.

Цінова конкурентоспроможність відображає частку прибутку, яка припадає на 1 грн. виручки від реалізації продукції.

Чим більший коефіцієнт, тим вища **конкурентоспроможність продукції**.

Аналізуючи конкурентоспроможність АК “Золота нива” і СТОВ “Гостинне” (табл. 6.4.1.) можна зробити висновок, що найбільший коефіцієнт конкурентоспроможності в АК “Золота нива” по озимій пшениці – 0,19 грн., оскільки прибуток на 1 ц становить – 16,7 грн., а реалізаційна ціна 1 ц – 88 грн. В СТОВ “Гостинне” коефіцієнт у два рази менший, по причині одержаного прибутку на 1 ц – 79 грн., в порівнянні з АК “Золота нива” на 8,8 грн. менше. М’ясо ВРХ в АК “Золота нива” збиткове, тоді, коли в СТОВ “Гостинне” прибуток на 1 ц – 5,2 грн., а коефіцієнт конкурентоспроможності – 0,004. Крім цього в даному підприємстві прибуткове молоко, на 1 ц – 9,9 грн., коли в АК “Золота нива” – 2,4 грн., а коефіцієнти становлять аналогічно 0,1 і 0,03.

Таблиця 6.4.1

Аналіз конкурентоспроможності

Показник	АК “Золота нива”				СТОВ “Гостинне”			
	реалізаційна ціна 1 грн.	виробнича собівартість 1 ц, грн.	прибуток на 1 ц, грн.	коєф. цінової конкурентоспроможності	реалізаційна ціна 1 грн.	виробнича собівартість 1 ц, грн.	прибуток на 1 ц, грн.	коєф. цінової конкурентоспроможності
Зерно в т. ч. озима пшениця	87,5	75,4	+12,1	+0,14	87,0	77,2	+9,8	+0,11
	88,0	71,3	+16,7	+0,19	86,5	78,6	+7,9	+0,09
Привіс ВРХ	1242,1	1268,6	-26,5	-0,02	1287,8	1282,6	+5,2	+0,004
Молоко	94,8	92,4	+2,4	+0,03	98,8	88,9	+9,9	+0,1

Максимальний прибуток можна одержати не обов'язково при встановленні максимальної ціни на товар. І тут виникає проблема оптимізації ціни, тобто потрібно знайти таку ціну на товар (при певному обсязі його продажу), при якій прибуток буде максимальний (цільовий).

Для розрахунку оптимальної ціни необхідно визначити залежність собівартості продукції від обсягу виробництва і виручки від обсягу продажу. У загальному вигляді ця залежність при постійній ціні зображена на графіку (рис. 6.4.1).

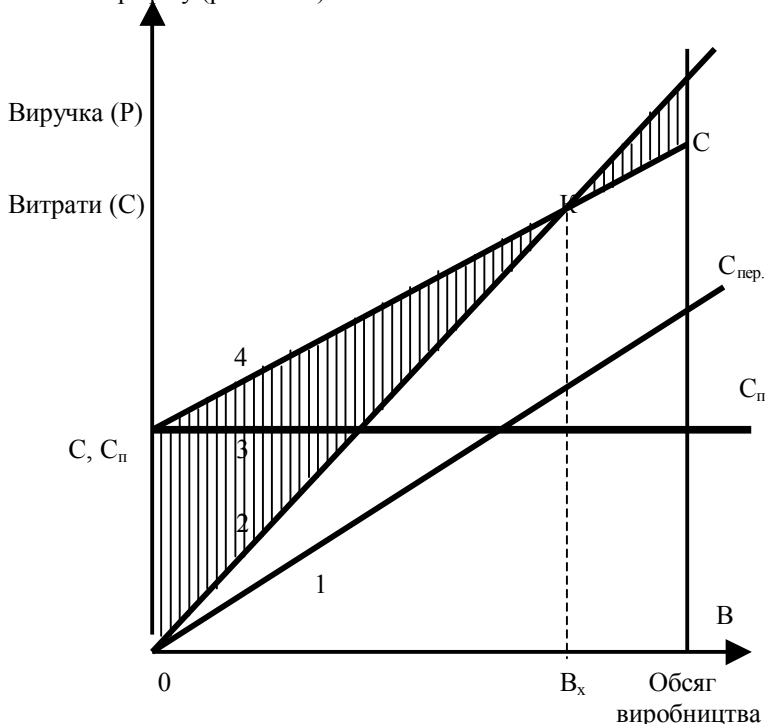


Рис. 6.4.1. Графік залежності собівартості продукції від обсягу виробництва та виручки від обсягу продажу

Лінія 1 відображає постійні витрати підприємства ($C_{\text{п}}$), які не залежать від обсягу виробництва (B). Лінія 2 характеризує зміну перемінних витрат ($C_{\text{пер.}}$), пропорційних обсягу виробництва. Ріст загальних витрат ($C = C_{\text{п}} + C_{\text{пер.}}$) при збільшенні виробництва продукції характеризується лінією 3, а збільшення виручки від реалізації (P) – лінією 4.

При повному обсязі виробництва (B_x) виручка від реалізації продукції тільки покриває товаровиробнику витрати на її виробництво (точка К.), тобто немає прибутку, ні збитку. Таким чином, обсяг виробництва в порівнянні B_x є мінімально необхідним обсягом продажу, при якому виручка рівна затратам. Збільшення обсягу виробництва B_x забезпечує прибуток, а зменшення – збиток.

Точка B_x називається **критичним об'ємом**, точка К називається **точкою беззбитковості** і вимірюється в грошовому виразі.

Точку беззбитковості розраховують за формулою

$$B_x = \frac{C_n}{\Pi - C_{\text{пер}}},$$

а поріг беззбитковості – за формулою

$$P = \Pi \cdot B_x = C_{\text{пер}} \cdot B_x.$$

При встановленні ціни за даною методикою за умови прямолінійної динаміки витрат і виручки її рівень визначають за формулою

$$\Pi = C_{\text{пер}} + \frac{C_n}{B_x}$$

Наприклад: при виробництві продукції постійні витрати (C_n) на одиницю складають 150 тис. грн., а перемінні – 250 грн. Ринкова ціна одиниці продукції складає 400 грн.

1. Визначаємо мінімальний обсяг продукції: $B_x = \frac{150000}{400 - 250} = 1000 \text{ од.}$

Це означає, що якщо буде вироблено і реалізовано 1000 одиниць продукції, то товаровиробник тільки покриє свої витрати.

2. Поріг беззбитковості: $P = 400 \cdot 1000 = 400 \text{ тис. грн.}$ Якщо при розробці нового товару і незмінних вихідних даних (C_n ; $C_{\text{пер}}$) буде виявлено попит в кількості 1000 одиниць продукції, то рівень ціни складе $\Pi = 250 + \frac{150000}{1000} = 400 \text{ грн.}$

Однак, кожен товаровиробник при плануванні своєї діяльності має за мету одержання певного прибутку. У цьому випадку виручка від реалізації ($\Pi \cdot B$) повинна покривати витрати ($C_n + C_{\text{пер}} \cdot B$) і забезпечити задану суму прибутку (Π_3).

$$C_n + C_{\text{пер}} \cdot B + \Pi_3 = \Pi \cdot B.$$

Тоді ціна одиниці товару і необхідний обсяг виробництва визначаються за формулами

$$C = C_{\text{пер}} + \frac{C_n + P_z}{B}; \quad B = \frac{C_n + P_z}{C - C_{\text{пер}}}.$$

Такий метод дозволяє аналізувати різноманітні варіанти співвідношення обсягу виробництва і цін, які передбачають одержання заданого прибутку і збережуть підприємство від збитків.

В умовах зміни ринкової кон'юнктури іноді виникає необхідність прийняття рішення про випуск і реалізацію відповідної продукції при зниженні ціни. Як поведе себе виробник: скоротить випуск і реалізацію цієї продукції чи буде продовжувати випуск і продавати продукцію за більш низькою ціною.

Для того, щоб прийняти вигідне рішення, необхідно провести аналітичне дослідження.

Наприклад.

Підприємство мало на рік пакет замовлень – 1000 одиниць за ціною 240 грн., а прибуток був передбачений на суму 40 тис. грн. Собівартість в розрізі витрат становить:

- | | |
|-----------------------------------------|----------------------------------|
| • матеріали – 23 грн./од. | $23 \times 1000 = 23$ тис. грн.; |
| • зарплата – 54 грн./од. | $54 \times 1000 = 54$ тис. грн.; |
| • накладні змінні витрати – 15 грн./од. | $15 \times 1000 = 15$ тис. грн.; |
| • накладні постійні витрати – | 88 тис. грн.; |

180 тис. грн.

Собівартість одного виробу становить 180 грн. (180 тис. грн.:1000).

У результаті скорочення замовлень обсяг виробництва цієї продукції становитиме лише 70% запланованого. Водночас виникає можливість додаткової реалізації 250 одиниць цієї ж продукції за нижчою ціною – 170 грн. Тобто ціна нижча від собівартості одиниці виробу.

Таблиця 6.4.2

Аналітичне дослідження випуску і реалізації продукції

Показники	За планом тис. грн.	При скороченні виробництва до 70% тис. грн.	При продажу на рівні 70% і додатковому замовленні, тис. грн.
Продаж	$240 \times 1000 = 240$	$240 \times 700 = 168$	$168 + (170 \times 250) = 210,5$
Собівартість:			
▪ матеріали;	23	$23 \times 700 = 16,1$	$16,1 + (23 \times 250) = 21,85$
▪ зарплата;	54	$54 \times 700 = 37,8$	$37,8 + (54 \times 250) = 51,3$
▪ накладні			
змінні витрати	15	$15 \times 700 = 10,5$	$10,5 + (15 \times 250) = 14,25$
▪ накладні			
постійні	88	88,0	88
витрати			
Разом	180	152,4	175,4
Прибуток	60	15,6	35,1

Розрахунки показують, що підприємству вигідніше прийняти рішення про додатковий випуск продукції в кількості 250 виробів, продати її за ціною, нижчою від собівартості, ніж скоротити випуск до 70%. Реалізація цього рішення дасть підприємству додатковий прибуток у розмірі 19,5 тис. грн. ($31,5 - 15,6$) (табл. 6.4.2).

Таким чином, підприємство має можливість накреслити оптимальні параметри виробничої програми, а значить – і визначити можливість формування портфеля замовлень лише після глибокого вивчення попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, розрахунку критичної маси продажу та можливості укладення договорів поставок на менш вигідних умовах.

6.5. АНАЛІЗ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ АГРАРНОГО РИНКУ ІЗ ЗБУТУ ПРОДУКЦІЇ

Важлива роль в організації продовольчого ринку належить підприємствам ринкової інфраструктури, які повинні виконувати функцію генераторів ринкових цін. Певною мірою це завдання в Україні виконане і слід тільки узагальнити наявний досвід та

визначити напрями подальшого розвитку центрів безпосереднього контактування, взаємодії операторів ринку.

Ринкова інфраструктура – це система підприємств, до яких відносяться: товарні біржі, торгові дома, аукціонні торги живою та племінною худобою, гуртова та гуртово-роздрібна торгівля плодово-овочевою продукцією, системи цінового моніторингу, продовольчі ринки населених пунктів тощо. Ці підприємства покликані обслуговувати процес ринкового товарообміну, забезпечувати його надійність, прозорість, стабільність.

Указом Президента України “Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку” від 6 червня 2000 року визначені основні завдання практичної роботи центральних та місцевих органів державної влади в напрямку вдосконалення ринкових стосунків всередині агропромислового комплексу України.

- У сільських населених пунктах – мережі пунктів заготівлі сільськогосподарської продукції, кредитних спілок, а також сільськогосподарських кооперативів, інших суб’єктів господарювання;

- У кожному районі – торгових домів, гуртово-роздрібних магазинів фірмової торгівлі;

- В Автономній Республіці Крим, містах з кількістю населення понад 100 тис. осіб. – мережі підприємств, що здійснюватимуть гуртову торгівлю сільськогосподарською продукцією (гуртові продовольчі ринки, постійно діючі ярмарки-виставки тощо);

- У містах і селищах – мережі підприємств, що здійснюватимуть роздрібну торгівлю сільськогосподарською продукцією і продовольством, зокрема магазинів фірмової торгівлі і торговельних центрів.

Найбільш “важкою” і непопулярною була і залишається схема збуту продукції через біржі. Причиною цього є несформованість біржового ринку сільгосппродукції.

За станом на 01.01.03. в регіонах України діяло 30 акредитованих товарних бірж, які надають послуги з укладання угод купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства для державних і регіональних потреб, а також укладання та реєстрації зовнішньоекономічних контрактів.

За даними Національної асоціації бірж України обсяги реалізації зернових та олійних культур урожаю 2002 року через біржовий ринок України становили за внутрішніми угодами 350,1 тис. тонн або 4,8 % від загального обсягу угод (в 2001 році – 952,5 тис. тонн, або 11,2 %),

за експортними угодами – 6971,8 тис. тонн, або 95,2 % (в 2001 році – 7525,5 тис. тонн, або 88,8 %).

На жаль, в нашій країні немає жодної справжньої товарної біржі.

У світі товарна біржа, znana також як ф'ючерсний ринок або ф'ючерсна біржа – організований ринок для купівлі-продажу контрактів на поставку товару у визначений час у майбутньому.

Не можна не зупинитись на характеристиці інших підприємств, які входять до складу ринкової інфраструктури.

Аукціон є організаційною формою публічного продажу майна чи товарів у визначений час і в установленому місці. Для продажу на аукціонах пропонується жива худоба, техніка, обладнання, засоби захисту рослин тощо.

В Україні проводяться аукціони племінної худоби. Вони діють на загальноукраїнському, обласному, районному рівнях. Аукціони племінної худоби стали одним із елементів ринку селекційно-племінної продукції великої рогатої худоби, які регулюють попит та пропозицію на племінну худобу. Аукціон допомагає виробникам тваринницької продукції ознайомитись із нововведеннями, новітніми досягненнями у всіх перспективних напрямках селекції, генетики, агробізнесу та запозичити їх чи порівняти з досягненнями власного господарства; мати орієнтир щодо ціни на племінну худобу при подальших продажах чи купівлі упродовж року поза аукціоном; налагодити нові контакти із суміжниками-постачальниками і покупцями сільськогосподарської продукції та послуг.

Аукціонна торгівля племінною худобою розвивається в Україні досить повільно з ряду причин, до яких слід віднести: дефіцит власних коштів у підприємств, які хочуть купити племінну худобу, недосконалість методики та механізму надання державних дотацій для часткового відшкодування господарствам-покупцям витрат, пов'язаних з придбанням племінних тварин на виставках-ярмарках, недосконалість правової бази, слабка рекламна кампанія та відсутність належної системи маркетингових служб.

Станом на 01.01.03. проведено 319 аукціонів живої худоби (39 в обласних центрах і 280 на районному рівні) і 2500 виставок-ярмарок.

Агроторгові дома вважаються найбільш наближеним до товаровиробника організаційно оформленим елементом ринкової інфраструктури. Суть діяльності агроторгових домів полягає в проведенні легальної торгівлі сільськогосподарською продукцією. На відміну від бірж агроторгові дома ведуть операції з реальним товаром, закупають навіть невеликі за обсягами, іноді нестандартні партії

продукції, підсортовують її, комплектують оптимальні партії для покупця вторинного внутрішнього ринку для експорту. В Україні вже діють 431 агроторговий дім. Виробники сільськогосподарської продукції можуть заснувати за власні внески агроторговий дім на кооперативних засадах, діяльність якого найбільш повною мірою відповідатиме інтересам засновників.

Агромагазини є найнижчою ланкою в ринковій інфраструктурі. Вони представляють інтереси сільськогосподарських товаровиробників, які виступають їх засновниками і реалізують через них власну продукцію. Основні завдання діяльності агромагазину: реалізація сільськогосподарської продукції, яка виробляється засновниками; реалізація продуктів харчування; торговельно-закупівельна діяльність; послуги населенню.

Гуртові продовольчі ринки створюються і діють у містах та промислових центрах. На них реалізується переважно плодоовочева продукція, картопля, баштанні культури, виноград, борошно, олія, цукор, крупи та ін. Характеризуючи таку форму торгівлі, можна відзначити, що здебільшого – це примітивно обладнані місця тимчасової торгівлі, де часто відсутня розфасовка відсортованої за якістю продукції, її упаковка. Відсутній будь-який захист вітчизняних товаровиробників від постійних продавців-імпортерів зарубіжних плодів, овочів, картоплі, хоч ця продукція нерідко поступається за смаковими якостями, але приваблює за зовнішнім виглядом.

На гуртових продовольчих ринках реалізується в середньому 40 % овочевої продукції, фруктів і ягід. Постачальниками продукції на ринки виступають особисті підсобні господарства. Вони виробляють понад 80 % овочів, плодів та ягід, 97 % картоплі та ще більше, ніж великі сільськогосподарські підприємства, відчувають недосконалість системи збуту продукції, що швидко псується і втрачає товарний вигляд.

Основною метою створення гуртового продовольчого ринку є формування ефективного ринкового механізму реалізації сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки товаровиробниками усіх форм власності, справляння позитивного впливу на якість продукції, рівень її кінцевої ціни та задоволення потреб споживачів; сприяння конкуренції на споживчому ринку.

На території України досить поширена форма торгівлі сільськогосподарською продукцією на продовольчих ринках населених пунктів. Продавцями тут виступають безпосередні виробники сільськогосподарської продукції, пропонуючи масовому покупцеві

широкий асортимент плодів, овочів, картоплі, а також молоко, сир, сметану, м'ясо, сало тощо за договірними цінами. На ринках попиту пропозиція відіграють основну роль щодо ціноутворення.

Як видно з вищевикладеного матеріалу, до повноцінної інфраструктури нам ще дуже далеко. Тому в регіонах потрібно максимально спрямувати зусилля на створення системи обслуговування на селі.

Головне завдання сьогодення полягає в тому, щоб створити для сільгоспвиробників хоча б мінімально необхідну інфраструктуру: торгові доми, заготівельні кооперативи, сервісні структури тощо. Для цього не треба надмірних зусиль і великих коштів. Селянам просто необхідно допомогти реалізувати вже вирощене.

Створена розгалужена інфраструктура аграрного ринку повинна забезпечувати формування гуртових партій сільськогосподарської продукції та просування їх від безпосередніх товаровиробників до організованих гуртових ринків. Це також сприятиме реалізації сільськогосподарської продукції на експорт безпосередньо сільськогосподарським товаровиробникам.

Контрольні питання

1. Основні завдання маркетингового аналізу.
2. Основні джерела даних для маркетингового аналізу.
3. Показники ретроспективної оцінки ринкових можливостей підприємства.
4. Оцінка ринків збуту продукції підприємства.
5. Етапи пошуку можливих партнерів.
6. Рівень ризику і ризик часу.
7. Основні параметри формування портфеля замовлень.
8. Суть цінової конкурентоспроможності.
9. Як визначають критичний обсяг продажу?
10. Складові ринкової інфраструктури.
11. Діяльність товарних бірж.
12. Продаж майна чи товарів на аукціонах.
13. Суть діяльності агроторгових домів.

7. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ

7.1. АНАЛІЗ СКЛАДУ ВИТРАТ ЗА ВСІМА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ

Собівартість – один з найважливіших показників господарської діяльності аграрних підприємств, оскільки показує, у що саме обходиться господарству виробництво відповідного виду продукції і наскільки економічно вигідним воно є в конкретних природо-економічних умовах господарювання.

Показник собівартості дає можливість глибоко аналізувати економічний стан підприємства і виявляти резерви підвищення ефективності виробництва. За інших однакових умов підприємство тим більше одержуватиме прибутку на одиницю продукції, чим нижча її собівартість і навпаки. Із зниженням собівартості зростає цінова конкурентоспроможність продукції, а отже, і зміцнюються позиції підприємства на товарному ринку.

Важливо зазначити й те, що прибутковість підприємства знаходиться в оберненій залежності від собівартості. З її зниженням зростає окупність витрат прибутком і створюються сприятливі умови для прискорення темпів розширеного відтворення та підвищення матеріальної заінтересованості працівників. Показник собівартості є важливим інструментом для розробки рекомендацій з удосконалення розміщення сільськогосподарського виробництва по природних зонах і мікронах України, а також для визначення перспектив розвитку підприємств щодо вибору ними найефективніших галузей.

Все це підвищує вимоги до аналізу собівартості, **завданням** якого є оцінка тенденцій зміни собівартості продукції рослинництва, виявлення причин, особливо внутрішніх, що зумовлюють її підвищення, розробка заходів, реалізація яких забезпечила б оптимізацію рівня собівартості.

Джерела інформації: дані статистичної звітності (форма № 50 - с.г.), дані бухгалтерського обліку, нормативно-довідкова література тощо.

У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції. З метою забезпечення єдиних методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності, а також дотримання додаткових підходів до визначення складу витрат і віднесення їх на собівартість

продукції в 2000 р. прийнято Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, в якому названі питання знайшли своє відображення і врегулювання. У загальноекономічному розумінні витрати звітного періоду, згідно з вказаним стандартом, визначаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власникам), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

Витрати, які несуть підприємства в процесі здійснення всіх видів своєї діяльності, є надзвичайно різноманітними. За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати можуть поділити на такі групи:

- операційні витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства;
- фінансові витрати;
- витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими;
- надзвичайні витрати.

Склад операційних витрат є також різноманітним, тому не всі вони включаються до виробничої собівартості продукції.

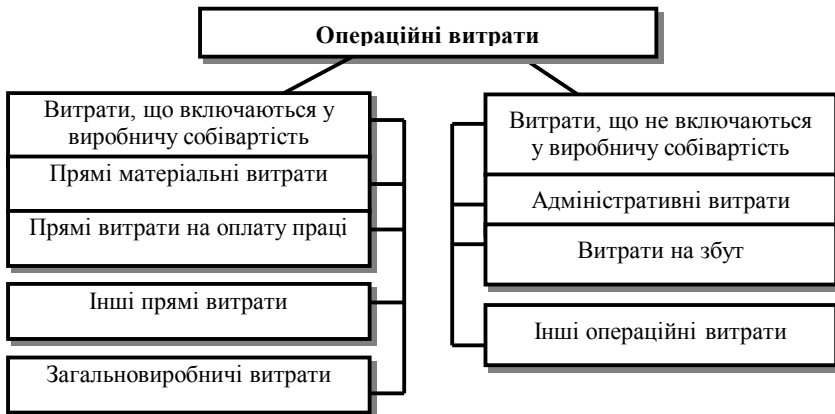


Рис. 7.1.1. Склад операційних витрат

До **прямих матеріальних витрат** включають вартість тих матеріальних ресурсів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат (продукції, робіт, послуг або виду діяльності підприємства).

До **матеріальних витрат** відносять продукцію промислового і сільськогосподарського походження, що використовується аграрними підприємствами в процесі агропромислового виробництва при створенні нових споживчих вартостей. Це, насамперед, витрати на насіння, корми, паливно-мастильні матеріали, добрива, отрутохімікати, підстилку, запасні частини, придбання інструменту, пристроїв й інших засобів і предметів праці, на забезпечення працівників спеціальним одягом, взуттям, захисними засобами.

До матеріальних витрат також відносять будівельні матеріали, тару і тарні матеріали, купівельні напівфабрикати та комплектуючі виробу, допоміжні та інші матеріали.

Специфічним видом матеріальних витрат є витрати підприємств на оплату робіт і послуг виробничого характеру, які виконуються сторонніми підприємствами та організаціями.

До складу **прямих витрат на оплату праці** включають заробітну плату та інші виплати працівникам, безпосередньо зайнятим на виробництві продукції (виконанні робіт, наданні послуг), які можуть бути прямо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До **інших прямих витрат** відносять усі інші витрати, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. Найважливішими з них у сільськогосподарському виробництві є орендна плата за майно і за земельні ділянки, амортизація основних засобів, відрахування на соціальні заходи. У промисловості до цих витрат, крім останніх двох, відносять витрати від браку, які становлять вартість остаточно забраковані продукції, та витрати на виправлення браку за вирахуванням остаточно забракованої продукції за справедливою вартістю тощо.

Загальновиробничі витрати охоплюють досить широке коло витрат, зокрема витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, бригадами, фермами, дільницями, відрахування на соціальні заходи і медичне страхування вказаного апарату, витрати на службове відрядження персоналу цехів, бригад тощо), амортизацію основних засобів загальновиробничого призначення, орендну плату за основні засоби та інші необоротні активи зазначеного призначення, витрати на вдосконалення технології й організації виробництва, витрати на опалення, освітлення,

водопостачання та інше утримання виробничих приміщень, і деякі інші витрати. Загальноновиробничі витрати між окремими об'єктами витрат розподіляються пропорційно до суми прямих витрат (без витрат основних матеріалів: кормів, насіння, сировини).

Адміністративні витрати – це такі загальногосподарські витрати, які спрямовані на управління підприємством в цілому та його обслуговування. Вони займають досить велику питому вагу серед операційних витрат, що не включаються до виробничої собівартості продукції. До складу адміністративних витрат відносять витрати на утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; загальнокорпоративні витрати (представницькі витрати, витрати на проведення річних зборів тощо); витрати на утримання основних засобів, нематеріальних активів загальногосподарського використання; оплату аудиторських, юридичних та інших послуг; витрати на зв'язок, на відрядження апарату управління підприємством; витрати на врегулювання спорів у судових органах та деякі інші витрати.

Витрати на збут продукції (робіт, послуг). В умовах ринкової економіки ці витрати набувають особливого значення через дію відомого ринкового принципу: головне – не виробити товар, а його продати. Тому сума цих витрат тепер формується за рахунок не лише традиційних витрат, таких як витрати на пакування і затарювання готової продукції, на її транспортування, перевалку і страхування, на утримання основних засобів, пов'язаних з реалізацією товару, а й витрат, що відіграють важливу роль у просуванні готової продукції на ринок: витрат на рекламу і дослідження ринку, комісійні винагороди торговим агентам, продавцям фірмових магазинів та ін.

До **інших операційних витрат**, що не включаються у виробничу собівартість продукції, відносять суми безнадійної дебіторської заборгованості, втрати від операційної курсової різниці (зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, пов'язаними з операційною діяльністю підприємства); витрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пеня, неустойка; витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення, собівартість реалізованих виробничих запасів і деякі інші витрати.

Фінансові витрати включають витрати на виплату процентів за користування кредитами і процентів за випущені облігації та витрати за фінансовою орендою.

До **інших витрат** відносять собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необоротних активів за їх залишковою вартістю та реалізованих майнових комплексів, втрати від переоцінки курсових різниць, суми оцінки необоротних активів і фінансових інвестицій та деякі інші витрати звичайної діяльності.

Надзвичайні витрати виникають у результаті появи надзвичайних подій, які відрізняються від звичайної діяльності і не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному періоді.

7.2. ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Щоб встановити причини зміни рівня собівартості продукції, вивчають фактори, які впливають на нього. Рівень собівартості продукції рослинництва і тваринництва залежить від двох комплексних факторів – виходу продукції і витрат на її виробництво.

Для нейтралізації впливу площі посіву і поголів'я при розрахунку кількісного впливу основних факторів на рівень собівартості, вихід продукції і витрати беруть у розрахунку на 1 га посіву та 1 голову тварин.

Отже, основними факторами впливу на рівень собівартості 1 ц продукції рослинництва будуть: витрати на 1 га посіву і урожайність; у тваринництві – витрати на 1 голову і продуктивність 1 голови.

При виявленні впливу головних факторів на собівартість продукції, необхідно врахувати, що характер впливу факторів різносторонній, зокрема, витрати на 1 га, 1 голову впливають прямо пропорційно, а урожайність, продуктивність 1 голови – обернено пропорційно.

Аналіз даних табл. 7.2.1 свідчить про зниження собівартості озимої пшениці на 0,62 грн. При поглибленні аналізу визначимо кількісний вплив головних факторів на зміну собівартості.

У результаті підвищення витрат на 1 га посіву на 84 грн., собівартість збільшилась на 2,3 грн.

Підвищення урожайності на 1,8 ц/га сприяло зниженню собівартості на 2,92 грн. Отже, фактори по-різному вплинули на зміну собівартості.

У результаті аналізу собівартості 1 ц молока, виявлено підвищення собівартості на 4,12 грн.

Таблиця 7.2.1

**Аналіз впливу головних факторів на собівартість окремих видів
сільськогосподарської продукції**

Вид продукції	Витрати на 1 га;			Урожайність, ц/га			Собівартість 1 ц продукції, грн.			Відхилення (+;-)		
	витрати на 1 голову, грн.			продуктивність 1 голови, ц.			план	умов- но	фак- тично	всього	за рахунок	
	план	фак- тично	відхилення (+;-)	план	фак- тично	відхилен- ня (+;-)					витрат	У ; П
Озима пшениця	2183	2267	+84	36,5	38,3	+1,8	59,81	62,11	59,19	-0,62	+2,3	-2,92
Молоко	2292	2380	+88	29,3	28,9	-1,4	78,23	81,23	82,35	+4,12	+3	+1,12

За рахунок збільшення витрат на 1 голову на 88 грн., собівартість 1 ц молока підвищилась на 3 грн. Зниження продуктивності 1 голови на 1,4 ц, стало наслідком підвищення собівартості на 1,12 грн.

Збільшення грошово-матеріальних витрат на 1 голову молочного стада спричинено перевитратами по певних статтях витрат, які включено в собівартість 1 ц молока. Тому наступним етапом аналізу є визначення причин цих перевитрат та причин зниження продуктивності 1 голови тварин.

7.3. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ЗА ЕЛЕМЕНТАМИ ТА СТАТТЯМИ ВИТРАТ

Для виявлення першопричин, які зумовили невиконання (невиконання) плану собівартості, аналізують статті витрат (табл. 7.3.1).

При поглибленому аналізі, необхідно мати на увазі, що причинами перевитрат за окремими статтями можуть бути:

оплата праці – дотримання норм виробітку, зокрема, якщо вони знижуються безпідставно, перехід на підвищені тарифні ставки, приписки і допущені ненавмисні помилки при нарахуванні основної і додаткової оплати праці, заміна частини механізованих робіт ручними, пересів культур та ін. У тваринництві, аналогічно, зниження норм обслуговування худоби, якщо вона розміщена не в типових, а в пристосованих приміщеннях.

Таблиця 7.3.1

Аналіз структури собівартості молока в звітному році

Стаття витрат	План			Фактично			Відхилення (+;-) на 1 ц молока	
	всього витрат на молоко, грн.	структура витрат, %	витрати на 1 ц молока, грн.	всього витрат на молоко, грн.	структура витрат, %	витрати на 1 ц молока, грн.	%	грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оплата праці	380041	34,7	27,15	370849	35,1	28,9	+0,4	+1,75
Засоби захисту тварин	5476	0,5	0,39	6339	0,6	0,49	+0,1	+0,1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Корми	341709	31,2	24,41	379302	35,9	29,56	+4,7	+5,15
Роботи і послуги	63523	5,8	4,54	4226	0,4	0,33	-5,4	-4,21
Утримання основних засобів	169759	15,5	12,13	195462	18,5	15,23	+3,0	+3,1
Організація виробництва і управління	73380	6,7	5,24	66563	6,3	5,19	-0,4	-0,05
Інші витрати	61332	5,6	4,37	33810	3,2	2,64	-2,4	-1,73
Всього	1095220	100	78,23	1056551	100	82,35	-	+4,12

Тому доцільно проводити за цією статтею факторний аналіз з використанням кількісного фактора, зокрема, витрат людино-годин на 1 ц продукції, який характеризує рівень продуктивності праці та цінового фактора, який характеризує розмір оплати праці на 1 людино-годину, тобто рівень оплати праці (табл. 7.3.1).

Аналіз впливу кількісного і цінового фактора на собівартість молока за статтею “Оплата праці” приводить до висновку, що оплата праці на 1 ц фактично становить 28,9 грн., що на 1,75 грн. більше, ніж було заплановано (табл.7.3.2).

За рахунок зниження продуктивності праці (збільшенні затрат люд.-год на 1 ц) на 0,35 люд.-год., оплата праці на 1 ц молока підвищилась на 1,21 грн. Підвищення рівня оплати праці операторів машинного доїння і скотарів на 0,07 грн., сприяло збільшенню оплати праці на 1 ц на 0,54 грн.

Таблиця 7.3.2

Аналіз впливу кількісного і цінового фактора на собівартість молока за статтею “Оплата праці”, грн.

Витрати людино-годин на 1 ц молока			Оцінка 1 людино-години			Оплата праці в розрахунку на 1 ц молока			Відхилення від плану (+;-)		
план	фактично	(+;-)	план	фактично	(+;-)	план	умовно	фактично	всього	в т. ч. за рахунок зміни	
										продуктивн. праці	рівня оплати праці
7,64	7,99	+0,35	3,55	3,62	+0,07	27,15	28,36	28,9	+1,75	+1,21	+0,54

Добрива, насіння (корми у тваринництві): перевитрати можуть пояснюватися як збільшенням норм висіву насіння, внесенням добрив, так і підвищенням цін за 1 ц насіння чи добрив. При цьому перевитрати насіння будуть оправданими, якщо це є наслідком зниження його якості, а підвищення ціни може бути результатом заміни власного насіння купленим, дорожчим. Збільшення внесення добрив у натурі не можна вважати негативним явищем, оскільки це окупиться підвищеною урожайністю. Причинами перевитрати кормів можуть бути неякісність їх, що супроводжується зниженням окупності, а можливо безгосподарським використанням їх. Підвищення ціни 1 ц кормів є результатом невиконання плану зниження собівартості власних кормів чи заміни їх купленими, дорожчими. Подібно до оплати праці доцільно визначити вплив якісних і цінових факторів за цими статтями. Такими статтями будуть норма висіву, внесення добрив та ціна 1 ц, а по кормах – витрати ц к. од. на 1 ц продукції, які характеризують зоотехнічну окупність кормів та ціна 1 ц к. од.

Таблиця 7.3.3

Аналіз впливу кількісного і цінового фактора на собівартість молока за статтею “Корми”, грн.

Витрати ц к. од. на 1 ц молока			Вартість 1 ц к. од. в раціоні для корів			Вартість кормів у розрахунку на 1 ц молока			Відхилення від плану (+;-)		
план	фак- тич- но	від- хи- лен- ня (+;-)	план	фак- тично	від- хи- лен- ня (+;-)	план	умов- но	фак- тич- но	всьо- го	в т. ч. за рах. зміни	
										окуп- ності кормів	ціни 1 ц к. од.
1,4	1,6	+0,2	17,44	18,48	+1,04	24,41	27,9	29,56	+5,15	+3,49	+1,66

У результаті аналізу впливу кількісного і цінового фактора на собівартість молока за статтею “Корми” (табл. 7.3.3.), виявлено наступне: за рахунок зниження зоотехнічної окупності кормів на виробництво молока на 0,2 ц к. од., його собівартість підвищилась на 3,49 грн.

У результаті підвищення ціни 1 ц к. од. у раціонах корів на 1,04 грн., собівартість 1 ц молока підвищилась на 1,66 грн. Сума

відхилень дає загальну перевитрату по статті “Корми” в сумі 5,15 грн.

Засоби захисту рослин та тварин: необхідно дотримуватись норм внесення пестицидів, витрат медикаментів на 1 голову. Якщо ж розповсюджені інфекційні захворювання, масове поширення шкідників, то доводиться норми витрачання засобів захисту рослин і тварин збільшувати.

Роботи і послуги включають послуги автотранспорту, живої тягової сили, електропостачання та ін. Їх розмір залежатиме від обсягу наданих послуг та собівартості одиниці послуг.

Утримання основних засобів: розмір витрат може залежати, зокрема по пальному, не від підприємства, якщо має місце підвищення відпускних цін. Але на підприємстві не слід допускати перевитрати пального на один умовний гектар. З підвищенням цін на пальне і введенням нових норм амортизаційних відрахувань витрати на утримання основних засобів у цілому зростають.

Витрати на управління і обслуговування виробництва будуть залежати як від розміру їх на 1 грн. прямих витрат, так і від загальної суми накладних витрат, тобто, якщо накладні витрати перевитрачаються, то їх питома вага підвищується.

Згідно з даними аналізу структури собівартості 1 ц молока (табл. 7.3.3) виявлено перевитрати по оплаті праці (0,4%), засобах захисту тварин (0,1%), кормах (4,7%), утриманню основних засобів (3,0%). Причини цих перевитрат обґрунтовані вище. Використовуючи кількісні й цінові фактори, можна конкретніше обґрунтувати відхилення за основними статтями.

7.4. АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОДНУ ГРИВНЮ ТОВАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Використання цього показника зумовлене:

по-перше, тим, що він усуває неоднакові підходи до старої та нової продукції й уможливорює встановлення єдиного завдання для зниження собівартості, яке охоплює як порівнянню, так і непорівнянню продукцію;

по-друге, він забезпечує зв'язок собівартості з плановим прибутком, утворюючи з ним органічну єдність;

по-третє, він дає змогу простежити динаміку зниження собівартості за кілька років.

Витрати на одну гривню продукції визначаються як відношення планових чи фактичних витрат на виготовлення продукції до її вартості в оптових цінах підприємства (табл. 7.4.1).

Таблиця 7.4.1

Витрати на одну гривню продукції

№ з/п	Показники	План	Фактичний випуск продукції			факт.
			планові норми і планові ціни	у планових цінах	чинні ціни на матеріали і планові на продукцію	
1	Обсяг продукції в порівнянних оптових цінах	8400	8470	8470	8470	8500
2	Собівартість продукції, тис. грн.	6783	6864	6958	7145	7145
3	Витрати на 1 грн. продукції (р.2 : р.1), коп.	80,75	81,04	82,15	84,36	84,06

Наведені в табл. 7.4.1 дані показують, що на підприємстві – об'єкті аналізу собівартість продукції проти плану зросла на 362 тис. грн. (7145 – 6783), або на 5,34 %. Витрати на 1 грн. продукції зросли на 3,31 коп. (84,06 – 80,75), або на 4,10 % $[(84,06 - 80,75) 100] : 80,75$. Темпи зростання витрат значно випереджали темпи зростання обсягу продукції (5,34 % проти 1,19 %). Це свідчить про великі непродуктивні витрати. На відхилення фактичних витрат від планових впливають такі чинники:

- а) зміна структури асортименту виготовленої продукції;
- б) зміна рівня витрат (норм витрат) у собівартості окремих її видів;
- в) зміна оптових цін на спожиті матеріали, паливо, зміна транспортних тарифів;
- г) зміна цін на продукцію.

Промислові підприємства випускають вироби з різним рівнем рентабельності. Підвищення питомої ваги виробів з нижчим (ніж у середньому на підприємстві) рівнем рентабельності призводить до підвищення витрат на гривню товарної продукції, і навпаки. Щоб визначити розмір впливу зміни структури асортименту випущеної продукції, необхідно від планових витрат на гривню продукції за фактичної структури асортименту відняти витрати за планом. На підприємстві вплив цього чинника становить 0,29 коп. (81,04 – 80,75),

тобто підвищення питомої ваги менш рентабельних виробів призвело до збільшення витрат на гривню товарної продукції на 0,29 копійки.

Для виявлення впливу зміни норм витрат матеріалів на кожний виріб необхідно з витрат на 1 грн. продукції, що їх розраховано за фактичними витратами і плановими цінами, відрахувати планові витрати на фактичний випуск і асортимент продукції. Наше підприємство під впливом цього фактора збільшило витрати на кожну гривню продукції на 1,11 коп. (82,15–81,04).

Вплив зміни оптових цін на матеріали і тарифів на вантажні перевезення визначається як різниця між фактичними витратами на гривню продукції за цінами, що реально існують у звітному році, і тими, що їх було закладено в план. За рахунок зміни оптових цін на спожиті матеріальні цінності і тарифів на вантажні перевезення підприємство допустило зростання витрат на 2,25 коп. (84,36 – 82,15).

Зниження витрат на 1 грн. продукції за рахунок оптових цін на продукцію визначаємо так: із витрат на 1 грн. продукції, обрахованих у чинних цінах, відраховуємо витрати в чинних цінах на матеріали і в планових цінах – на продукцію. Підвищення ціни на продукцію зменшило витрати на 1 грн. продукції на 0,30 коп. (84,06 – 84,36) або на 0,37 %.

Аналіз показав, що підприємство підвищило собівартість продукції за рахунок безгосподарності (зайві витрати) і зростання цін на матеріали. Ці перевитрати воно частково покрило за рахунок підвищення цін на свою продукцію. Отже, підприємство – об'єкт аналізу – є наочним прикладом поганого господарювання.

Нині багато фірм в Україні змушені постійно підвищувати ціни. Вони роблять це, усвідомлюючи, що зростання цін спричиняє незадоволення споживачів, дистриб'юторів та торгового персоналу. Однією з головних причин цього є стійке зростання витрат, зумовлене стійкою інфляцією. Зростання витрат, що перевищує темп зростання продуктивності праці, призводить до зниження норм прибутку та змушує фірми регулярно збільшувати ціни. Часто до підвищення цін призводять постійні інфляційні очікування або побоювання запровадження державного контролю над цінами. Іншою причиною цього є наявність надмірного попиту. Коли фірма не може повністю задовольнити потреби своїх замовників, вона може підняти ціни, увести нормований розподіл товару або зробити і те й інше одночасно. Ціни можна збільшити практично непомітно, скасувавши знижки та поповнивши асортимент дорожчими видами товару, а можна зробити це і не маскуючись.

Таблиця 7.4.2

Розрахунок впливу окремих факторів на зміну собівартості продукції

№ з/п	Фактор	Витрати на 1 грн. продукції		Виробнича собівартість продукції	
		розрахунок впливу факторів	величина впливу, грн.	розрахунок впливу факторів	величина впливу, тис. грн.
1.	Зміна обсягу випуску продукції	X	X	$80,75 \times (8500 - 8400)$	+80.7
2.	Зміна структури асортименту продукції	81,04 – 80,75	0,29	$0,29 \times 8500$	+25
3.	Зміна собівартості виробів	82,15 – 81,04	+1,11	$1,11 - 8500$	+94.3
4.	Зміна оптових цін на матеріали і тарифи	84,36 – 82,15	+2,21	$2,21 \times 8500$	+188
5.	Зміна цін на продукцію	84,06 – 84,36	-0,30	$-0,30 \times 8500$	-26
Усього		84,06 – 80,75	+3,31	$7145 - 6783$ $3,31 \times 8500$	+362 +281,3

На наступному етапі аналізу виявляється вплив кожного фактора на абсолютне відхилення повної фактичної собівартості всієї продукції від планової. Для цього абсолютні відхилення витрат на одну гривню продукції кожного фактора помножуємо на фактичний випуск продукції в оптових цінах підприємства. Треба, однак, пам'ятати, що на абсолютне відхилення фактичної собівартості всієї продукції від планової, крім перелічених вище факторів, впливає зміна обсягу випуску продукції. Цей вплив визначається як добуток планової собівартості гривні продукції та абсолютного відхилення фактичного обсягу випуску від планового (табл. 7.4.2).

Отже, надпланове зростання собівартості продукції на підприємстві склалося під впливом позитивних і негативних факторів. Якщо надпланова собівартість виробів цілком залежить від незадовільної роботи підприємства, то зміна оптових цін на матеріали і зміна тарифів не залежать від нього. Зростання обсягу виробництва за інших однакових умов об'єктивно веде до абсолютного збільшення собівартості всієї продукції, тому це явище не розглядається як недолік у роботі спеціалістів підприємства.

7.5. ШЛЯХИ І РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

При обґрунтуванні шляхів зниження собівартості сільськогосподарської продукції, насамперед, потрібно пам'ятати, що з підвищенням урожайності культур і продуктивності тварин знижується собівартість. Отже, фактори, що зумовлюють таке підвищення, можна розглядати як фактори зниження собівартості сільськогосподарської продукції. Серед них особливе значення мають:

- впровадження прогресивних систем землеробства, науково обґрунтованих сівозмін і передової технології виробництва;
- послідовна інтенсифікація виробництва шляхом раціональної хімізації і докорінного поліпшення землі;
- впровадження у виробництво кращих сортів сільськогосподарських культур і порід тварин, дотримання всіх вимог агротехніки і передових способів утримання тварин;
- зміцнення кормової бази тваринництва, дотримання зоотехнічних вимог під час складання раціонів щодо збалансованості протеїном, мінеральними речовинами, іншими поживними компонентами;
- удосконалення галузевої структури підприємств з орієнтацією на вимоги ринку, досягнення при цьому раціональної концентрації виробництва, що забезпечує краще використання ресурсів, більш швидко запровадження досягнень науки, техніки, передової практики.

Важливим фактором зниження собівартості продукції є підвищення продуктивності праці на основі комплексної механізації та автоматизації виробництва і раціональної побудови організаційної структури приватних підприємств, впровадження в них досконалого внутрішньогосподарського економічного механізму та ефективних орендних відносин.

Необхідно також забезпечити ефективніше використання машинно-тракторного парку, транспортних засобів, живої тяглової

сили. Це дасть змогу скоротити потреби в них до раціонального рівня, зменшити витрати на амортизацію та ремонти, а через це здешевити виробництво продукції.

Значні резерви зниження собівартості криються в суворому дотриманні режиму економії при використанні матеріально-грошових засобів у процесі виробництва сільськогосподарської продукції. Практика переконує, що в підприємствах, де контролюється економне використання оборотних фондів, де не допускаються втрати врожаю при збиранні і транспортуванні, збереженні насіння, садивного матеріалу, кормів, значно менше витрачається коштів на одиницю продукції.

Істотного зниження собівартості продукції можна досягти завдяки вдосконаленню системи управління виробництвом і впровадженню наукової організації праці. Ці заходи забезпечують зменшення накладних витрат, а отже, і зниження собівартості продукції. Важливу роль тут відіграють і такі соціально-економічні фактори, як підвищення кваліфікації кадрів, матеріальна заінтересованість працівників у результатах своєї праці, широке використання моральних стимулів.

Розглянуті фактори зниження собівартості продукції окреслюють лише загальні напрями скорочення витрат на її виробництво. У кожному підприємстві необхідно передбачити конкретні заходи щодо здійснення режиму економії і бережливості, підвищення врожайності культур і продуктивності тварин, враховуючи місцеві природно-економічні умови.

Контрольні питання

1. Назвіть завдання і джерела аналізу витрат виробництва.
2. Як поділяють витрати за характером виникнення та функціональним призначенням?
3. Які витрати відносять до операційних, обґрунтуйте їх склад?
4. Як визначити кількісний вплив головних факторів на зміну собівартості?
5. Назвіть причини перевитрат за статтями витрат.
6. У чому полягають особливості аналізу витрат на одну гривню товарної продукції?
7. Назвіть основні шляхи зниження витрат виробництва.

8. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. АНАЛІЗ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Серед показників, що характеризують діяльність підприємства, прибуток займає особливе місце. Він є найбільш узагальнюючим результативним показником і характеризує ефективність використання капіталу. Прибуток є джерелом зростання власного капіталу. За рахунок прибутку формуються показники фінансової стійкості підприємства. В умовах ринку підприємець вкладає капітал в ті галузі, що дають максимум прибутку. А тому під час аналізу прибуток досліджують особливо детально з метою виявлення резервів його зростання.

Основні завдання аналізу фінансових результатів:

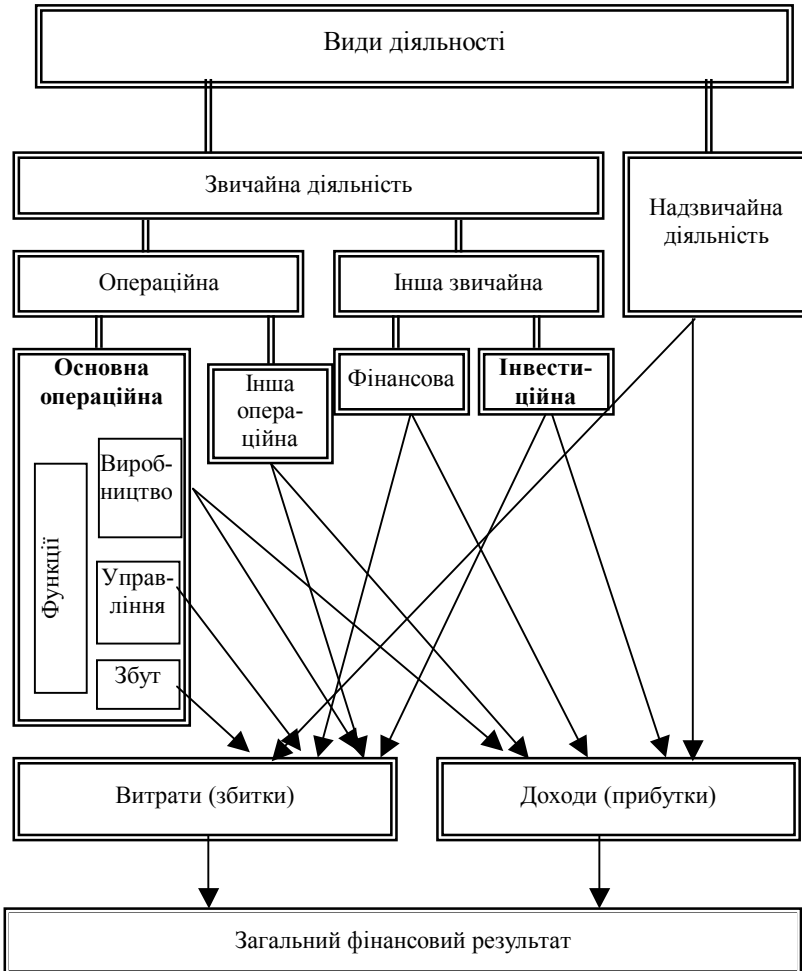
1. Дослідження звіту про фінансові результати діяльності підприємства;
2. Аналіз суми прибутку по видах реалізованої продукції;
3. Аналіз суми грошових надходжень по видах діяльності;
4. Аналіз суми виручки від реалізації продукції;
5. Аналіз показників рівня рентабельності підприємства і окремих видів реалізованої продукції;
6. Аналіз використання прибутку.

Під час аналізу фінансових результатів використовують такі джерела:

1. Звіт про фінансові результати;
2. Звіт про рух грошових коштів;
3. Звіт про власний капітал;
4. Форма №50 державної статистичної звітності “Основні показники роботи сільгосппідприємств”;
5. Регістри синтетичного і аналітичного обліку доходів і витрат діяльності підприємства.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є прибуток. Його визначають під час складання звіту про фінансові результати. А тому аналіз суми прибутку доцільно почати з вивчення звіту про фінансові результати, де дано алгоритм формування суми чистого прибутку.

Класифікація доходів (прибутків) і витрат (збитків) діяльності підприємства



Звіт про фінансові результати підприємства побудований з урахуванням видів діяльності. Вона поділяється на звичайну і надзвичайну. Звичайна діяльність в свою чергу поділяється на

операційну, фінансову та інвестиційну. Операційна діяльність поділяється на основну операційну і іншу операційну (табл. 8.1.1).

Відповідно до класифікації доходів і витрат звіт про фінансові результати підприємства поділяється на п'ять частин.

У першій частині звіту визначають валовий прибуток від реалізації продукції, робіт і послуг (різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції, робіт і послуг і собівартістю реалізованої продукції, робіт і послуг).

У другій – визначають фінансовий результат від операційної діяльності (до валового прибутку від реалізації продукції, робіт і послуг додають інші операційні доходи і віднімають інші операційні витрати, адміністративні витрати і витрати на збут).

У третій – визначають фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (до фінансового результату від операційної діяльності додають доходи від фінансової та інвестиційної діяльності і віднімають витрати від фінансової та інвестиційної діяльності).

У четвертій – відображено фінансовий результат від звичайної діяльності після оподаткування (фінансовий результат від звичайної діяльності за мінусом податку на прибуток).

Сільськогосподарські підприємства четвертого розділу звіту про фінансові результати підприємства не заповнюють у зв'язку з особливістю визначення прибуткового податку. Сільськогосподарські товаровиробники сплачують фіксований сільськогосподарський податок (ФСП), в склад якого входить і податок на прибуток. Нарахована сума ФСП є одним із видів загальновиробничих витрат. У кінці звітного року ФСП розподіляється між об'єктами обліку витрат продукції рослинництва пропорційно до площі угідь, зайнятих відповідними культурами.

У п'ятій частині – відображено надзвичайні доходи і витрати та податок з надзвичайного прибутку.

У підсумку звіту про фінансові результати визначають суму чистого прибутку підприємства (до фінансового результату від звичайної діяльності після оподаткування додають прибуток від надзвичайної діяльності за мінусом податку з надзвичайного прибутку).

Основний прибуток підприємство одержує від реалізації продукції, робіт і послуг, але інші види діяльності можуть робити значний вплив на суму чистого прибутку, збільшуючи або зменшуючи його.

З урахуванням цього зробимо аналіз звіту про фінансові результати ПСП “Зоря” (табл. 8.1.2).

Аналіз звіту про фінансові результати

Перелік показників	Показники, тис. грн.		
	минулий рік	звітний рік	зміни (+; -)
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4586	10378	+5792
2. Податок на додану вартість	764	1730	+966
3. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3822	8648	+4826
4. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3286	6322	+3036
5. Валовий (прибуток +, збиток -)	536	2326	+1790
6. Інші операційні доходи	1148	970	-178
7. Адміністративні витрати	177	278	+101
8. Витрати на збут	-	-	-
9. Інші операційні витрати	998	2003	+1005
10. Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток +, збиток -)	509	1015	+506
11. Доходи від участі в капіталі	-	-	-
12. Інші фінансові доходи	-	-	-
13. Інші доходи	-	201	+201
14. Фінансові витрати	14	3	-11
15. Втрати від участі в капіталі	-	-	-
16. Інші витрати	-	200	+200
17. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток +, збиток -)	495	1013	+518
18. Податок на прибуток від звичайної діяльності	-	-	-
19. Фінансовий результат від звичайної діяльності (прибуток +, збиток -)	495	1013	+518
20. Надзвичайні: доходи	-	-	-
витрати	-	-	-
21. Податок з надзвичайного прибутку	-	-	-
22. Чистий прибуток (+), збиток (-)	495	1013	+518

У минулому році ПСП “Зоря” одержало 495 тис. грн. чистого прибутку, а в звітному році 1013 тис. грн. Прибуток зріс на 518 тис. грн., або майже в два рази.

Найбільший вплив на загальний фінансовий результат підприємства робить фінансовий результат (валовий прибуток) від реалізації продукції. Так в ПСП “Зоря”, як видно із звіту про фінансові результати, валовий прибуток зріс на 1790 тис. грн. Це трапилося під впливом дії двох факторів:

- на 5792 тис. грн. зросла сума виручки від реалізації продукції, робіт і послуг (10378–4580);
- на 3036 тис. грн. зросла собівартість реалізованої продукції, робіт і послуг (6322–3286).

Оскільки темпи росту виручки (2,26 рази) перевищили темпи збільшення собівартості (1,92 рази), то в загальному валовий прибуток зріс у понад чотири рази.

Наступним етапом є аналіз динаміки та структури доходів і витрат, який дозволить виявити основні фактори, які формували фінансовий результат.

Фінансові результати підприємства залежать від суми доходів, їх складу і структури. Аналізуючи доходи підприємства (табл. 8.1.3) необхідно відмітити, що в звітному році їх сума склала 11549 тис. грн., що на 5589 тис. грн. більше ніж в базисному році.

Таблиця 8.1.3

Аналіз звіту про фінансові результати

Показник, тис. грн.	Базисний рік		Минулий рік		Звітний рік		Відхилення +; -	
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції	4940,0	82,9	4586,0	80,0	10378,0	89,9	+4708,0	+7,0
2. Операційні доходи	1020,0	17,1	1148,0	20,0	970,0	8,4	-50,0	-8,7
3. Дохід від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-

1	2	3	4	5	6	7	8	9
4. Інші фінансові доходи	-	-	-	-	201,0	1,7	+201,0	+1,7
5. Інші доходи від звичайної діяльності	-	-	-	-	-	-	-	-
6. Надзвичайні доходи								
Усього доходів	5960,0	100	5734,0	100	11549,0	100	+5589	-

Для підприємства це є позитивним, оскільки впливає на покращення фінансових результатів.

У структурі витрат підприємства найбільша питома вага належить собівартості реалізованої продукції в базисному році 58,8 %, в звітному – 60 %, яка в динаміці збільшується на 1,2 %, або 3372 тис. грн.

Таблиця 8.1.4

Аналіз структури витрат та відрахувань, тис. грн.

Показник, тис. грн.	Базисний рік		Минулий рік		Звітний рік		Відхилення звітного року до базисного	
	сума тис. грн.	%	сума тис. грн.	%	сума тис. грн.	%	тис. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Податок на додану вартість	710,0	14,1	764,0	14,6	1730,0	16,4	+1020	+2,3
Акцизний збір	-	-	-	-	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції	2950,0	58,8	3286,0	62,7	6322	60,0	+3372	+1,2
Адміністративні витрати	179,0	3,6	177,0	3,4	278,0	2,6	+99	-1,0
Витрати на збут	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші операційні витрати	1172,0	23,3	998,0	19,0	2003,0	19,0	+831	-4,3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Фінансові витрати	10,0	0,2	14,0	0,3	3,0	-	-7,0	-0,2
Витрати від участі в капіталі	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші витрати	-	-	-	-	200	2,0	+200	+2,0
Надзвичайні витрати	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього витрат і відрахувань	5021	100	1499,8	100	10536	100	5515	-

Також збільшились витрати операційної діяльності на 831 тис. грн., та надзвичайні витрати, які спостерігались лише в звітному році – 200 тис. грн., на 99 тис. грн. зросли адміністративні витрати.

У загальному сума витрат підприємства збільшилась у звітному році на 5515 тис. грн.

Враховуючи дані табл. 8.1.3 і 8.1.4 зробимо висновок, що в базисному році прибуток становить 939 тис. грн. (5960 – 5021), а в звітному – 1013 тис. грн. (11549 – 10536).

8.2. АНАЛІЗ СУМИ ПРИБУТКУ ЗА ВИДАМИ РЕАЛІЗОВАНОЇ ПРОДУКЦІЇ

На суму прибутку по кожному виду реалізованої продукції впливають три фактори:

1. Кількість реалізованої продукції;
2. Середня реалізаційна ціна за 1 ц;
3. Виробнича собівартість одиниці продукції.

Суму прибутку можна розглядати як добуток від множення першого фактора на різницю між другим і третім фактором, тобто на прибуток на одиницю продукції. Перший і другий фактори впливають на суму прибутку прямо пропорційно, а третій фактор обернено пропорційно. Це означає, що при зростанні кількості реалізованої продукції і підвищенні середньої реалізаційної ціни сума прибутку збільшується, а при збільшенні собівартості продукції сума прибутку зменшується.

Вплив головних факторів на зміну суми прибутку можна визначити двома методами:

1. Методом ланцюгових підстановок;
2. Методом різниць.

Під час використання **методу ланцюгових підстановок** потрібно спочатку крім планової і фактичної суми прибутку визначити два додаткові показники – дві умовні суми прибутку.

Уп 1 – умовний прибуток перший при фактичній кількості реалізованої продукції, але плановій ціні і плановій собівартості (тобто фактичну кількість реалізованої продукції множать на різницю між плановою ціною і плановою собівартістю).

Уп 2 – умовний прибуток другий при фактичній кількості реалізованої продукції і фактичній ціні, але плановій собівартості (тобто фактичну кількість реалізованої продукції множать на різницю між фактичною ціною і плановою собівартістю).

Різниця між прибутком Уп 1 і плановим показує зміну прибутку за рахунок зміни кількості реалізованої продукції.

Різниця між прибутками Уп 2 та Уп 1 показує зміну прибутку за рахунок зміни ціни.

Різниця між прибутками фактичним і Уп 2 показує зміну прибутку за рахунок зміни собівартості продукції.

Досить наочно і, як показує досвід, зручно для запам'ятовування процес визначення впливу факторів на зміну суми прибутку можна зобразити у вигляді таблиці.

Таблиця 8.2.1

Дослідження суми прибутку за методом ланцюгових підстановок

Фактори та досліджуваний показник	Прибуток плановий (базисний)	Підстановки		Прибуток фактичний (звітний)
		перша	друга	
1. Кількість реалізованої продукції.	п	ф	ф	Ф
2. Середня реалізаційна ціна.	п	п	ф	ф
3. Виробнича собівартість 1 ц.	п	п	п	ф
Прибуток	П	Уп 1	Уп 2	Ф

Уп 1 – П – зміна прибутку за рахунок зміни кількості реалізованої продукції.

Уп 2 – У 1 – зміна прибутку за рахунок зміни цін.

Ф – Уп 2 – зміна прибутку за рахунок зміни собівартості продукції.

Виявимо вплив головних факторів за методом ланцюгових підстановок.

$$Y1 = I_3 \times (II_M - III_M) = 26897 \times (72,61 - 59,11) = 363110 \text{ грн.}$$

$$Y2 = I_3 \times (II_3 - III_M) = 26897 \times (80,07 - 59,11) = 563761 \text{ грн.}$$

$$\text{Вплив I фактора } Y1 - M = 363110 - 273591 = 89519 \text{ грн.}$$

$$\text{II фактора } Y2 - Y1 = 563761 - 363110 = 200651 \text{ грн.}$$

$$\text{III фактора } 3 - Y2 = 483608 - 563761 = -80153 \text{ грн.}$$

У результаті аналізу суми прибутку від реалізації озимої пшениці, виявлено його ріст на 210017 грн. Для підприємства це позитивне явище, тому далі необхідно визначити вплив головних факторів на зміну суми прибутку.

Збільшення кількості реалізованої продукції на 6631 ц, сприяло росту прибутку на 89519 грн. За рахунок росту ціни на 7,46 грн., прибуток збільшився на 200651 грн. У результаті збільшення собівартості 1 ц на 2,98 грн., прибуток зменшився на 80153 грн.

Під час використання методу абсолютних різниць вплив факторів на зміну суми прибутку визначають за такими правилами:

1. Різниця між фактичною і плановою кількістю реалізованої продукції помножена на плановий прибуток на одиницю продукції показує зміну прибутку за рахунок зміни кількості реалізованої продукції.

2. Різниця між фактичною і плановою середньою реалізаційною ціною помножена на фактичну кількість реалізованої продукції показує зміну прибутку за рахунок зміни цін.

3. Різниця між фактичною і плановою собівартістю продукції, помножена на фактичну кількість реалізованої продукції показує зміну прибутку за рахунок зміни собівартості продукції.

Отже, є три шляхи збільшення суми прибутку від реалізації окремих видів продукції:

- збільшення кількості реалізованої продукції;
- підвищення середньої реалізаційної ціни;
- зниження собівартості продукції.

Збільшувати кількість реалізованої продукції можна шляхом збільшення обсягів її виробництва. У рослинництві цього досягають шляхом збільшення посівної площі та підвищення урожайності, а в тваринництві – шляхом збільшення поголів'я і підвищення продуктивності тварин. Збільшення кількості реалізованої продукції веде до збільшення прибутку лише за тієї умови, що виробництво цієї продукції є прибутковим. Збільшення реалізації збиткової продукції веде до збільшення суми збитку підприємства, що є негативним явищем, бо веде до втрати оборотних активів, знижує платоспроможність підприємства.

Таблиця 8.2.2

Аналіз суми прибутку від реалізації окремих видів продукції

Назва продукції	Кількість реалізованої продукції, ц			Середня реалізаційна ціна 1 ц., грн.			Виробнича собівартість 1 ц., грн.			Прибуток на 1 ц., грн.			Сума прибутку всього, грн.		Відхилення звітнього року від минулого (+;-)			
	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-) (2-1)	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-) (5-4)	минулий рік	звітний рік	відхилення (+;-) (8-7)	минулий рік	звітний рік	відхилення	минулий рік	звітний рік	в т. ч. за рахунок зміни			
															загальне	кільк. реал. прод.	ціни	собівартості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1. Озима пшениця	20266	26897	+6631	72,61	80,07	+7,46	59,11	62,09	+2,98	13,5	17,98	+4,48	273591	483608	+210017	+89519	+200651	-80153
2. Молоко	3207	2794	-413	199,22	236,54	+37,32	174,62	234,65	+60,03	24,6	1,89	-22,36	78892	5281	-73611	-10160	+104272	-167724

В умовах ринкової економіки ціну на товар встановлює ринок. Вона включає такі дві обов'язкові складові частини, як середні витрати і прибуток. Але підприємство може робити певний вплив на підвищення середньої реалізаційної ціни шляхом покращення якості продукції, вдосконалення структури реалізації (збільшення кількості реалізації продукції по тих каналах, де ціна вища), врахування строків реалізації (особливо по овочевих культурах).

Підприємство повинно також враховувати кон'юнктуру ринку – стан попиту і пропозиції на товар, рівень конкуренції. Іноді підприємству вигідно дещо знизити ціну на товар, якщо попит на цей товар є еластичним. Тоді зменшення прибутку за рахунок зменшення ціни буде компенсовано збільшенням прибутку за рахунок збільшення кількості реалізованої продукції.

Значний вплив на збільшення прибутку робить зниження собівартості продукції. У рослинництві вона залежить від суми витрат на 1 га рівня урожайності, а в тваринництві – від суми витрат на 1 голову і рівня продуктивності однієї голови.

В умовах ринкової економіки підприємству дуже важливо утримувати лідерство за показниками:

- якості товарів;
- собівартості продукції.

Висока ціна і низька собівартість забезпечує високий прибуток на одиницю продукції, високий рівень рентабельності. Це створює дуже сприятливі умови в боротьбі з конкурентами, забезпечує лідерство в охопленні ринку, максимізує прибуток.

8.3. АНАЛІЗ СУМИ ВИРУЧКИ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Аналіз суми чистої виручки від реалізації продукції проводять по кожному виду реалізованої продукції окремо. На суму виручки впливають такі два фактори:

1. Кількість реалізованої продукції;
2. Середня реалізаційна ціна.

Сума виручки – це добуток від множення першого фактора на другий. Обидва фактори впливають на суму виручки прямо пропорційно. При збільшенні факторів сума виручки збільшується і навпаки.

Вплив факторів на суму виручки визначають двома методами:

1. Методом ланцюгових підстановок;
2. Методом обчислення різниць.

Під час використання першого методу потрібно крім планової і

фактичної суми виручки визначити додатковий показник – умовну суму виручки при фактичній кількості реалізованої продукції і плановій середній реалізаційній ціні. Різниця між умовною і плановою сумою виручки показує зміну суми виручки за рахунок зміни кількості реалізованої продукції. Різниця між фактичною і умовною виручкою показує зміну суми виручки за рахунок зміни ціни.

Таблиця 8.3.1

Схема дослідження суми виручки за методом ланцюгових підстановок

Фактори та досліджувані показники	Виручка за планом	Підстановка: умовна виручка	Виручка фактична
1. Кількість реалізованої продукції	п	ф	Ф
2. Середня реалізаційна ціна	п	п	Ф
Чиста виручка від реалізації продукції	П	У	Ф

У – П – зміна виручки під впливом зміни кількості реалізованої продукції.

Ф – У – зміна виручки під впливом зміни середньої реалізаційної ціни.

Під час використання методу обчислення різниць вплив зміни факторів на зміну суми виручки визначають за такими правилами:

1. Різниця між фактичною і плановою кількістю реалізованої продукції помножена на планову середню реалізаційну ціну показує зміну суми виручки за рахунок зміни кількості реалізованої продукції;

2. Різниця між фактичною і плановою ціною помножена на фактичну кількість реалізованої продукції показує зміну виручки за рахунок зміни середньої реалізаційної ціни.

Із двох основних видів продукції сума чистої виручки зросла по озимій пшениці на 682129 грн., а по молоку на 21994 грн.

По озимій пшениці збільшення кількості реалізації на 6631 ц сума виручки зросла на 481477 грн., а за рахунок росту ціни на 7,46 грн. виручка зросла на 200652 грн.

По молоку виручка зросла за рахунок підвищення ціни на 104272 грн. та компенсувала втрати від зменшення кількості реалізованої продукції.

Таблиця 8.3.2

Аналіз суми чистої виручки від реалізації продукції

Назва продукції	Кількість реалізованої продукції, ц			Середня реалізаційна ціна 1 ц., грн.			Сума чистої виручки всього, грн.			Відхилення від базисного періоду (+;-)		
	план (базисний період)	фактично (звітний період)	відхилення (+;-)	план (базисний період)	фактично (звітний період)	відхилення (+;-)	план (базисний період)	умовна	фактично (звітний період)	загальне	в т. ч. за рах. зміни	
											кількості реаліз. продукції	ціни
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.Озима пшениця	20266	26897	+6631	72,61	80,07	+7,46	1471514	1952991	2153643	+682129	+481477	+200652
2.Молоко	3207	2794	-413	199,22	236,54	+37,32	638899	556621	660893	+21994	-82278	+104272

Для збільшення суми виручки від реалізації продукції потрібно збільшувати кількість реалізованої продукції і підвищувати середню реалізаційну ціну, за рахунок пошуку вигідних ринків збуту продукції, підвищення якості продукції, вивчення кон'юнктури ринку, запровадження достовірної реклами, збільшення виробництва продукції.

8.4. АНАЛІЗ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Доходність підприємства характеризується не лише абсолютними, а й відносними показниками. Абсолютний показник – це сума прибутку. Відносний показник – це рівень рентабельності. Рівень рентабельності – це відсоткове відношення прибутку до витрат, що забезпечили отримання цього прибутку. Рівень рентабельності показує, скільки прибутку підприємство отримало на одну гривню витрат. Отже, рівень рентабельності є одним із головних факторів, від яких залежить сума прибутку підприємства. Потрібно детально досліджувати цей показник, відшукуючи резерви його зростання.

Починають аналіз із визначення загальних показників рівня рентабельності підприємства. Спочатку на основі звіту про фінансові результати діяльності підприємства визначають такі чотири узагальнюючі показники рівня рентабельності:

1. Рентабельність реалізації продукції, робіт і послуг – це відношення валового прибутку (різниця між чистим доходом (виручкою) і собівартістю реалізованої продукції) до собівартості реалізованої продукції, робіт і послуг.

2. Рентабельність операційної діяльності – це відношення прибутку від операційної діяльності до операційних витрат (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати + витрати на збут + інші операційні витрати).

3. Рентабельність звичайної діяльності – це відношення прибутку від звичайної діяльності до витрат звичайної діяльності (операційні витрати + фінансові та інвестиційні витрати).

4. Рентабельність витрат діяльності – це найзагальніший результативний показник рівня рентабельності. Визначають його діленням чистого прибутку на суму витрат діяльності (звичайної і надзвичайної). Рентабельність витрат діяльності і рентабельність звичайної діяльності доцільно визначати в двох вимірах – до оподаткування і після оподаткування.

Таблиця 8.4.1

Загальні показники рівня рентабельності

Показники рівня рентабельності	Базисний період				Звітний період			
	доходи	витрати	прибуток (+), збиток (-)	рівень рентабельності, %	доходи	витрати	прибуток (+), збиток (-)	рівень рентабельності, %
Рентабельність реалізованої продукції	3822	3286	+536	16,3	8648	6322	+2326	36,8
Рентабельність операційної діяльності	4970	4461	+509	11,4	9618	8603	+1015	11,8
Рентабельність звичайної діяльності	4970	4475	+495	11,1	9819	8806	+1013	11,5
Рентабельність витрат діяльності	4970	4475	+495	11,1	9819	8806	+1013	11,5

Розрахунки (табл. 8.4.1) свідчать, що вищий рівень рентабельності був в звітному періоді, особливо рентабельність реалізованої продукції 36,8%. По інших показниках приблизно однаковий, в базисному періоді від 11,1% до 11,4%, а в звітному від 11,5% до 11,8%.

Аналіз рівня рентабельності кожного виду діяльності потрібно поглибити, деталізувати.

Найбільший вплив на рівень рентабельності підприємства робить рентабельність реалізованої продукції, робіт і послуг. Цю діяльність досліджують особливо детально. Роблять факторний аналіз рівня рентабельності кожного виду реалізованої продукції.

На рівень рентабельності кожного виду продукції впливають такі фактори:

1. Прибуток від реалізації продукції;
2. Собівартість реалізованої продукції.

Рівень рентабельності – це виражена у відсотках частка від ділення першого фактора на другий. Перший фактор впливає на рівень рентабельності прямо пропорційно, а другий – обернено пропорційно.

При збільшенні суми прибутку рівень рентабельності збільшується, а при збільшенні собівартості реалізованої продукції – зменшується.

Вплив факторів на зміну рівня рентабельності визначають методом ланцюгових підстановок. Спочатку крім планового і фактичного рівня рентабельності визначають додатковий показник – умовний рівень рентабельності при фактичній сумі прибутку і плановій собівартості реалізованої продукції. Різниця між умовним і плановим рівнем рентабельності показує зміну рівня рентабельності за рахунок зміни суми прибутку. Різниця між умовним і фактичним рівнем рентабельності показує зміну рівня рентабельності за рахунок зміни собівартості реалізованої продукції.

Розрахунки табл. 8.4.2 свідчать, що по озимій пшениці фактична рентабельність склала 29%, це на 0,6% більше, ніж за планом. Ріст показника відбувся за рахунок збільшення прибутку на 10,6 тис. грн., незначне збільшення собівартості на 0,7% (6 тис. грн.) знизило рентабельність на 0,1%. По молоку рентабельність зменшилась на 0,2%. Зокрема за рахунок зменшення прибутку на 0,16% та росту собівартості на 0,04%.

Аналіз рівня рентабельності окремих видів продукції спрощується коли головними факторами рівня рентабельності вважати такі:

1. Прибуток від реалізації одиниці продукції;
2. Собівартість одиниці продукції.

Прибуток від реалізації одиниці продукції – це різниця між ціною і собівартістю. Отже, для збільшення рівня рентабельності продукції потрібно дбати про підвищення ціни і зниження собівартості.

Для збільшення рівня рентабельності потрібно насамперед збільшувати суму прибутку, який залежить від кількості реалізованої продукції, середньої реалізаційної ціни і собівартості 1 ц.

Що стосується собівартості реалізованої продукції, то вона залежить від двох факторів:

- кількості реалізованої продукції;
- собівартості одиниці продукції.

Зростання собівартості реалізованої продукції за рахунок збільшення кількості реалізованої продукції не є негативним явищем. Негативним є її ріст за рахунок зростання собівартості одиниці продукції.

Таблиця 8.4.2

Аналіз рівня рентабельності окремих видів продукції

Назва продукції	Прибуток (+;-) тис. грн.			Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.			Рівень рентабельності, %			Відхилення (+;-)		
	план	фактично	відхилення (+;-)	план	фактично	відхилення (+;-)	план	умовний	фактичний	загальне	в т. ч. за рахунок зміни	
											прибутку	собівартості
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Озима пшениця	473	483,6	+10,6	1664	1670	+6	28,4	29,1	29,0	+0,6	+0,7	-0,1
Молоко	6,2	5,3	-0,9	630	655,6	+25,6	1,0	0,84	0,8	-0,2	-0,16	-0,04

8.5. АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ (РОЗПОДІЛУ) ПРИБУТКУ

Прибуток підприємства є об'єктом розподілу. Спочатку учасниками розподілу є держава і підприємство, внаслідок чого прибуток розподіляється на такі дві частини:

- податок на прибуток;
- чистий прибуток.

Податок на прибуток поступає в доходи державного бюджету. Чистий прибуток залишається в повному розпорядженні підприємства і використовується на виплату дивідендів та розширення і оновлення виробництва.

Основні статті (напрямки) використання чистого прибутку такі:

- на виплату дивідендів;
- на поповнення статутного капіталу;
- на поповнення резервного капіталу;
- інші напрями використання;
- нерозподілений прибуток.

Отже, важливим наслідком розподілу прибутку є збільшення власного капіталу підприємства.

Приймаючи рішення про використання прибутку власники (менеджери) повинні всебічно зважити напрями першочергових вкладень фінансових ресурсів, виходячи з фінансового стану підприємства, його матеріально-технічної бази, можливостей іншого прибуткового вкладення коштів.

Особливо важлива наявність резервного капіталу та нерозподіленого прибутку, що веде до збільшення власного оборотного капіталу і є дуже важливим фактором фінансової стійкості підприємства. Резервний капітал оптимальних розмірів є запорукою міцної платоспроможності підприємства.

Для проведення аналізу використання прибутку на основі даних “Звіту про власний капітал” доцільно скласти аналітичну таблицю.

Таблиця 8.5.1

Аналіз використання прибутку

Напрями використання прибутку	Використання прибутку, тис. грн.			Структура розподілу чистого прибутку, %	
	минулий рік	звітний рік	зміни (+;-)	минулий рік	звітний рік
1. На виплату дивідендів	-	-	-	-	-
2. На поповнення статутного капіталу	-	-	-	-	-
3. На поповнення резервного капіталу	-	-	-	-	-
4. Інші напрямки	-	-	-	-	-
5. Нерозподілений прибуток	495	1013	+518	100	100
6. Всього чистого прибутку	495	1013	+518	100	100
7. Податок на прибуток	-	-	-	-	-
Всього прибутку	495	1013	+518	100	100

У підприємстві чистий прибуток за останні роки залишався нерозподіленим. На кінець звітного року він складає 1508 (495+1013) тис. грн. Цим створено умови міцної фінансової стійкості підприємства.

Контрольні питання

1. Чому прибуток є основним показником діяльності підприємства?
2. Назвіть основні завдання аналізу прибутків.
3. Назвіть джерела аналізу прибутків.
4. Назвіть види діяльності підприємства.

5. Охарактеризуйте “Звіт про фінансові результати підприємства”. Вкажіть послідовність дій під час визначення суми чистого прибутку.

6. Назвіть фактори, що впливають на суму прибутку від реалізації окремих видів продукції.

7. Як визначити вплив цих факторів на зміну прибутку:

- методом ланцюгових підстановок;
- методом обчислення різниць?

8. Охарактеризуйте детально шляхи збільшення суми прибутку від реалізації продукції.

9. Охарактеризуйте структуру грошових надходжень підприємства за видами діяльності.

10. Назвіть фактори, що впливають на суму виручки від реалізації окремих видів продукції.

11. Як визначити вплив цих факторів на зміну суми виручки:

- методом ланцюгових підстановок;
- методом обчислення різниць?

12. Деталізуйте шляхи збільшення суми виручки від реалізації продукції.

13. Як визначають рівень рентабельності?

14. Назвіть фактори, що впливають на рівень рентабельності окремих видів продукції.

15. Як визначити вплив цих факторів на зміну рівня рентабельності?

16. Деталізуйте шляхи підвищення рівня рентабельності.

17. Назвіть статті використання (розподілу) прибутку.

9. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

9.1. ЗМІСТ І ЗАВДАННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА, ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ

Фінансовий стан – це сукупність показників, які відображають здатність (спроможність) підприємства розрахуватися за борговими зобов'язаннями. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, які необхідні для нормального функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан визначає конкурентоспроможність підприємства, його імідж, потенціал у діловому співробітництві.

Оскільки в умовах ринку підприємства несуть повну економічну відповідальність за результати своєї діяльності, за недопущення банкрутства, значно зростає роль і значення аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання різноманітних форм власності, оцінки їх ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості.

В об'єктивній оцінці фінансового стану зацікавлені всі користувачі бухгалтерської (фінансової) звітності, які в Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку об'єднані в три основні групи:

1) особи, які безпосередньо займаються бізнесом на даному підприємстві;

2) особи, які не працюють на підприємстві, але мають пряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (наприклад, власники акцій);

3) особи, які мають непряму фінансову зацікавленість у даному бізнесі (податкові служби; фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів; органи, які контролюють ціни, експорт та імпорт; профспілки; преса та ін.).

У процесі проведення аналітичної роботи слід уміло поєднувати різні види аналізу, які забезпечують підвищення її ефективності.

Головною метою аналізу фінансового стану є своєчасне виявлення та усунення недоліків у фінансовій діяльності підприємства і пошук шляхів зміцнення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

Фінансовий стан підприємства характеризує система показників, які визначають зміст і завдання аналізу:

1. Склад і динаміка активів підприємства та джерел їх утворення;

2. Фінансова стійкість підприємства;

3. Платоспроможність і кредитоспроможність;

4. Склад і динаміка дебіторської і кредиторської заборгованості;

5. Оборотність оборотних активів;

6. Ефективність використання активів.

Аналіз цих показників має виявити сильні і слабкі сторони фінансового стану підприємства, розробити конкретні заходи, які зміцнили б фінансову стійкість підприємства, усунули причину можливого банкрутства.

Джерелами аналізу фінансового стану підприємства є його фінансова звітність:

- баланс;
- звіт про фінансові результати;
- звіт про рух грошових коштів;
- звіт про власний капітал;
- примітки до річної фінансової звітності;
- дані аналітичного і синтетичного бухгалтерського обліку.

Основним джерелом аналізу є бухгалтерський баланс. А тому, щоб зробити змістовний аналіз фінансового стану підприємства, потрібно чітко знати будову балансу.

Статті активу балансу з аналітичною метою згруповано в такі три розділи:

1. Необоротні активи;

2. Оборотні активи;

3. Витрати майбутніх періодів.

Основними статтями **необоротних активів** є основні засоби і незавершене будівництво. Основні засоби подано в оцінці за первісною і залишковою вартістю. У підсумок балансу включено оцінку за залишковою вартістю. До необоротних активів відносять також довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи та нематеріальні активи.

Оборотні активи – це оборотний капітал підприємства. Він завжди розміщений одночасно на різних стадіях кругообігу. Стадії кругообігу такі: виробничі запаси, поточні біологічні активи, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість і грошові кошти. Дебіторську заборгованість

відображено окремо за товари, роботи і послуги (з виділенням резерву сумнівних боргів) та за розрахунками. Окремою статтею виділено векселі одержані. Грошові кошти відображено окремо в національній та іноземній валюті. Коло грошових коштів окремою статтею відображено поточні фінансові інвестиції, які за ступенем ліквідності прирівнюються до грошових коштів.

У третьому розділі активу відображено витрати майбутніх періодів. Це витрати на освоєння виробництва нових видів продукції, оплачені наперед податки та збори, суми передплати періодичних видань. Отже, витрати майбутніх періодів – це частина оборотних активів, яка вилучена з обороту.

Таблиця 9.1.1

Баланс підприємства

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
1. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
накопичена амортизація	012	()	()
Незавершене будівництво	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	2437	3534
первісна вартість	031	3721	4908
Знос	032	(1284)	(1374)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035	410	322
первісна вартість	036	410	322
накопичена амортизація	037	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		

Продовження табл. 9.1.1

1	2	3	4
Відстрочені податкові активи	060		
Гудвіл	065		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	2847	3856
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	1643	2025
Поточні біологічні активи	110	1444	1178
Незавершене виробництво	120	252	261
Готова продукція	130	586	16
Товари	140		
Векселі одержані	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	281	179
первісна вартість	161	281	179
резерв сумнівних боргів	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	3	2
за виданими авансами	180		
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	31	26
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	49	488
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250		
Усього за розділом II	260	4289	4175
III. Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс	280	7136	8031

Продовження табл. 9.1.1

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	9	9
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	474	300
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	5480	6493
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Накопичена курсова різниця	375		
Усього за розділом I	380	5963	6802
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Сума страхових резервів	415		
Сума часток перестраховиків у страхових резервів	416		
Залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї	417		
Залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі в лотереї	418		
Цільове фінансування	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		500
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		

Продовження табл. 9.1.1

Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	749	431
Усього за розділом III	480	749	931
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	242	163
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540		
з бюджетом	550	93	67
з позабюджетних платежів	560		
зі страхування	570	16	15
з оплати праці	580	70	50
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605		
Інші поточні зобов'язання	610	3	3
Усього за розділом IV	620	424	298
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640	7136	8031

Керівник

Головний бухгалтер

У пасиві балансу відображено наявність і склад джерел утворення активів підприємства. Статті пасиву з аналітичною метою згруповано в такі п'ять розділів:

1. Власний капітал;
2. Забезпечення наступних витрат і платежів;
3. Довгострокові зобов'язання;
4. Поточні зобов'язання;
5. Доходи майбутніх періодів.

Джерела утворення активів підприємства поділяються на власні і залучені. Основним джерелом власних активів є власний капітал (І розділ пасиву). Другий і п'ятий розділ пасиву – це джерела утворення оборотних активів, **які порівнюються до власних**. Адже забезпечення наступних витрат і платежів – це насамперед суми нарахованого резерву на покриття витрат на оплату майбутніх відпусток працівників, а доходи майбутніх періодів – це одержані авансові орендні платежі за здані в оренду основні засоби та ін.

У третьому і четвертому розділах пасиву (“Довгострокові зобов’язання” та “Поточні зобов’язання”) відображено джерела залучених коштів, якими користується підприємство.

У табл. 9.1.1 подано баланс підприємства, на основі якого зроблено аналіз всіх показників фінансового стану підприємства.

9.2. ГОРИЗОНТАЛЬНИЙ І ВЕРТИКАЛЬНИЙ АНАЛІЗ МАЙНА ПІДПРИЄМСТВА І ДЖЕРЕЛ ЙОГО УТВОРЕННЯ

Аналіз бухгалтерського балансу починають із оцінки змін, що відбулися в складі активів підприємства, джерел їх утворення. При цьому розрізняють горизонтальний і вертикальний аналіз.

Горизонтальним називають такий аналіз, коли роблять оцінку змін окремих статей балансу в часі, порівнюють вартість їх на початок і на кінець року, роблять оцінку цих змін.

Вертикальним називають структурний аналіз. За 100 відсотків приймають валюту (підсумок) балансу і визначають питому вагу кожної статті у відсотках до підсумку. Роблять оцінку структури активів та джерел їх утворення, оцінку структурних змін за рік. Порівнюють фактичну структуру з оптимальною.

Починають горизонтальний аналіз з оцінки змін валюти балансу. Зростання валюти балансу є позитивним явищем, якщо воно відбулося за рахунок зростання джерел власних засобів і коли воно призвело до зростання суми виручки і суми прибутку від реалізації продукції, до зростання обсягів виробництва продукції.

Після оцінки змін валюти балансу горизонтальний аналіз поглиблюють, тобто детально вивчають і оцінюють зміни всіх статей активу порівнюючи з відповідними статтями пасиву.

Що стосується **необоротних активів**, то завжди позитивним явищем є зростання основних засобів, бо означає покращення забезпеченості підприємства основними засобами. Оцінку стану основних засобів роблять за такими коефіцієнтами: росту, вибуття,

оновлення, зношеності, придатності, структури. Зростання незавершеного будівництва є позитивним явищем, якщо воно відбувається не за рахунок порушення строків введення будівель у експлуатацію. Збільшення довгострокових фінансових інвестицій та нематеріальних активів також є позитивним явищем.

Джерелами зростання необоротних активів є власний капітал та довгострокові кредити банків. За умов високої фінансової стійкості підприємства позитивним є зростання необоротних активів за рахунок обох джерел.

Горизонтальний аналіз **оборотних активів** починають з порівняння загальної вартості їх на початок і на кінець року. Зростання як правило є позитивним явищем, особливо коли воно відбулося за рахунок власних джерел. Під час поглиблення аналізу вивчають зміни, що відбулися в складі оборотних активів та джерел їх утворення по окремих статтях. Як правило позитивним є зростання виробничих запасів, тварин на вирощуванні і відгодівлі, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів. Але величина виробничих запасів і грошових коштів повинна бути оптимальною. Грошові кошти повинні покривати не менше 20% поточних зобов'язань, а виробничі запаси мають відповідати нормативу. Необґрунтовані економічно значні понаднормативні виробничі запаси є негативним явищем, бо уповільнюють швидкість обертання оборотних активів, знижують ефективність їх використання. Негативним явищем є зростання сум дебіторської заборгованості.

Джерела утворення оборотних активів поділяються на власні і залучені. Зростання за рахунок власних і привнесених до них джерел (власний капітал в частині оборотних активів, забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів) завжди є позитивним явищем. Зростання за рахунок залучених джерел (поточні зобов'язання) в умовах міцного фінансового стану підприємства також є позитивним явищем. Але в умовах низької платоспроможності часто є негативним явищем, бо є наслідком несвоечасності розрахунків з кредиторами.

Під час вертикального аналізу вивчають структуру активів і джерел їх утворення. Насамперед визначають питому вагу власних і залучених джерел. Власні джерела повинні складати не менше 50% всіх джерел, що є одним з показників фінансової стійкості підприємства. У складі власного капіталу позитивним є наявність таких статей, як резервний капітал та нерозподілений прибуток (крім статутного, пайового і додаткового капіталу). Під час вертикального

аналізу активу вивчають співвідношення між основними засобами і оборотними активами. Оптимальним є такий стан, коли на 1 гривню основних засобів припадає 1 гривня оборотних активів.

Для проведення горизонтального і вертикального аналізу необоротних активів та джерел їх утворення доцільно скласти аналітичну таблицю.

Таблиця 9.2.1

Горизонтальний та вертикальний аналіз необоротних активів та джерел їх утворення

Статті необоротних активів та джерел їх утворення	Сума, тис. грн.			У відсотках до підсумку	
	на поч. року	на кін. року	зміни (+;-)	на поч. року	на кін. Року
1	2	3	4	5	6
І А. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ					
1. Нематеріальні активи:					
• залишкова вартість					
• первісна вартість					
• знос					
2. Незавершене будівництво					
3. Основні засоби:					
• залишкова вартість	2437	3534	+1097	85,6	91,6
• первісна вартість	3721	4908	+1187		
• знос	(1284)	(1374)	+90		
4. Довгострокові біологічні активи:					
• справедлива (залишкова) вартість	410	322	-88	14,4	8,4
• первісна вартість	410	322	-88		
• накопичена амортизація					
5. Довгострокові фінансові інвестиції					
6. Довгострокова дебіторська заборгованість					
7. Відстрочені податкові активи					

1	2	3	4	5	6
8. Інші необоротні активи					
Усього за розділом І	2847	3856	+1009	100	100
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ					
1. Статутний капітал	9	9	-	0,2	0,1
2. Пайовий капітал					
3. Додатковий капітал					
4. Інший додатковий капітал	474	300	-174	7,9	4,4
5. Резервний капітал					
6. Нерозподілений прибуток (збиток)	5480	6493	+1013	91,9	95,5
7. Неоплачений капітал					
8. Вилучений капітал					
Усього за розділом І пасиву	5963	6802	839	100	100

Вартість необоротних активів зросла за рік на 1009 тис. грн. Відбулося це за рахунок зростання вартості основних засобів, на 1097 тис. грн., які знаходяться в доброму стані, причому цей стан за рік покращився. Так на початок року зношеність складає 34,5%, а на кінець року – 28%. Такий стан основних засобів пояснюється тим, що за ряд останніх років відбувалося їх оновлення. Довгострокові біологічні активи на кінець року становлять 322 тис. грн., тобто зменшились на 88 тис. грн.

Джерелом утворення необоротних активів є власний капітал. Він зріс за рік на 839 тис. грн., або на 14%, що є позитивним явищем. Зростання відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на 1013 тис. грн., який займає 91,9 % в структурі власного капіталу. Цим створено умови міцної фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 9.2.2

**Горизонтальний і вертикальний аналіз оборотних активів
та джерел їх утворення**

Статті оборотних активів та джерел їх утворення	Сума, тис. грн.			У відсотках до підсумку	
	на поч. року	на кін. року	зміни (+;-)	на поч. року	на кін. року
II А. ОБОРОТНІ АКТИВИ					
1. Виробничі запаси	1643	2025	+382	38,3	48,5
2. Поточні біологічні активи	1444	1178	-266	33,7	28,2
3. Незавершене виробництво	252	261	+9	5,8	6,3
4. Готова продукція	586	16	-570	13,7	0,4
5. Товари					
6. Векселі одержані					
7. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги:	281	179	-102	6,6	4,3
• чиста реалізаційна вартість	281	179	-102	6,6	4,3
• первісна вартість	34	28	-6	0,8	0,7
• резерв сумнівних боргів	49	488	+439	1,1	11,6
8. Дебіторська заборгованість за розрахунками					
9. Поточні фінансові інвестиції					
10. Грошові кошти					
11. Інші оборотні активи					
Всього оборотних активів	4289	4175	-114	100.0	100.0

1	2	3	4	5	6
ДЖЕРЕЛА УТВОРЕННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ					
1. Власний оборотний капітал	31,3	29,2	-2,1	72,7	70,6
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	3116	2946	-170	17,5 9,8	22,3 7,1
3. Довгострокові зобов'язання	749 424	931 298	+182 -126		
4. Поточні зобов'язання					
5. Доходи майбутніх періодів					
Всього джерел оборотних активів	4289	4175	-114	100.0	100.0

Власний капітал є джерелом утворення не лише необоротних, а й оборотних активів. Власний оборотний капітал зменшився за рік з 3116 до 2946 тис. грн., що є негативним явищем. Він складає на кінець року 43,3% всього власного капіталу.

Оборотні активи підприємства зменшились за рік на 114 тис. грн. Позитивним явищем є зростання виробничих запасів на 382 тис. грн. та грошових коштів на 439 тис. грн. та зменшення дебіторської заборгованості на 102 і 6 тис. грн. Негативним явищем є зменшення поточних біологічних активів на 266 тис. грн., а готової продукції на 570 тис. грн.

Що стосується структури оборотних активів, то тут позитивним явищем є значна питома вага їх у виробничих запасах – 48,5%, поточних біологічних активів – 28,2% та грошових коштах – 11,6 %.

У складі джерел утворення оборотних активів спостерігається така динаміка: власний оборотний капітал зменшився на 170 тис. грн., але в джерелах оборотних активів займає велику питому вагу – 70,6 %. Позитивними змінами є зменшення поточних зобов'язань на 126 тис. грн., а негативними – ріст довгострокових зобов'язань – на 182 тис. грн.

9.3. АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ми вже зазначали, що в умовах ринку підприємство несе повну економічну відповідальність за ефективність діяльності, своєчасне виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками, працівниками. Досягти стабільних позитивних фінансових результатів підприємство може лише за умови ефективного використання всіх видів ресурсів, удосконалення технології виробництва, використання новачій та нововведень, мінімізації витрат. Одержання максимального прибутку за мінімальних витрат – основна умова забезпечення міцного фінансового стану підприємства.

Однією з важливих ознак фінансового стану підприємства є його фінансова стійкість.

Фінансову стійкість підприємства характеризують такі чинники:

- фінансова забезпеченість безперервності діяльності;
- фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
- здатність вільно маневрувати грошовими коштами;
- забезпечення покриття витрат на розширення та оновлення

виробництва;

- стабільне перевищення доходів над витратами.

Отже, **фінансова стійкість** – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання яких забезпечує діяльність підприємства на основі збільшення прибутку, платоспроможності та кредитоспроможності підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

Умовою виживання підприємства в умовах ринкової економіки є його фінансова стійкість, тобто здатність розвиватись на основі зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності.

Фінансову стійкість підприємства характеризує комплекс показників. Найголовніші з них такі:

1. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу);
2. Коефіцієнт фінансової залежності (концентрації залученого капіталу);
3. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів;
4. Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами;
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу;
6. Чистий прибуток і рівень рентабельності підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує питому вагу власних і прівірняних до них коштів в активах підприємства.

Визначають його діленням суми підсумків першого, другого і п'ятого розділів пасиву балансу на валюту балансу. Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує, що цей коефіцієнт має бути не нижчим за 0,5, тобто не менше 50 відсотків активів повинні фінансуватись за рахунок власних джерел.

Коефіцієнт фінансової залежності (концентрації залученого капіталу) показує питому вагу залучених коштів в активах підприємства. Визначають його діленням суми підсумків III і IV розділів пасиву на валюту балансу. Коефіцієнти фінансової незалежності і залежності в сумі складають 1. Зростання коефіцієнта фінансової залежності вище за 0,5 є небажаним.

Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів, як і наведені вище коефіцієнти, дає загальну характеристику фінансової стійкості підприємства. Визначають його діленням джерел залучених коштів на джерела власних коштів (тобто діленням суми підсумків III і IV розділів пасиву на суму підсумків I, II і V розділів пасиву балансу). Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів показує, скільки залучених коштів підприємство використало на 1 гривню вкладених в активи власних коштів. Зростання цього показника свідчить про зростання залежності підприємства від кредиторів, про зниження фінансової стійкості підприємства.

Дуже важливим показником фінансової стійкості підприємства є **коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами**. Визначають його діленням фактичної наявності власного оборотного капіталу на вартість запасів і витрат. Вартість запасів і витрат визначають на основі даних другого розділу активу балансу шляхом додавання вартості таких статей як виробничі запаси, тварини на вирощуванні і відгодівлі, незавершене виробництво і готова продукція. Наявність власного (і прирівняного до нього) оборотного капіталу визначають двома методами.

1. Це різниця між вартістю оборотних активів і поточними зобов'язаннями (тобто різниця між підсумком II розділу активу і підсумком IV розділу пасиву).

2. Це різниця між сумою підсумків I, II, III і V розділів пасиву і сумою підсумків I та III розділів активу балансу. Коефіцієнт забезпечення засобів і витрат власними коштами показує, яку частину запасів і витрат сформовано за рахунок власних джерел. Оптимальна величина цього коефіцієнта складає 0,6 – 0,8.

Фінансову стійкість характеризує також **коефіцієнт маневрності власного капіталу**. Він показує, яка частина власного капіталу

використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні активи, а яку капіталізовано. Визначають цей коефіцієнт діленням власного оборотного капіталу на підсумок I розділу пасиву балансу. Оптимальна величина цього коефіцієнта складає 0,5.

Всі показники фінансової стійкості можуть утримуватись на оптимальному рівні лише за умови оптимальної прибутковості підприємства. Адже за рахунок прибутку зростає і вдосконалюється основний і оборотний капітал. Якщо підприємство збиткове або малорентабельне, то фінансова стійкість підприємства не може бути задовільною.

Визначення показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

Визначають такі чотири типи фінансової стійкості:

1. *Абсолютна стійкість* фінансового стану, з якою стикаються рідко і яка є крайнім типом фінансової стійкості (якщо запаси і витрати ($ЗВ$) менші від суми власного оборотного капіталу ($Воб.к.$) і кредитів банку під товарно-матеріальні цінності ($КР_{т.м.ц.}$))

$$ЗВ < Воб.к + КР_{т.м.ц.}$$

При цьому коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат джерелами коштів ($К_{з.з.}$) більший від одиниці

$$К_{з.з.} = \frac{Воб.к + КР_{т.м.ц.}}{ЗВ} > 1.$$

2. *Нормальна стійкість* фінансового стану, яка гарантує платоспроможність підприємства (якщо запаси і витрати дорівнюють сумі власного оборотного капіталу і кредитам банку під товарно-матеріальні цінності)

$$ЗВ = Воб.к + КР_{т.м.ц.}$$

$$К_{з.з.} = \frac{Воб.к + КР_{т.м.ц.}}{ЗВ} = 1.$$

3. *Нестійкий (передкризовий) фінансовий стан*, при якому порушується платоспроможність, але є можливість відновлення рівноваги між платіжними засобами та платіжними зобов'язаннями за рахунок

залучення тимчасово вільних джерел в оборот (*Дв.т.*) і збільшення власного оборотного капіталу

$$ЗВ = \text{Воб.к} + \text{КРт.м.ц.} + \text{Дв.т}$$

$$Кз.з. = \frac{\text{Воб.к} + \text{КРт.м.ц.} + \text{Дв.т}}{ЗВ} = 1.$$

На думку зазначених вище економістів, фінансова стійкість вважається при цьому допустимою, якщо виконуються такі дві умови:

- розміри короткострокових кредитів і позикових коштів, які залучені в оборот для формування запасів і витрат, не перевищують вартості виробничих запасів і готової продукції (найбільш ліквідної частини матеріальних оборотних коштів);
- незавершене виробництво і витрати майбутніх періодів дорівнюють власному оборотному капіталу або менші за його величину.

Якщо ця умова не виконується, то має місце погіршення фінансового стану.

4. Кризовий фінансовий стан, при якому підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки в цій ситуації запаси і витрати більші від суми власних оборотних коштів, кредитів банку під товарно-матеріальні цінності та залучених тимчасово вільних джерел засобів

$$ЗВ > \text{Воб.к} + \text{КРт.м.ц.} + \text{Дв.т.}$$

$$Кз.з. = \frac{\text{Воб.к} + \text{КРт.м.ц.} + \text{Дв.т.}}{ЗВ}.$$

У теперішній час багато підприємств України перебувають у кризовому стані: вони втратили ринки збуту, у них не вистачає власного капіталу для здійснення технічної реконструкції і переорієнтації виробництва на випуск конкурентоспроможної продукції. Запаси і витрати на таких підприємствах значно перевищують джерела їх покриття, а брак власного оборотного капіталу покривається за рахунок кредиторської заборгованості, зобов'язань перед бюджетом, з оплати праці тощо.

Таблиця 9.3.1

Аналіз фінансової стійкості підприємства

Перелік показників	Показники		Зміна, %
	на початок року	на кінець року	
1	2	3	4
1. Власний капітал (підсумок I розділу пасиву балансу)	5963	6802	114
2. Забезпечення наступних витрат і платежів (підсумок II розділу пасиву балансу)	-	-	-
3. Доходи майбутніх періодів (V розділ пасиву балансу)	-	-	-
4. Разом власних і прирівняних до них джерел (стр. 1+2+3)	5963	6802	114
5. Валюта балансу	7136	8031	113
6. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу) (стр.4 : стр. 5)	0.84	0.85	101
7. Довгострокові зобов'язання (підсумок III розділу пасиву)	749	931	124
8. Поточні зобов'язання (підсумок IV розділу пасиву)	424	298	70
9. Разом залучених джерел (стр.7+стр.8)	1173	1229	105
10. Коефіцієнт фінансової залежності (концентрації залученого капіталу), (стр. 9 : стр. 5)	0.16	0.15	94
11. Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів (стр.9 : стр.4)	0.20	0.18	90
12. Оборотні активи (підсумок II розділу активу балансу)	4289	4175	97
13. Поточні зобов'язання (підсумок IV розділу пасиву балансу)	424	298	70

1	2	3	4
14. Власні і прирівняні до них оборотні кошти (стр.12 – стр.13).	3865	3877	100
15. Запаси і витрати (виробничі запаси = тварини на вирощуванні і відгодівлі + незавершене виробництво + готова продукція)	3925	3480	89
	0.98	1,11	113
	0.65	0.57	88
16. Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами (стр.14 : стр.15)	+495	+1013	62р.
17. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (стр.14 : стр.1)			
18. Чистий прибуток (+), збиток (-)			

У табл. 9.3.1 наведено алгоритм визначення основних показників фінансової стійкості підприємства.

Перші три коефіцієнти говорять про те, що підприємство має достатній запас фінансової стійкості. Коефіцієнт фінансової незалежності зріс за рік на 1% і складає на кінець року 0,85. Отже, 85% активів сформовано за рахунок власних джерел і лише 15% (коефіцієнт фінансової залежності) за рахунок залучених джерел.

Про це ж говорить і коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів. Він зменшився на 40% (з 0,2 до 0,18). Якщо на початок року на кожну гривню власних активів припадало 20 копійка залучених, то на кінець року лише 18 копійок.

Інші три показники говорять також, що фінансова стійкість підприємства знаходиться на належному рівні. Коефіцієнт маневреності власного капіталу складає на початок року 0,55, а на кінець року 0,57 при нормативному значенні не менше 0,50. Тобто 57% власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності. Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними коштами зріс на 13%, тобто на початок року – 0,98, а на кінець – 1,11, при нормативному значенні – 0,7 – 0,8. Такі позитивні результати відбулися завдяки росту чистого прибутку, адже в порівнянні з минулим роком він зріс в два рази, і становить на кінець року – 1013 тис. грн.

9.4. АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ЛІКВІДНОСТІ

Платоспроможність характеризує фінансовий стан підприємства на певну дату. Вона є важливим показником фінансової стійкості. Підприємство вважається платоспроможним, якщо воно має можливість своєчасно сплачувати свої платіжні зобов'язання наявними грошовими коштами.

Отже, платоспроможність визначають порівнянням платіжних засобів підприємства із поточними платіжними зобов'язаннями. Платіжні засоби відображені в II розділі активу (Оборотні активи), а платіжні зобов'язання – в IV розділі пасиву (Поточні зобов'язання).

Для визначення показників платоспроможності потрібно спочатку статті оборотних активів згрупувати залежно від ступеня їх ліквідності (тобто швидкості можливого перетворення їх на гроші), а статті поточних зобов'язань згрупувати залежно від строків сплати зобов'язань.

Оборотні активи залежно від ступеня їх ліквідності поділяють на такі три групи:

1. **Найбільш ліквідні активи** – це суми грошових коштів на всіх рахунках, а також поточні фінансові інвестиції (фінансові вкладення у короткотермінові цінні папери).

2. **Активи, що швидко реалізуються** – це активи, для перетворення в гроші яких потрібен певний час. Сюди відносять всі види дебіторської заборгованості (крім безнадійної), готову продукцію, що користується попитом, а також тварин на відгодівлі, готових до реалізації. Готову продукцію і тварин на відгодівлі включають у розрахунок по цінах можливої їх реалізації.

3. **Активи, що реалізуються повільно** – це такі активи, реалізація яких потребує більш тривалого часу. Сюди відносять виробничі запаси, тварини на вирощуванні і відгодівлі (крім готових до реалізації) та незавершене виробництво.

Поточні зобов'язання залежно від строків їх сплати поділяються на такі три групи:

1. **Прострочені зобов'язання** та зобов'язання, строки сплати яких настають негайно.

2. **Зобов'язання, строк сплати по яких наступить найближчим часом** (наприклад, упродовж місяця).

3. **Зобов'язання, строк сплати по яких віддалений на більш тривалий час** (наприклад, кредити банків терміном 3–4 місяці).

Платоспроможність визначають порівнянням певних елементів активів з відповідними елементами пасивів. Підприємство вважається платоспроможним:

- якщо найбільш ліквідні активи рівні або більші за прострочені зобов'язання та зобов'язання, строк сплати яких настає негайно;
- якщо активи, що швидко реалізуються рівні або більші за зобов'язання, строк сплати яких наступить найближчим часом;
- якщо активи, що реалізуються повільно більші за зобов'язання, строк сплати яких більш віддалений – 3 – 4 місяці.

У табл. 9.4.1 подано аналіз платоспроможності підприємства, який свідчить, що в загальному підприємство має високу платоспроможність – 10,12 та 14, відповідно на початок і кінець року, при нормативному значенні – не нижче 2. За рахунок грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на початок року покриває 12 % поточних зобов'язань, а на кінець року – 164 %, тобто їх є більше, ніж зобов'язань. Коефіцієнт швидкої платоспроможності також високий – 2,24 і 2,39, при нормативі 1.

Таблиця 9.4.1

Аналіз поточної платоспроможності підприємства

Платіжні засоби	Сума, тис. грн.		Платіжні зобов'язання	Сума, тис. грн.	
	на поч. року	на кін. року		на поч. року	на кін. року
1	2	3	4	5	6
1. Грошові кошти	49	488	1.Поточні зобов'язання (Усього за розділом IV пасиву)	424	298
2. Поточні фінансові інвестиції	-	-	КОЕФІЦІЄНТИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ		
3. Всього (стр.1+стр.2)	49	488			
4. Векселі одержані	-	-	1.Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) платоспроможності	0,12	1,64
5. Дебіторська забор- гованість за товари, роботи і послуги	281	179	2.Коефіцієнт швидкої платоспроможності	2,24	2,37
6. Дебіторська заборгованість за розрахунками	34	28			
7. Готова продукція	586	16			
8. Товари	-	-			

1	2	3	4	5	6
9. Всього(3+... +8)	950	711	3. Загальний коефіцієнт платоспроможності (коефіцієнт покриття)	10,12	14,0
10. Виробничі запаси	1643	2025			
11. Поточні біологічні активи	1444	1178			
12. Незавершене виробництво	252	261			
13. Всього оборотних активів (підсумок II розділу активу)	4289	4171			

Для характеристики платоспроможності підприємства на основі даних II розділу активу та IV розділу пасиву балансу визначають такі три коефіцієнти платоспроможності, які називають ще коефіцієнтами ліквідності чи покриття:

1. Коефіцієнт абсолютної або миттєвої платоспроможності (ліквідності). Визначають його діленням суми грошових коштів та поточних фінансових інвестицій на загальну суму поточних зобов'язань (на підсумок IV розділу пасиву). Цей коефіцієнт показує частку платіжних зобов'язань, яку підприємство може сплатити найбільш мобільними коштами. Оптимальна величина його складає не нижче 0,2 – 0,25.

2. Коефіцієнт швидкої платоспроможності (ліквідності). Визначають його діленням суми грошових коштів, поточних фінансових інвестицій, дебіторської заборгованості, готової продукції, що користується попитом, тварин на відгодівлі, готових до реалізації на загальну суму поточних зобов'язань (підсумок IV розділу пасиву). Оптимальна величина цього коефіцієнта не менша 1.

3. Загальний коефіцієнт платоспроможності (ліквідності). Називають його ще коефіцієнтом покриття, коефіцієнтом поточної ліквідності. Визначають його діленням вартості всіх оборотних активів на загальну суму поточних зобов'язань (тобто ділять підсумок II розділу активу на підсумок IV розділу пасиву балансу). Оптимальна величина цього коефіцієнта складає не нижче 2.

У практиці існує потреба визначати платоспроможність підприємства не лише на початок і на кінець року, а постійно, щоденно. Визначають її діленням суми грошових коштів на суму поточних зобов'язань, строк сплати яких уже наступив, або наступить упродовж кількох днів. Для підприємства важливо, щоб цей коефіцієнт постійно перебував на рівні 1.

Банкрутство – це фінансова неспроможність підприємства здійснювати платежі за своїми зобов'язаннями. Банкрутство встановлюється в судовому порядку. Для збанкрутілих підприємств, а також тих, що знаходяться на межі банкрутства визначають четвертий коефіцієнт платоспроможності – коефіцієнт загальної платоспроможності. Методика визначення цього коефіцієнта така ж сама, як і інших коефіцієнтів платоспроможності. На основі даних бухгалтерського балансу складають аналітичну таблицю, в актив якої вписують платіжні засоби підприємства, а в пасив – платіжні зобов'язання.

Особливість полягає в тому, що при визначенні платіжних зобов'язань до уваги беруть не лише суму поточних, а й суму довгострокових зобов'язань (тобто суму підсумків III і IV розділів пасиву балансу). При визначенні суми платіжних засобів до уваги беруть не лише вартість оборотних активів, а й вартість необоротних активів, тобто до уваги беруть все майно підприємства.

Але різні активи підприємства мають різну ліквідність, тобто здатність швидко перетворюватися в гроші. А тому на практиці при визначенні реальної суми активів користуються поправочними коефіцієнтами. У кожному випадку їх встановлюють експертним шляхом із урахуванням конкретних умов підприємства. Наприклад, пропонується грошові кошти і поточні фінансові інвестиції включати в розрахунки з коефіцієнтом 1, готову продукцію – 0,9, дебіторську заборгованість – 0,8, виробничі запаси – 0,7, незавершене виробництво – 0,6, інші активи – 0,5, основні засоби – 0,1. Використання поправочних коефіцієнтів робить оцінку платоспроможності збанкрутілого підприємства більш реальною.

Методику визначення платоспроможності підприємства, що знаходиться на межі банкрутства, подано в табл. 9.4.2.

Підприємство знаходиться в позитивному фінансовому стані. Реальні активи (з урахуванням поправочних коефіцієнтів) перевищують суму платіжних зобов'язань у 2,94 рази (3613,3:1229). Підприємству майна вистачить, щоб за рахунок виручених коштів повністю розрахуватися з кредиторами. Щоб цього не трапилось, потрібно забезпечити високорентабельну роботу підприємства і за рахунок прибутку значно оновити і зміцнити основні засоби, значно покращити забезпеченість власним оборотним капіталом.

Щоб своєчасно передбачити і попередити банкрутство, потрібно систематично аналізувати фінансовий стан підприємства. Про можливість імовірного банкрутства в недалекому майбутньому свідчать такі

показники:

- спад виробництва, скорочення обсягу продукції і хронічна збитковість;
- наявність значних сум хронічної кредиторської заборгованості;
- низькі показники коефіцієнтів платоспроможності і тенденція їх до зниження;
- низький рівень забезпеченості власним оборотним капіталом;
- збільшення до небезпечних розмірів позикового капіталу;
- наявність великих понаднормативних виробничих запасів;
- зниження виробничого потенціалу підприємства та інші фактори.

Менеджери підприємства повинні своєчасно виявляти негативні тенденції в фінансовій стійкості підприємства і здійснювати заходи, що сприяють оздоровленню економіки підприємства.

Багато зарубіжних і вітчизняних економістів для прогнозування можливості банкрутства рекомендують використовувати інтегральні показники, які дозволяють одною цифрою характеризувати рівень імовірності банкрутства.

Так відомий західний економіст Е.Альтман розробив двофакторну, п'ятифакторну і семифакторну Z моделі прогнозування можливого банкрутства підприємств. Нормативні значення коефіцієнтів взято із світової практики. Г.В. Савицька запропонувала п'ятифакторну модель, яка дає можливість досить швидко провести експрес-аналіз фінансового стану підприємства і з достатньою точністю визначити ступінь імовірного банкрутства підприємства. Модель випробувана на сільськогосподарських підприємствах Білорусії і має такий вигляд:

$$Z = 0,111x_1 + 13,239x_2 + 1,67x_3 + 0,515x_4 + 3,80x_5.$$

Отже, в розрахунках використано п'ять факторів фінансової стійкості підприємства:

- X_1 – питома вага власного оборотного капіталу в формуванні оборотних активів, коефіцієнт;
- X_2 – оборотний капітал, що припадає на 1 грн. основного капіталу, грн.;
- X_3 – коефіцієнт оборотності сукупного капіталу;
- X_4 – рентабельність активів підприємства, %;
- X_5 – коефіцієнт фінансової незалежності (питома вага власного капіталу в загальній валюті балансу).

Константа порівняння = 8.

Якщо величина Z більше 8, то ризик банкрутства малий або відсутній. При значенні Z менше 8 ризик банкрутства присутній: від 8 до 5 – невеликий, від 5 до 3 – середній, нижче 3 – великий, нижче 1 – стовідсоткова неспроможність.

Таблиця 9.4.2

**Визначення платоспроможності підприємства
в умовах банкрутства**

Платіжні засоби	Сума на кінець року, тис. грн.			Платіжні зобов'язання	Сума на кінець року, тис. грн.
	за балан- сом	поп- рав. коєфіц.	у покрит. зобов'я- зань		
1	2	3	4	5	6
1. Грошові кошти	488	1	488	1. Довгострокові зобов'язання (всього за розділом III)	931
2. Поточні фінансові інвестиції	-	-	-		
3. Векселі одержані	-	-	-		
4. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги	179	0,8	143,2	2. Поточні зобов'язання (всього за розділом IV)	298
5. Дебіторська заборгованість за розрахунками	28	0,8	22,4		
6. Готова продукція	16	0,9	14,4		
7. Товари	-	-	-	Всього платіжних зобов'язань	1229
8. Виробничі запаси	2025	0,7	1417,5		
9. Поточні біологічні активи	1178	0,7	824,6	Коефіцієнт загальної плато- спроможності	2,94
10. Незавершене виробництво	261	0,6	156,6		

1	2	3	4	5	6
11. Нематеріальні активи	-	-	-		
12. Основні засоби.	3534	0,1	353,4		
13. Незавершене будівництво					
14. Довгострокові біологічні активи					
15. Довгострокові фінансові інвестиції	322	0,6	193,2		
16. Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-		
17. Відстрочені податкові платежі	-	-	-		
Всього платіжних засобів	8031	X	3613,3		

9.5. АНАЛІЗ ДЕБІТОРСЬКОЇ І КРЕДИТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У процесі господарської діяльності кожне підприємство вступає у фінансові відносини з покупцями продукції, постачальниками виробничих запасів (міндобрива, запасні частини, нафтопродукти, отрутохімікати та ін.), з бюджетом, банками, працівниками підприємства, організаціями і окремими особами. Внаслідок цих фінансових відносин виникає дебіторська і кредиторська заборгованість. Вона робить значний вплив на фінансовий стан підприємства. А тому проводять детальний аналіз стану розрахунків.

Для проведення аналізу на основі даних другого розділу активу і четвертого розділу пасиву, де відображені розрахунки з дебіторами і кредиторами, складають аналітичну таблицю, в актив якої вписують статті дебіторської заборгованості, а в пасив – статті кредиторської заборгованості.

Аналіз стану розрахунків доцільно проводити в такій послідовності:

1. Порівнюють загальну суму дебіторської заборгованості на початок і на кінець року. Зростання цієї суми як правило є негативним явищем, тому що погіршує фінансовий стан підприємства. Частина оборотних активів підприємства тимчасово вилучається з обігу, ними користується інше підприємство.

2. Порівнюють загальну суму кредиторської заборгованості на початок і на кінець року. В умовах міцної платоспроможності підприємства зростання цієї суми не є негативним явищем – підприємство тимчасово користується коштами інших підприємств. Але в сучасних умовах зростання кредиторської заборгованості у більшості підприємств є негативним явищем, бо погіршує фінансовий стан інших підприємств і є, як правило, наслідком поганого фінансового стану даного підприємства.

3. Співставляють суми дебіторської і кредиторської заборгованості окремо на початок і на кінець року. Нормальним вважається такий стан розрахунків, коли ці суми приблизно рівновеликі і є мінімальними. Якщо дебіторська заборгованість перевищує кредиторську, то це є негативним явищем, адже воно впливає на погіршення фінансового стану підприємства.

4. Визначають питому вагу дебіторської заборгованості у відсотках до вартості всіх оборотних активів. Значна питома вага і особливо її зростання є негативним явищем, тому що впливає на погіршення фінансового стану підприємства.

5. Визначають питому вагу кредиторської заборгованості у відсотках до вартості всіх оборотних активів. Велика питома вага є негативним явищем, бо є показником фінансової залежності підприємства від кредиторів і є ознакою поганого фінансового стану даного підприємства.

6. Визначають склад дебіторської і кредиторської заборгованості за строками виникнення, виявляють ненормальну, тобто прострочену заборгованість, вивчають причини затримки платежів і вживають заходи до їх сплати. Особливо негативним явищем є наявність сумнівних боргів.

7. Вивчають дебіторську заборгованість за такими показниками як її **оборотність і період погашення**.

Оборотність дебіторської заборгованості характеризує коефіцієнт оборотності. Його визначають діленням суми виручки від реалізації продукції, робіт і послуг на середню суму дебіторської

заборгованості. Період погашення дебіторської заборгованості характеризує коефіцієнт оборотності. Його визначають діленням суми виручки від реалізації продукції, робіт і послуг на середню суму дебіторської заборгованості.

Таблиця 9.5.1

Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості

Дебіторська заборгованість	Сума, тис. грн.		Кредиторська заборгованість	Сума, тис. грн.	
	на поч. року	на кін. року		на поч. року	на кін. року
1	2	3	4	5	6
1. Векселі одержані	-	-	IV. Поточні зобов'язання		
2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи і послуги:			1. Короткострокові кредити банків	-	-
• чиста реалізаційна вартість	281	179	2. Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	-	-
• первісна вартість	281	179	3. Векселі видані	-	-
• резерв сумнівних боргів	-	-	4. Кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги	242	163
3. Дебіторська заборгованість за розрахунками:			5. Поточні зобов'язання за розрахунками:		
• з бюджетом	3	2	• з одерж. авансів	-	-
• за виданими аванс	-	-	• з бюджетом	93	67
• з нарахованих доходів	-	-	• з позабюджетних платежів	-	-
• із внутрішніх розрахунків	-	-	• зі страхування	16	15
• інша поточна			• з оплати праці	70	50

1	2	3	4	5	6
дебіторська заборгованість	31	26	<ul style="list-style-type: none"> • з учасниками • із внутрішніх розрахунків 	-	-
Всього дебіторської заборгованості	315	207	<ul style="list-style-type: none"> • інші поточні зобов'язання 	3	3
У відсотках до оборотних активів	7,3	5,0			
Перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською	109	91	Всього кредиторської заборгованості	424	298
			У відсотках до оборотних активів	9,9	7,1
			Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською	-	-

Період погашення дебіторської заборгованості визначають діленням тривалості аналізованого періоду (наприклад, 365 днів) на коефіцієнт оборотності. Період погашення визначають у днях. Збільшення коефіцієнта оборотності та зменшення періоду погашення є позитивним явищем, бо впливає на зміцнення фінансового стану підприємства. Стан розрахунків у підприємстві подано в табл. 9.5.1.

Загальна сума дебіторської заборгованості зменшилася за рік із 315 тис. грн. до 207 тис. грн., що є позитивним явищем, бо впливає на покращення фінансового стану підприємства. Розгляд складу дебіторської заборгованості показує, що це зменшення відбулося за рахунок зменшення суми дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги з 281 до 179 тис. грн., розрахунки з бюджетом з 3 до 2 тис. грн., іншої поточної заборгованості з 31 до 26 тис. грн.

Дебіторська заборгованість в складі оборотних засобів складала на початок року 7,3%, а на кінець року – 5,0%. Зменшення питомої ваги є позитивним явищем, оскільки є ознакою покращення фінансового стану підприємства.

Загальна сума кредиторської заборгованості зменшилася за рік із 424 тис. грн. до 298 тис. грн., що є позитивним явищем. Розгляд складу кредиторської заборгованості показує, що це зменшення відбулося за рахунок зменшення заборгованості по всіх статтях.

Питома вага кредиторської заборгованості в складі оборотних засобів зменшилась за рік із 9,9% до 7,1%, що є позитивним явищем.

Як на початок, так і на кінець року загальна сума кредиторської заборгованості перевищує загальну суму дебіторської заборгованості, але це перевищення зменшилось із 109 тис. грн. до 91 тис. грн., що є позитивним явищем. Потрібно прагнути до такого стану співвідношення між дебіторською і кредиторською заборгованістю, щоб ці суми були приблизно рівновеликими.

9.6. АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

Швидкість обертання оборотних активів є показником ефективності їх використання. Прискорення оборотності впливає на покращення фінансового стану підприємства.

Для проведення аналізу оборотності визначають і досліджують такі показники:

1. Коефіцієнт оборотності;
2. Тривалість одного обороту в днях;
3. Коефіцієнт завантаження оборотних коштів.

Ці показники знаходяться в тісному взаємозв'язку. Якщо коефіцієнт оборотності збільшується, то тривалість одного обороту і коефіцієнт завантаження зменшується, що є позитивним явищем і навпаки.

Показники оборотності визначають на основі таких вихідних даних:

1. Сума чистої виручки від реалізації продукції, робіт і послуг;
2. Середньорічна вартість оборотних активів.

Коефіцієнт оборотності визначають діленням суми виручки на середньорічну вартість оборотних активів. Він показує скільки разів обернулися за рік оборотні активи.

Тривалість одного обороту в днях визначають діленням 365 днів на коефіцієнт оборотності. Таким чином визначають скільки днів тривав один оборот.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів визначають діленням середньорічної вартості оборотних активів на суму виручки від реалізації. Коефіцієнт завантаження показує скільки оборотних активів припадає на одну гривню виручки від реалізації продукції.

Основним показником швидкості обертання оборотних активів є коефіцієнт оборотності. Він знаходиться в прямій залежності від суми виручки від реалізації продукції, робіт і послуг та в оберненій залежності від середньорічної вартості оборотних активів. А тому на зростання коефіцієнта оборотності впливає насамперед зростання суми

виручки від реалізації продукції. А сума виручки зростає шляхом збільшення кількості реалізованої продукції і підвищення середньої реалізаційної ціни.

Коефіцієнт оборотності знаходиться в оберненій залежності від середньорічної вартості оборотних активів. Але це не означає, що потрібно їх зменшувати. Навпаки, потрібно зробити детальний аналіз забезпеченості підприємства кожним видом виробничих запасів окремо і рекомендувати збільшити ті види виробничих запасів, якими підприємство забезпечене не повністю. Це призведе до зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, а отже до зростання суми виручки та коефіцієнта оборотності. Але значні понаднормативні виробничі запаси є негативним явищем, бо уповільнюють швидкість обороту.

Прискорення або уповільнення оборотності оборотних активів призводить до вивільнення або додаткового залучення оборотних коштів для виконання виробничої програми. Суму вивільнених або додатково залучених оборотних коштів внаслідок зміни швидкості їх обертання визначають множенням різниці тривалості одного обороту в днях у звітному і минулому році на одноденну суму виручки від реалізації продукції в звітному році (або шляхом множення різниці коефіцієнтів завантаження звітного і минулого року на суму виручки від реалізації продукції звітного року).

Аналіз оборотності оборотних активів дано в табл. 9.6.1.

Швидкість обертання оборотних активів порівняно з минулим роком покращилась. Про це свідчить насамперед підвищення коефіцієнта оборотності з 0,85 до 2,04. У зв'язку з цим різко зменшилась тривалість одного обороту з 429 днів до 179 днів (на 250 днів). Різко зменшився коефіцієнт завантаження оборотних активів з 1,17 грн. до 0,49 грн.

Таблиця 9.6.1

Аналіз оборотності оборотних активів

Перелік показників	Показники		Зміни (+;-)
	минулий рік	звітний рік	
1	2	3	4
I. ВИХІДНІ ДАНІ			
1. Сума виручки від реалізації продукції, робіт і послуг	3822	8648	+4826

1	2	3	4
2. Середньорічна вартість оборотних активів	4484	4232	-252
II. ПОКАЗНИКИ ОБОРОТНОСТІ			
3. Коефіцієнт оборотності (1:2).	0,85	2,04	+1,19
4. Тривалість одного обороту в днях (365:3)	429	179	-250
5. Коефіцієнт завантаження оборотних активів (2:1)	1,17	0,49	-0,68
6. Одноденна сума виручки від реалізації продукції в звітному році, грн.	x	23693	
7. Додатково залучено оборотних активів в оборот внаслідок уповільнення їх оборотності, тис. грн. (23693 x (-250))	x	-5923,3	

Внаслідок прискорення швидкості обертання оборотних активів їх вилучено з процесу виробництва 5923,3 тис. грн., що є позитивним явищем.

Щоб надалі підтримувати таку позитивну тенденцію, потрібно насамперед збільшити суму виручки від реалізації продукції за рахунок зростання обсягу виробництва і реалізації продукції та підвищення середньої реалізаційної ціни.

Що стосується оборотних активів, то потрібно подбати про повну забезпеченість підприємства кожним видом виробничих запасів (насіння, корми, нафтопродукти, добрива, засоби захисту рослин, запасні частини та ін.). Під час поглиблення аналізу потрібно зробити аналіз оборотності кожного виду виробничих запасів окремо.

9.7. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ АКТИВІВ (КАПІТАЛУ)

Економічну ефективність використання активів характеризує система ресурсних і витратних показників рентабельності. Загальний зміст цих показників полягає у визначенні суми прибутку, одержаного на одну гривню вкладеного капіталу.

Залежно від мети аналізу найчастіше використовують такі ресурсні показники ефективності використання активів:

- рентабельність активів;

-
- рентабельність власного капіталу;
 - строк окупності власного капіталу.

Рентабельність активів є найбільш узагальнюючим показником ефективності використання капіталу. Визначають його діленням суми чистого прибутку на середньорічну вартість активів. Рентабельність активів показує скільки прибутку підприємство одержало на одну гривню, вкладену в активи, тобто на одну гривню всього авансового капіталу (власного і залученого).

Рентабельність власного капіталу характеризує ефективність використання активів, зменшених на суму довгострокових і поточних зобов'язань. Рентабельність власного капіталу визначають діленням суми чистого прибутку на середньорічну вартість власного капіталу, тобто на підсумок першого розділу пасиву балансу. Рентабельність власного капіталу показує скільки прибутку підприємство одержало на 1 гривню власного капіталу.

Важливим показником ефективності використання капіталу підприємства є **строк окупності власного капіталу**. Цей показник є оберненим до показника “Рентабельність власного капіталу”. Визначають його діленням середньорічної вартості власного капіталу на суму чистого прибутку. Строк окупності власного капіталу показує, за скільки років підприємство одержить суму чистого прибутку, рівну величині власного капіталу.

Зростання рентабельності активів та рентабельності власного капіталу, а також зменшення строку окупності власного капіталу характеризує підвищення ефективності використання капіталу підприємства.

Для характеристики ефективності використання капіталу підприємства крім ресурсних показників рентабельності використовують також такі витратні показники рентабельності:

- рентабельність реалізації продукції;
- рентабельність продажу;
- рентабельність витрат діяльності.

Рентабельність реалізованої продукції визначають діленням суми валового прибутку від реалізації продукції на собівартість реалізованої продукції. Рентабельність реалізованої продукції показує скільки прибутку підприємство одержало на одну гривню виробничих витрат.

Рентабельність продажу визначають діленням суми валового прибутку на суму виручки від реалізації продукції. Рентабельність

продажу показує скільки прибутку підприємство одержало на одну гривню виручки від реалізації продукції.

Національними стандартами бухгалтерського обліку введено поняття “витрати діяльності підприємства”. До витрат діяльності (звичайної і надзвичайної) відносять:

1. Собівартість реалізованої продукції;
2. Адміністративні витрати;
3. Витрати на збут;
4. Інші операційні витрати;
5. Фінансові витрати;
6. Втрати від участі в капіталі;
7. Інші витрати;
8. Надзвичайні витрати.

Рентабельність витрат діяльності визначають діленням суми чистого прибутку на витрати діяльності. Рентабельність діяльності показує скільки прибутку приносить кожна гривня всіх витрат, які були зароблені підприємством за звітний період.

Зростання витратних показників рентабельності означає покращення ефективності використання поточних витрат і впливає на підвищення ресурсних показників рентабельності.

Основним шляхом підвищення ефективності ресурсних і витратних показників рентабельності є зростання суми прибутку від усіх видів діяльності і насамперед від реалізації продукції, (шляхом збільшення кількості реалізованої продукції, підвищення середньої реалізаційної ціни і зниження собівартості продукції).

Що стосується другого фактора, активів підприємства, то необхідно дбати про підвищення інтенсивності використання основного і оборотного капіталу шляхом підвищення фондовіддачі та прискорення швидкості обертання оборотного капіталу.

Порівняно з минулим роком забезпеченість підприємства виробничими ресурсами значно покращилась. Вартість активів (майна) зросла за рік на 44 тис. грн., тобто на 0,6%. Особливо позитивним є той факт, що прискореними темпами йшло зростання власного капіталу, який зріс за рік на 103 тис. грн. або на 1,6 %.

Підприємство використовує активи (капітал) досить ефективно. Так, в минулому році на 1 гривню активів одержали 6,6 коп. чистого прибутку, а на 1 грн. власного капіталу – 7,9 коп. Строк окупності прибутком власного капіталу склав лише 6,3 роки.

Дуже високі показники ефективності використання поточних витрат. Рентабельність реалізованої продукції складала 36,8 %,

рентабельність продажу – 26,9 %, рентабельність витрат діяльності – 9,6 %.

У звітному році порівняно з минулим роком ефективність використання активів значно покращилась.

Ріст показників рентабельності пояснюється значним (у 2,05 раза) збільшенням суми прибутку, з 495 тис. грн. у минулому році до 1013 тис. грн. у звітному.

Підприємство, матеріали якого використано в розрахунках, користується кредитами банків. Але потрібно пам'ятати, що використання банківських кредитів може робити як позитивний, так і негативний вплив на ефективність використання власного капіталу. Позитивний вплив буває тоді, коли ціна банківського кредиту нижча, ніж рентабельність сукупного капіталу. Тоді використання залучених коштів забезпечує збільшення норми прибутку на вкладений капітал. За таких умов підприємству вигідно збільшувати частку залученого капіталу.

Таблиця 9.7.1

Аналіз ефективності використання активів СВК “Гостинне”

№ за/п	Перелік показників	Показники		
		минулий рік	звітний рік	зміни (+;-)
1	2	3	4	5
I. ВИХІДНІ ДАНІ				
1.	Середня вартість активів, тис. грн.	7540	7584	+44
2.	Середня вартість власного капіталу, тис. грн.	6280	6383	+103
3.	Чистий дохід (виручка від реалізації продукції, тис. грн.)	3822	8648	+4826
4.	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	3286	6322	+3036
5.	Валовий прибуток (+), збиток (-)	536	2326	+1790
6.	Витрати діяльності, тис. грн.	5239	10536	+5297
7.	Чистий прибуток (+), збиток (-)	+495	+1013	+518
II. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ				
8.	Рентабельність активів (7:1) x 100	6,6	13,4	+6,8
9.	Рентабельність власного капіталу (7:2) x 100	7,9	15,9	+8,0

1	2	3	4	5
10.	Строк окупності власного капіталу – років (2:7)	12,7	6,3	-6,4
11.	Рентабельність реалізованої продукції (5:4) x 100	16,3	36,8	+20,5
12.	Рентабельність продажу (5:3) x 100	14,0	26,9	+12,9
13.	Рентабельність витрат діяльності (звичайної і надзвичайної) (7:6) x 100	9,4	9,6	+0,2

Але, якщо ціна банківського кредиту вища, ніж рентабельність сукупного капіталу, тоді використання банківських кредитів є негативним явищем, бо впливає на зменшення власного капіталу і може бути однією з причин банкрутства підприємства.

Правило доцільності використання залученого капіталу дістало назву **ефекту фінансового важеля**. Визначають його за формулою

$$ЕФВ = (PCK - CB) \cdot (1 - K_{оп}) \cdot \frac{3K}{BK},$$

де *ЕФВ* – ефект фінансового важеля;

PCK – рентабельність сукупного капіталу;

CB – ставка відсотка за кредит;

K_{оп} – коефіцієнт оподаткування;

3K – залучений капітал;

BK – власний капітал.

Контрольні питання

1. Назвіть розділи, в які згруповано статті активу балансу.
2. Назвіть розділи, в які згруповано статті пасиву балансу.
3. В яких розділах відображено джерела власних активів?
4. В яких розділах відображено джерела залучених коштів?
5. У чому полягає зміст горизонтального аналізу балансу?
6. У чому полягає зміст вертикального аналізу?
7. Назвіть основні показники фінансової стійкості підприємства.
8. Як визначають коефіцієнти фінансової незалежності, фінансової залежності, співвідношення залучених і власних коштів? Оптимальне значення цих показників.
9. Як визначити наявність власного і прирівняного до нього оборотного капіталу?
10. Як зробити аналіз забезпеченості підприємства власним оборотним капіталом? Оптимальне значення цього показника.
11. Як визначають коефіцієнт маневреності власного капіталу?
12. Назвіть коефіцієнти поточної платоспроможності підприємства. Як їх визначати? Назвіть оптимальне значення цих показників.
13. Як визначають коефіцієнт платоспроможності збанкрутілого підприємства?
14. Назвіть основні проблеми аналізу стану дебіторської і кредиторської заборгованості.
15. Як визначити оборотність дебіторської заборгованості?
16. Назвіть показники, що характеризують оборотність оборотних активів. Вкажіть зміст і методику визначення кожного показника.
17. Назвіть шляхи прискорення оборотності оборотних активів.
18. Назвіть узагальнюючі показники ефективності використання активів. Вкажіть методику їх визначення, шляхи зростання.

Література

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге видання, доповнене і перероблене. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Білоусенко В.С., Беленкова М.І. Теорія бухгалтерського обліку. – К.: Мета, 2002.
3. Болюх М.А., Горбатюк М.І. Збірник задач з курсу “Економічний аналіз”: Навчальний посібник для ВНЗ. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Бурдюг Н.М. Конспект лекцій для студентів вищих навчальних закладів I–II рівнів акредитації з економічних спеціальностей – К., 2000. – 114 с.
5. Бутинець Ф.Ф., Герасимович А.М. Аналіз діяльності комерційного банку. – Житомир: ПП “Рута”, 2001. – 324 с.
6. Економіка підприємства. Підручник для студентів економічних спеціальностей /За ред. професора Й.М. Петровича. – Львів: Новий Світ – 2000, 2003.
7. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – 2-е вид. – К.: КНЕУ, 2000.
8. Економічний аналіз: Практикум / За ред. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2003.
9. Іванова Н.Ю. Аналіз беззбитковості виробництва: теорія та практика. Навчальний посібник для ВНЗ. – К.: Ліра, 2002.
10. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: Навчальний посібник. – К.: Знання-Прес, 2000. – 207 с.
11. Ковальчук М.І. Економічний аналіз у сільському господарстві: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: Знання, 2002.
12. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник – 3-є видання, перероблене і доповнене. – К.: Товариство “Знання”, КОО, 2002. – 294 с.
13. Кручок С.І. Іпотечне кредитування: Навчальний посібник. – К.: Мета, 2002. – 206 с.
14. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів. – К.: КНЕУ, 2001. – 236 с.
15. Мних С.В., Ференц І.Д. Економічний аналіз. Навчальний посібник. – Львів: Армія України, 2000.
16. Огійчук М.Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах. – К.: Вища освіта, 2003. – 798 с.

-
17. Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Ю.Ю. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисциплін. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.
18. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств, К.: КНЕУ 2003. – 425 с.
19. Саблук П.Т. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.
20. Савицкая Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий. Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 368 с.
21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5 изд., перераб. и доп. – Минск: ООО “Новое знание”, 2001.
22. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства: Навчальний посібник. – Львів: Новий світ. – 2000, 2004.
23. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз. Навчальний посібник. – 2-е вид. перероблене і доповнене. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
24. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа – М.: ИНФРА, 1996.

ЗМІСТ

Передмова.....	3
1. Предмет і види економічного аналізу	4
1.1. Економічний аналіз і його роль в управлінні виробництвом.....	4
1.2. Предмет і завдання економічного аналізу.....	6
1.3. Види і напрями економічного аналізу.....	10
1.4. Місце економічного аналізу в системі, його взаємозв'язок з іншими науковими дисциплінами.....	14
1.5. Методи і прийоми економічного аналізу, їх характеристика	19
1.6. Методика факторного аналізу.....	26
2. Інформаційна база та організація економічного аналізу	34
2.1. Система економічної інформації.....	34
2.2. Класифікація інформації для економічного аналізу	39
2.3. Інформаційне забезпечення економічного аналізу та його структура	42
2.4. Комп'ютерні технології аналітичних робіт. Класифікація засобів автоматизації.....	47
2.5. Головні етапи організації аналітичної роботи та їх характеристика	52
3. Аналіз ресурсозабезпечення підприємства та оцінка ефективності використання його ресурсів	56
3.1. Аналіз земельних ресурсів.....	56
3.1.1. Аналіз використання земельних ресурсів.....	56
3.1.2. Аналіз ефективності використання сільськогосподарських угідь. Резерви їх підвищення	61
3.1.3. Аналіз галузевої структури (спеціалізації) підприємства	64
3.1.4. Аналіз інтенсивності виробництва	67
3.2. Аналіз основних засобів	70
3.2.1. Аналіз складу руху і структури основних засобів підприємства	70
3.2.2. Аналіз забезпечення підприємства основними засобами та ефективності їх використання	75
3.2.3. Аналіз складу енергетичних ресурсів.....	79
3.2.4. Аналіз використання тракторного парку.....	81
3.3. Аналіз використання трудових ресурсів і фонду оплати праці	86
3.3.1. Аналіз трудового потенціалу підприємства	86

3.3.2. Аналіз продуктивності праці	89
3.3.3. Аналіз використання коштів на оплату праці	95
4. Аналіз інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств	101
4.1. Поняття, завдання і джерела аналізу.....	101
4.2. Аналіз капітальних інвестицій з формування основного стада	103
4.3. Методика аналізу капітального будівництва.....	105
4.4. Аналіз капітальних інвестицій для придбання основних засобів і закладання багаторічних насаджень	106
4.5. Економічна оцінка показників ефективності капітальних інвестицій	108
4.6. Іноземне інвестування в АПК України	112
5. Аналіз виробництва продукції, робіт і послуг.....	118
5.1. Аналіз виробництва продукції рослинництва	118
5.1.1. Аналіз виконання виробничої програми рослинництва	118
5.1.2. Аналіз причин зміни посівних площ і урожайності сільськогосподарських культур	125
5.1.3. Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва і поліпшення її якості.....	127
5.2. Аналіз виробництва продукції тваринництва	130
5.2.1. Аналіз виконання виробничої програми тваринництва.....	130
5.2.2. Аналіз причин зміни поголів'я тварин і продуктивності однієї голови.....	135
5.2.3. Аналіз забезпечення тварин кормами	138
5.2.4. Резерви збільшення виробництва продукції тваринництва.....	141
5.3. Аналіз роботи промислових і обслуговуючих виробництв	143
5.3.1. Завдання і джерела аналізу.....	143
5.3.2. Аналіз роботи промислових виробництв.....	143
5.3.3. Аналіз використання вантажного автотранспорту.....	149
6. Аналіз ринку продукції, формування портфеля замовлень.....	156
6.1. Зміст аналізу ринку продукції, завдання та джерела даних аналізу.....	156
6.2. Оцінка ринкових можливостей підприємства	158
6.3. Аналіз цінової політики підприємства	161
6.4. Аналіз конкурентоспроможності продукції.....	163
6.5. Аналіз роботи підприємств сфери аграрного ринку із збуту продукції	169

7. Аналіз витрат на виробництво продукції	174
7.1. Аналіз складу витрат за всіма видами діяльності	174
7.2. Факторний аналіз собівартості продукції	178
7.3. Аналіз собівартості за елементами та статтями витрат ..	180
7.4. Аналіз витрат на одну гривню товарної продукції	183
7.5. Шляхи і резерви зниження собівартості продукції	187
8. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства ..	189
8.1. Аналіз звіту про фінансові результати	189
8.2. Аналіз суми прибутку за видами реалізованої продукції	195
8.3. Аналіз суми виручки від реалізації продукції	199
8.4. Аналіз рівня рентабельності підприємства	202
8.5. Аналіз використання (розподілу) прибутку	206
9. Аналіз фінансового стану підприємства	209
9.1. Зміст і завдання аналізу фінансового стану підприєм-	
ства, інформаційне забезпечення аналізу	209
9.2. Горизонтальний і вертикальний аналіз майна	
підприємства і джерел його утворення	215
9.3. Аналіз фінансової стійкості підприємства	221
9.4. Аналіз платоспроможності та ліквідності	227
9.5. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості	233
9.6. Аналіз оборотності оборотних активів	237
9.7. Аналіз ефективності використання активів (капіталу) ...	239
Література	245

Навчальне видання

**Паланюк Неля Анатоліївна
Петренко Василь Гнатович**

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Навчальний посібник

Українською мовою

**Відповідальна за випуск Г. Кураченко
Редактор Н. Салмай
Комп'ютерна верстка М. Зарицька
Дизайнер І. Понайда**

Підписано до друку 03.11.2010 р.
Умов. друк. арк. 10,4
Наклад 1300 прим. Зам. № 472

Редакційно-видавничий відділ
Наукметодцентру
Міністерства аграрної політики України
Технікумівська, 1, смт Немішасве
Бородянського Київської
тел. 04577-41-2-69

Свідectво про внесення до Державного реєстру
суб'єкта видавничої справи ДК № 2435