Тема 1. Основи економічного аналізу

1.1. Сутність економічного аналізу та його роль у плануванні та управлінні підприємством.

Економічний аналіз -- це система методів вивчення результатів і стану господарської діяльності на основі даних бухгалтерського обліку , звітності , нормативних планів та інших джерел інформації , можливі варіанти її вдосконалення для оцінки та контролю виробництва , обґрунтування управлінських рішень , спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємств, їх підрозділів , з'єднань і формувань .

Економічний аналіз – це система спеціальних знань, що стосуються:

1) дослідження причинно-наслідкових зв'язків зміни і розвитку економічних явищ і процесів;

2) вибір та обґрунтування ділового партнерства;

3) дослідження зовнішнього економічного середовища (маркетинговий аналіз), зміни параметрів ринку;

4) оцінка підприємницького ризику;

5) моделювання поведінки економічної системи на багатокритеріальній основі;

6) обґрунтування цільових програм, індикативних планів і бізнес-планів та об'єктивна оцінка їх виконання;

7) кількісний і якісний вимір об'єктивних і суб'єктивних факторів і пошук резервів удосконалення економічних систем;

8) формування аналітичного забезпечення прийняття оптимальних управлінських рішень.

Метою економічного аналізу є вивчення наслідків діяльності суб'єктів господарювання, визначення впливу факторів і відхилень показників діяльності, оцінка недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення, збільшення обсягу валової продукції. та реалізації продукції, товарів, послуг, робіт, підвищення ефективності та стабільності діяльності.

У процесі управління економічний аналіз відіграє роль зворотного зв'язку між керуючою та керованою системами. У разі прямого зв’язку економічний аналіз допомагає створити проект управлінського рішення, тобто створює параметри впливу на керовану систему, а у зворотному випадку – дає оцінку ефективності управління. рішення та доцільність його коригування.

Основною метою вивчення економічного аналізу як навчальної дисципліни є набуття знань щодо оцінки поточного стану та обґрунтування можливих резервів подальшого розвитку суб’єкта господарювання, оволодіння сучасними методами економічного аналізу та набуття умінь і навичок у напрямку обґрунтування та реалізації заходів щодо ефективного освоєння діяльності на практиці.



Рис. 1.1. Місце економічного аналізу в управлінні підприємством

1.2. Завдання, функції та принципи економічного аналізу.

На зміст економічного аналізу як наукової дисципліни впливають завдання, які він виконує (рис. 1.2).

Економічний аналіз виконує ряд функцій:

- наукові дослідження – виявлення закономірностей і тенденцій економічних явищ і процесів на основі глибокого вивчення дії та впливу економічних законів;

- інформаційно-аналітичний - збір і обробка необхідних даних, оцінка їх достовірності, зведення, групування та виконання інших розрахунків, необхідних для оцінки та прийняття управлінських рішень;

- оціночна - характеристика, узагальнення результатів господарської діяльності та формулювання висновків про їх досягнутий рівень;

- планування - обґрунтування поточних і стратегічних планів економічного розвитку;

- контролююча - контроль за виконанням планів і управлінських рішень, здійсненням заходів щодо раціонального використання ресурсів, поліпшенням економічних результатів тощо;

- пошуковий – виявлення резервів підвищення ефективності бізнесу;

- мобілізаційна (конструктивна) - розробка заходів щодо використання виявлених запасів;

– інноваційний – сприяння впровадженню передових досягнень науково-технічного прогресу, сучасних технологій, інформаційно-комп’ютерних систем тощо;

- пропаганда - публікація та розповсюдження інформації про передовий досвід ведення бізнесу, нові методи аналізу, сучасні технології та інновації тощо.



Рис. 1.2. Завдання економічного аналізу в управлінні підприємством

### Основні принципи економічного аналізу представлені на рис. 1.3:

1. Принцип науковості передбачає глибоке знання об’єктивної реальності функціонування економічної системи, впливу об’єктивних факторів її зміни та розвитку, використання наукових методів та сучасних організаційних систем аналітичних досліджень. Рівень Науковість методології досягається розробкою методології аналізу.

2. Принцип системності передбачає вивчення економічних явищ і процесів як складних систем із функціонально-структурною будовою взаємопов’язаних елементів і взаємозалежністю їх компонентів. Це означає, що при аналізі не можна недооцінювати значення жодного елемента система, оскільки її зміна викликає зміну всієї системи та її функціонально-структурної структури).

3. Принцип повноти споріднений принципу системного підходу, хоча має вужче значення. Визначається насамперед тим, що при аналізі економічних явищ і процесів як складних систем вхідні параметри функціональних і структурна будова, їх зміна і розвиток на досліджуваному об'єкті в просторі і часі, відповідно до кількісних і якісних характеристик і початкових (результуючих) параметрів цього процесу.

4. Принцип конкретності та результативності означає пряму цільову спрямованість дослідження на конкретну практику та результативність у досягненні поставленої мети.

5. Принцип рейтингової оцінки передбачає визначення пріоритетів у досягненні поставленої мети, порядку реалізації заходів, спрямованих на цільовий розвиток економічних систем.

6. Принцип демократизму передбачає участь в аналітичному процесі широкого кола зацікавлених осіб, а не лише спеціалістів-аналітиків, широку доступність, прозорість і переконливість висновків і пропозицій.

**ПРИНЦИПИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ**

Комплектності

Конкретності і дієвості

Демократичності

Системності

Науковості

Рейтинговоїоцінки

Цілісності

Обґрунтування розподілу обов’язків

Всебічності

Динамічності

Адаптивності

Пропорційності

Рис. 1.3. Принципи економічного аналізу

1.3. Суб'єкти, предмет і об'єкти економічного аналізу.

Предметом економічного аналізу є фінансово-господарська діяльність окремих суб'єктів - це діяльність підприємства та його підрозділів, спрямована на досягнення цих результатів з мінімальними витратами . Предмет економічного аналізу - це господарська діяльність підприємств , їх підрозділів , об'єднань , інших господарських формувань , яка відображається у вихідних для аналізу даних бухгалтерського обліку, звітності та планів підприємства , а також у системі аналітичних економічних показників .

Предмет економічного аналізу розкривається через його об'єкти (рис . 1.4 ) .

Дані економічного аналізу потрібні широкому колу користувачів, яких можна поділити на внутрішніх і зовнішніх по відношенню до підприємства.

Внутрішніми користувачами облікової інформації є:

– управлінський персонал;

– власники контрольних пакетів акцій;

- члени трудового колективу;

– бухгалтери, економісти, фінансисти;

– внутрішні аудитори;

- профспілкові організації.

**Об’єкти економічного аналізу**

Ресурси

Продукт

Процеси

Соціально-економічні явища

Результати господарської діяльності

Рис. 1.4. Об'єкти економічного аналізу

Зовнішніми користувачами облікової інформації є:

- органи державного та міжнародного регулювання та контролю (органи податкової служби; органи державної статистики; органи державних та міжнародних комісій і комітетів);

- кредитори;

– контрагенти;

– представники державних контролюючих та контролюючих органів;

- спеціалісти зі злиття та поглинання;

– дрібні власники та потенційні інвестори;

– незалежні аналітики та радники;

– зовнішні аудитори;

- конкуренти.

- широка громадськість (громадські організації, профспілки).

1.4. Основні категорії економічного аналізу.

До основних понять економічного аналізу відносяться: фактори, резерви.

Фактор — рушійна сила будь-якого процесу чи явища, яка визначає його характер і результат. Іншими словами, фактор — це причина, яка впливає на певний результат (наслідок). Фактори класифікуються за певними ознаками (рис. 1.5).

Важливою категорією економічного аналізу є поняття «резерви» (рис. 1.6).

Поняття « резерв» має два абсолютно різні визначення :

- резерв , як свідомо невитрачений і не підтримується на певному рівні запас ресурсів як засіб забезпечення надійності та безперервності роботи будь-якої системи ;

- резерв , як невикористана можливість , спрямований на : зниження витрат ; збільшення прибутку ; підвищення рентабельності діяльності ; зміцнення фінансового стану.



Рис. 1.5. Класифікація факторів для потреб економічного аналізу



Рис. 1.6. Класифікація запасів в економічному аналізі

1. 5. Види економічного аналізу.

Вид економічного аналізу залежить від поставленої мети дослідження та завдань, можливості їх реалізації в практичній діяльності підприємства.

Класифікація видів економічного аналізу представлена на рис. 1.7.



Рис. 1.7. Класифікація видів і напрямів економічного аналізу

Фінансовий аналіз вивчає фінансову діяльність, тобто операції, процеси, пов'язані зі зміною розміру і складу капіталу господарських структур з метою зміцнення їх фінансового стану.

Призначений для вивчення фінансових результатів діяльності, фінансового стану суб'єктів господарювання з метою виявлення резервів їх покращення. Цей аналіз проводиться фінансовою службою підприємства, фінансово-кредитними організаціями. Це важливо в господарській діяльності підприємства, оскільки дає можливість:

1) знайти резерви поліпшення фінансового стану підприємства;

2) об'єктивно оцінювати раціональність використання всіх видів фінансових ресурсів;

3) своєчасно вживати заходів, спрямованих на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;

4) забезпечити оптимальний виробничий і соціальний розвиток колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів;

5) забезпечити розроблення плану фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансовий аналіз є основою управління фінансами компанії. В узагальненому вигляді він включає три основні елементи:

1) оцінка фінансових потреб підприємства;

2) розподіл грошових потоків залежно від конкретних планів підприємства, визначення додаткових обсягів залучення фінансових ресурсів і каналів їх надходження - позики, пошук внутрішніх резервів, додаткова емісія акцій, облігацій;

3) забезпечення системи фінансової звітності, яка б об’єктивно ­відображала процеси та забезпечувала контроль за фінансовим станом підприємства.

Об'єктом фінансового аналізу є конкретне підприємство та його фінансовий стан. Предмети Фінансовий аналіз - це фінансові аналітики, які цікавляться діяльністю підприємства з будь-якої причини.

## Управлінський аналіз є важливим елементом системи управління. Він призначений для забезпечення апарату управління організацією, підприємством інформацією, необхідною для управління та контролю за діяльністю організації та допомагає апарату управління у виконанні його функцій. Управлінський аналіз, що базується на даних бухгалтерського обліку, становить основу обґрунтованого планування, передує плануванню, завершує реалізацію плану і триває в процесі його оперативного виконання.

Завданнями управлінського аналізу є вивчення:

- закономірності відхилень, їх стійкість;

- фактори, що спричинили їх конкретні причини;

- розміри можливих резервів при усуненні збурюючих впливів;

- можливі шляхи реалізації резервів;

- їх ефективність;

- перспективи розвитку.

Роль управлінського аналізу в управлінні підприємством полягає в тому, що він:

1) дозволяє встановити основні закономірності розвитку підприємства, виявити внутрішні та зовнішні фактори, стійкий чи випадковий характер відхилень і є інструментом обґрунтованого планування;

2) сприяє кращому використанню ресурсів, виявленню невикористаних можливостей, вказуючи напрями пошуку резервів і шляхи їх реалізації;

3) сприяє вихованню персоналу організації в дусі ощадливості та економії;

4) впливає на вдосконалення механізму госпрозрахунку підприємства, а також самої системи управління, виявляючи її недоліки, вказуючи шляхи кращої організації управління.

Оперативний аналіз – це аналіз господарської діяльності , який здійснюється під час виконання господарством планових завдань . Воно здійснюється в короткі терміни з метою негайного впливу на економічні процеси та явища . Такий аналіз дає змогу швидко виявити недоліки та прийняти рішення щодо покращення роботи господарства .

Основними завданнями оперативного економічного аналізу є:

1. постійний моніторинг відхилень оперативних показників управління від їх регламентованих значень за місцем, причинами та відповідальністю осіб;
2. оперативна оцінка економічної ситуації внутрішнього та зовнішнього середовищ для

стан, що склався або може розвинутися;

1. розроблення заходів та підготовка варіантів рішень, спрямованих на швидке усунення виявлених недоліків, попередження або локалізацію впливу негативних факторів та як максимально використати важливу можливість;
2. надання оперативної аналітичної інформації органам управління відповідно до встановлених норм або на запит користувачів.

Попереднім аналізом вважається аналіз, за допомогою якого вивчається господарська діяльність з метою прогнозування майбутніх економічних процесів і явищ . Проводиться перед початком господарських процесів і операцій для вибору та обґрунтування оптимальних варіантів.

Попередній аналіз передує складанню перспективних і поточних річних планів , сприяє обґрунтуванню планових управлінських рішень щодо вибору оптимальних розмірів виробництва , більш ефективного використання виробничих ресурсів , дає змогу визначити можливі економічні результати на перспективу. .

Ретроспективний аналіз полягає в систематичному комплексному вивченні результатів господарської діяльності підприємства або інших об'єктів за наслідками їх розвитку в певний аналітичний період (рік, квартал, місяць). Його мета – об’єктивна оцінка стану економіки, діагностика невикористаних резервів і упущеної вигоди, виявлення прорахунків у роботі та їх винуватців, а також пошук можливостей мобілізації резервів поступального розвитку.

Основними напрямами ретроспективного аналізу є:

1. комплексна оцінка стану виробничо-фінансової та інших видів діяльності;
2. діагностика внутрішніх і зовнішніх резервів підвищення ефективності бізнесу;
3. виявлення недоліків і упущень у формуванні організаційно-економічного механізму господарювання, ефективності вжитих заходів протидії негативному впливу зовнішніх і внутрішніх факторів економічного зростання;
4. визначення тенденцій і закономірностей змін і адаптивності економічної системи будь-якого порядку в зовнішньому середовищі;
5. оцінка ступеня виправданості ризику підприємницької ініціативи.
6. оцінка змін місця та ролі економічної системи в ринковому середовищі;

Бенчмаркінг – це просте порівняння звітних показників із плановими показниками поточного року або звітними даними минулих періодів.

Порівняльний аналіз полягає у зіставленні узагальнених і часткових економіко-техніко-виробничих показників видів економічної діяльності, підприємств, організацій та їх внутрішніх підрозділів з метою виявлення найкращих результатів і поширення передового досвіду. При порівняльному аналізі фактичні показники порівнюються з плановими показниками, з показниками відповідних періодів минулих років, інших підприємств, з нормативними даними. В результаті виявляються відхилення цих показників і встановлюються їх причини.

Використовуються наступні види порівняльного аналізу:

– горизонтальний аналіз;

– вертикальний аналіз (структурний);

– навчання;

- одномірні;

- багатовимірний.

Функціонально-вартісний аналіз ( або аналіз витрат на основі споживчої вартості ) — це метод дослідження можливостей зниження витрат на виробництво продукції, виконання робіт чи надання послуг, обов'язково з незмінними або покращеними якісними властивостями.

Його сутність полягає в комплексному дослідженні функцій об’єкта (продукції, технологічних процесів, виробничих та інших систем) з метою мінімізації витрат на етапах його проектування, виробництва та експлуатації при збереженні використання ним своїх функцій або їх підвищенні та збільшенні його корисність для споживачів.

Цілями FVA можуть бути :

1. Підвищення якості продукції, робіт, послуг;

2. Зниження витрат на проектування, виробництво та експлуатацію продукції,

підвищення конкурентоспроможності продукції;

3. Достовірне прогнозування розвитку об'єктів обладнання та технології виробництва та систем управління;

4. Зниження матеріало- і трудомісткості продукції (робіт, послуг);

5. Підвищення економічності виробництва та ін.

Зовнішньоекономічний аналіз спрямований на оцінку місця суб’єкта господарювання в ринковому середовищі для визначення стратегії і тактики економічних відносин, пошуку партнерів і споживачів, забезпечення конкурентних позицій тощо. Він ґрунтується лише на інформації, що надходить державі до відстежувати динаміку ринкових регуляторів - про виконання державного замовлення «контракт», сплату податків, ціноутворення, експортно - імпортні операції, а також за такою інформацією, яка необхідна для інформування акціонерів або інших інвесторів про рівень розвитку бізнесу сутність.

Основними напрямками зовнішньоекономічного аналізу є:

1. Аналіз ефективності та ефективності грошово-кредитної та фіскальної політики держави;
2. Аналіз інвестиційного капіталу та інвестиційної привабливості об'єктів;
3. Аналіз правового забезпечення регулювання господарських відносин;
4. маркетинговий аналіз ;
5. аналіз бізнес-ризику ;
6. аналіз ділового партнерства ;
7. Аналіз політичних, соціальних, екологічних аспектів господарювання.

Внутрішньоекономічний аналіз спрямований на комплексне дослідження економічного розвитку суб'єкта господарювання та його структурних підрозділів для забезпечення найбільш повного використання його потенціалу та регулювання діяльності всіх функціонуючих підсистем. Він базується на повній економічній інформації: плановій, обліковій, нормативній, яка регламентується інформацією спеціальних обстежень усіх видів діяльності підприємства чи його підрозділів.

Основними напрямами внутрішньоекономічного аналізу є:

1. Аналіз виробничої програми ;
2. Аналіз ресурсозабезпеченості та використання ресурсів ;
3. Аналіз собівартості та собівартості продукції;
4. Аналіз технічного та соціального розвитку.

Вищим практичним результатом внутрішньоекономічного аналізу є виявлення та обґрунтування можливостей мобілізації внутрішніх резервів економічного зростання.

Тема 2. Метод і методичні прийоми економічного аналізу

 2.1. Поняття методу та методології економічного аналізу.

Метод економічного аналізу — це діалектичний підхід до вивчення економічних процесів і явищ у їх становленні та розвитку.

Однією з найважливіших особливостей методу економічного аналізу є використання системи показниківдля вивчення економічних явищ і процесів. Іншою характерною рисою методу економічного аналізу є вивчення причин, що вплинули на зміну окремих економічних показників.

Характерними рисами методу економічного аналізу є визначення та вимірювання зв'язку між об'єктивними економічними показниками. Іноді нехтування таким зв'язком може призвести до невірних висновків, а іноді взагалі зробити аналіз неефективним. Тому в економічних дослідженнях жодне явище не може бути правильно витлумачено, якщо воно розглядається ізольовано, без зв’язку з іншими.

Характерними ознаками методу економічного аналізу є:

- використання системи показників, що комплексно характеризують господарську діяльність;

- комплексне використання джерел інформації;

- вивчення та кількісний вимір впливу факторів на зміну того чи іншого показника;

- виявлення резервів підвищення ефективності господарювання;

- розроблення необхідних заходів щодо усунення недоліків, виявлених у процесі аналізу;

- контроль за усуненням недоліків, виявлених у процесі аналізу.

Метод реалізується через конкретні прийоми залежно від специфіки цілей, завдань, об’єктів, методів і технічних засобів дослідження.

Методологія – метод – методика.

Методологія економічного аналізу – знання про закономірності формування і розвитку економічних явищ, структурні внутрішні зв'язки досліджуваного процесу, тенденції його розвитку.

В економічному аналізі методологія - це сукупність аналітичних методів і правил дослідження економіки підприємства, які певним чином відповідають меті аналізу.

Для виконання поставлених завдань аналітики використовують окремі методи та прийоми, які разом складають методологію економічного аналізу.

Методологія економічного аналізу поділяється на:

1. Загальна методика : використовується для проведення аналітичних досліджень окремих економічних об'єктів.

Загальна методологія економічного аналізу включає такі процедури:

- визначення завдань і мети аналізу;

- вибір об'єктів аналізу;

- встановлення системи показників, за допомогою яких можна досліджувати обраний об'єкт;

- вибір основних напрямків і послідовності аналізу;

- вибір конкретних методів і прийомів аналізу досліджуваного об'єкта;

- відбір і перевірка достовірності джерел вхідної інформації;

- вибір технічних засобів і, виходячи з їх можливостей, відповідних методів обробки

аналітична інформація;

- визначення найбільш доцільної форми представлення результатів аналізу ;

- розроблення заходів щодо вдосконалення діяльності підприємства та перевірка їх виконання .

2. Частковий метод аналізу: дає можливість деталізувати окремі процеси та явища для забезпечення комплексної оцінки окремого об'єкта та можливості прийняття оптимального управлінського рішення.

Ключовим елементом методики є вибір системи показників дослідження об’єктів і предмета дослідження, а також розробка моделей їх взаємозв’язку. Вимірювання причинно-наслідкових зв'язків в економічному аналізі, оцінка результатів впливу різних факторів на кінцеві показники, первинна обробка вихідної інформації здійснюються за допомогою спеціальних засобів - методів і технічних прийомів. .

2.2. Види методів і прийомів економічного аналізу.

Для цілей економічного аналізу сукупність прийомів аналітичного дослідження поділяється на три групи:

1) кількісні:

а) порівняння;

б) обчислення відносних і середніх величин;

в) побудова рядів динаміки;

г) індекси та коефіцієнти.

2) структурні:

а) узагальнення та процентне обчислення;

б) поділ цілого на частини.

3) факторні методи і прийоми:

а) групування;

б) кореляція;

в) збалансоване порівняння;

г) графічний метод;

д) лінійне програмування;

е) способи усунення.

У загальному вигляді сукупність методів економічного аналізу та їх класифікація представлена на рис. 2.1.

Усі методи економічного аналізу поділяються на такі однорідні групи:

1. Економічні дослідження з використанням традиційних методів обробки інформації:

- балансовий метод;

- графічний метод;

- аналітичне групування;

- відносні та середні величини.

2. Економічні дослідження методами детермінованого факторного аналізу:

- індексний метод;

- інтегральний метод;

- метод ланцюгових підстановок;

- абсолютні та відносні різниці.

3. Економічні дослідження методами стохастичного факторного аналізу :

- кореляційний аналіз ;

- дисперсійний аналіз ;

- компонентний аналіз ;

- порівняльний багатовимірний факторний аналіз.

4. Економічні дослідження методами оптимізації показників :

- теорія ігор ;

- методи лінійного та динамічного програмування ;

- Дослідження операцій ;

- інтегральні методи , пов'язані з економіко - математичними методами.



Рис. 2.1. Класифікація методичних прийомів економічного аналізу

2.2.1. [Абсолютні, відносні та середні величини](http://westudents.com.ua/glavy/24824-101-absolyutn-vdnosn-seredn-velichini.html).

Аналіз будь-яких економічних показників починається з використання абсолютних величин, які показують, як змінюється показник за певний проміжок часу або наскільки один порівнюваний показник (об'єкт, явище) відрізняється від іншого за певною ознакою в абсолютних величинах. Величина, з якою вони порівнюються, називається базовою величиною ( *а* 0), а порівнювана — еталонною ( *а* 1).

Δ *а = а* 1 *– а* 0

Наприклад, чистий дохід швейної фабрики в минулому році становив 9199 тис. грн., а у звітному — 7664,5 тис. грн. Тобто чистий дохід підприємства зменшився на 1534,5 тис. грн. (7664,5 – 9199 = –1534,5).

Відносні значеннянезамінний при аналізі явищ динаміки. Відносне значення показує, у скільки разів порівнюване значення перевищує базове значення або яка частка є першою. За допомогою відносних величин виражаються численні чинники суспільного життя: відсоток виконання плану, темпи зростання і приросту окремих показників, узгодження інтенсивності, ефективності тощо (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Види відносних величин

|  |  |
| --- | --- |
| Індикатор | Сутність відносної вартості |
| Відносна величина планового завдання | Відношення запланованого рівня показника на поточний рік до його фактичного рівня минулого року або до середнього за попередні 3-5 років. |
| Відносна вартість виконання плану | Співвідношення між фактичним і плановим рівнем показника, виражене у відсотках |
| Відносне значення динаміки | Відношення показника звітного періоду до його рівня в попередньому періоді (місяць, квартал, рік). Ці величини називаються темпами зростання (приросту) і виражаються у відсотках або співвідношеннях. Відносні значення динаміки можуть бути основними і ланцюговими. У першому випадку кожен наступний рівень ряду динаміки порівнюється з базовим роком, а в другому – рівень показника наступного року співвідноситься з попереднім. |
| Індекс структури | Це питома вага в загальному вигляді, виражена у відсотках або співвідношеннях. Наприклад, питома вага кожного виду продукції в загальному обсязі виробництва тощо |
| Відносне значення координації | Зв'язок частин цілого між собою. Наприклад, співвідношення активної та пасивної частин основних засобів, власного та позикового капіталу та ін |
| Відносне значення інтенсивності | Вони характеризують ступінь поширення і розвитку будь-якого явища у відповідному середовищі. Наприклад, ступінь захворюваності населення, відсоток працівників високої кваліфікації та ін. |
| Відносне значення ефективності | Кореляція ефекту з ресурсами або витратами. Наприклад, розмір прибутку на одну гривню витрат, на одну гривню фінансових ресурсів тощо |

Середні значенняявляють собою узагальнену характеристику якісно однорідних, але кількісно відмінних один від одного величин; використовуються як одна з найважливіших характеристик варіаційного ряду, отриманого під час обробки економічних даних. Вони мають величезне пізнавальне значення у вивченні економічних явищ, яке полягає в: об’єктивно точному вимірюванні економічних явищ, що вивчаються, у практичному значенні як одного з

засоби розрахунків. Найбільшого поширення набули загальні та структурні (порядкові) середні.

Середнє арифметичне також відноситься до кумулятивних середніх.

Середнє арифметичне *—* сума значень змінної ознаки, поділена на їх кількість (відповідає формулі середнього степеневого при *z* = 1). Обчислення середнього простого арифметичного (незважений)здійснюється за формулою:



Наприклад, на складі швейного підприємства «А» є три шматки тканини довжиною відповідно 52 м, 54 м і 60 м. Знайдіть середню довжину шматка тканини.

=

Таким чином, середня довжина шматка тканини становить 55,3 м.

Середньозважене арифметичнерозраховується таким чином:



 2.2.2. [Табличний метод](http://westudents.com.ua/glavy/24829-103-tablichniy-metod.html) і порядок побудови аналітичних таблиць.

Складання таблиць також *є* одним із прийомів, широко використовуваних в економічному аналізі. Це пов’язано з тим, що в таблицях мовою чисел компактно і концентровано розкривається не тільки вихідна інформація, а й алгоритми розрахунків та їх результати.

У таблицях прийнято розміщувати: спочатку абсолютні показники, потім відносні; початкова інформація раніше розрахункових показників; спочатку факторні показники, потім ефективні показники; потім — послідовні дії факторного аналізу та балансу відхилень, узагальнені результати аналізу.

Таблиця є необхідною складовою аналізу, оскільки розрахунки здебільшого проводяться в таблицях; це форма наочного і систематичного представлення числових результатів і якісних характеристик. Таблиці використовуються для накопичення, обробки та зберігання інформації.

Таблиця складається з вертикальних граф (стовпців) і горизонтальних рядків. Кожна таблиця має підмет і присудок.

Предметом є об’єкти, групи чи окремі одиниці сукупності, які характеризуються в таблиці. Його зміст подано в бічних заголовках.

Присудок — це система ознак, що характеризують предмет.

За побудовою предмета таблиці бувають:

а) простий, коли предмет містить лише перелік показників (табл. 2.2);

Таблиця 2.2

Розмір і структура посівних площ у 20\_\_р.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Культури | Площа, га | Структура, % |
| Культури |  |  |
| Овочі |  |  |
| технічний |  |  |
| Загалом |  | 100,00 |

б) груповий, коли досліджуваний поділяється на групи за однією ознакою (табл. 2.3);

в) комбінований, коли обстежуваний поділяється на групи за двома і більше ознаками, взятими в сукупності (табл. 2.4).

Вимоги до оформлення столу:

- у заголовку зазначено зміст таблиці ;

- назва таблиці , заголовки рядків і граф повинні бути чіткими , лаконічними , без скорочень ;

- назва таблиці вказує на об'єкт , його часову та географічну характеристику ;

Таблиця 2.3

Групування господарств за розміром площі сільськогосподарських угідь

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Групи господарств за площею, га | Кількість господарств у групі, од | Мають площу сільськогосподарських угідь, га | В середньому на 1 господарство припадає га |
| І до 1000 |  |  |  |
| II - 1001-3000 |  |  |  |
| III – 3001 і більше |  |  |  |
| В середньому |  |  |  |

Таблиця 2.4

Залежність продуктивності корів від рівня їх годівлі та живої маси

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Групи господарств за витратами на корову, тис. одиниць. | Підгрупи господарств за живою масою корів, кг | Кількість господарств | Середнє по групах |
| Річний надій на 1 корову, кг | Витрати кормів на 1 корову, од | Жива маса корови, кг |
| І до 40 | до 450451 і більшев середньому |  |  |  |  |
| II 40,1-45 | до 450451 і більшев середньому |  |  |  |  |
| Разом |  |  |  |  |  |

- якщо назви граф ( рядків ) повторюються , їх доцільно об'єднати спільним заголовком ;

- загальна для всіх одиниця вимірювання вказується над таблицями , інші - у верхніх або бічних заголовках ;

- для розкриття способу обчислення предикатних показників доцільно пронумерувати рядки та стовпці : назву предмета літерою алфавіту , інші цифрами ;

- у правому верхньому куті над заголовком таблиці розміщується слово "Таблиця " ;

- округлення має бути однакового ступеня точності ;

- занадто малі числа записуються так : 0,0 або 0,00;

- якщо інформація відсутня , то ... або н / д ;

- якщо відсутнє саме явище ... то «-»;

- якщо клітинки неможливо заповнити , то : ( x );

- назва таблиці розміщується над таблицею симетрично до тексту ;

- назва та слово «Таблиця » починаються з великої літери ;

- заголовки граф починаються з великої літери , підзаголовки — з малої, якщо вони утворюють із заголовком одне речення , і з великої, якщо вони самостійні ;

- столи закриті з усіх боків ;

- таблиці нумеруються арабськими цифрами без знака «Ні»;

- номер таблиці , як правило , складається з двох цифр ( номер розділу та порядковий номер таблиці).

2.2.3. Елімінування як метод розрахунку впливу факторів.

Метод елімінації використовується для визначення впливу кожного з кількох факторів, які впливають на показник ефективності, шляхом абстрагування та оцінки впливу кожного фактора на показник ефективності, залишаючи інші фактори незмінними.

У практиці економічного аналізу використовується кілька методів елімінування:

1. Метод ланцюгових підстановок. Він використовується у мультиплікативних 3 і більше факторних моделях, а також змішаних моделях. Це найбільш універсальний спосіб обчислення впливу факторів на детерміновані залежності:

  *P=* )

Суть методу полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну значення результативного показника шляхом поступової зміни значення кожного

коефіцієнт на фактичну вартість у звітному періоді.

Методика передбачає розрахунок умовних показників, при цьому порівняння значення ефективного показника до і після заміни одного з факторів нівелює вплив усіх інших факторів моделі.

Правильність розрахунків за методикою залежить від прийнятої послідовності факторів у факторній моделі, а саме: розділити всі фактори на кількісні та якісні, записати в модель кількісні, а потім якісні фактори; якщо формула містить багато кількісних або якісних показників, то послідовність їх заміни залежить від їх характеристики; основний або похідний, первинний або вторинний:

D (B) = K × Ц 1c D (B) = ВВ×РТ×Ц 1c D(B) = S×Вр×РТ×Ц 1c

2. Метод абсолютних різниць. Він використовується в 2-факторних мультиплікативних моделях і є спрощеним варіантом методу ланцюгових підстановок.

Технологія розрахунку:

- розраховується абсолютне відхилення кожного фактора та результативного показника;

- вплив кожного фактора розраховується множенням абсолютного відхилення фактора на незмінне значення інших факторів у моделі.

3. Метод відносних різниць заснований на обчисленні у %, при цьому вплив кожного фактора визначається множенням різниці суміжних показників або % на базовий або плановий рівень результативного показника.

2.2.4. Особливості та значення [балансового методу](http://westudents.com.ua/glavy/24832-106-balansoviy-metod.html) в економічному аналізі.

Балансовий метод — особливий метод порівняння взаємопов'язаних показників господарської діяльності з метою з'ясування та визначення їхнього взаємовпливу, а також розрахунку резервів підвищення ефективності виробництва.

При застосуванні балансового методу аналізу зв'язку між окремими показниками вплив факторів відображається у вигляді рівності сум, отриманих у результаті їх різного порівняння.

Метод балансу також використовується як допоміжний засіб для перевірки розрахунків, зроблених за допомогою інших алгебраїчних аналітичних методів. Так, для перевірки розрахунків, зроблених методом ланцюгових підстановок, порівнюють алгебраїчну суму відхилень від базису під впливом окремих факторів із сумарним відхиленням узагальненого показника. В результаті виходить баланс відхилень.

2.2.5. Метод порівняння.

Порівняння — це порівняння даних для виявлення подібності чи відмінності .

Порівняння є одним із найважливіших методів економічного аналізу. Він являє собою оцінку та аналіз досліджуваного об'єкта через подібні об'єкти (логічно порівнювані, але неоднорідні за економічним змістом). Тобто порівняння як метод дослідження здійснюється шляхом порівняння одного показника (невідомого) з іншими (відомими) показниками з метою визначення спільних ознак або відмінностей між ними.

Роль порівняння в економічному аналізі визначається тим, що цей метод дозволяє досягти ряду важливих цільових орієнтирів, наприклад, таких як:

- оцінка ходу виконання поточного та перспективного Бізнес-планів;

- наявні можливості економії ресурсів,

- вибір оптимальних варіантів рішення,

- оцінка ступеня ризиків підприємницької діяльності.

З його допомогою оцінюється робота підприємства, вивчається вплив окремих факторів на виконання плану та виявлення резервів.

Використання різних видів порівнянь в економічному аналізі (залежно від обраної бази) дозволяє вирішувати різні аналітичні задачі. Характеристика мети порівняння в економічному аналізі наведена в таблиці. 2.5.

Таблиця 2.5

Використання методу порівняння в економічному аналізі

|  |  |
| --- | --- |
| Вид порівнянь | Аналітичне завдання |
| 1. Порівняння планових і фактичних показників | Оцінка виконання плану та його обґрунтованості |
| 2. Порівняння фактичних показників з нормативними | Оцінка ефективності використання ресурсів |
| 3. Порівняння фактичних показників з аналогічними показниками минулих років | Виявлення тенденцій і закономірностей розвитку економічних процесів |
| 4. Порівняння показників аналізованого підприємства з аналогічними показниками підприємства-лідера | Вивчення передового досвіду та пошук резервів підвищення ефективності виробництва |
| 5. Порівняння суміжних показників за ряд періодів | Виявлення форми і спрямованості зв'язку між показниками |
| 6. Порівняння аналогічних показників за кварталами | Виявлення рівномірності формування показника за досліджуваний період |
| 7. Порівняння показників компанії із середньогалузевими показниками | Вивчення загальних показників і конкретних факторів, що впливають на результати діяльності підприємства |

Найважливішим є порівняння звітних показників із запланованими. Як правило, вона подається в самих формах звітності. На основі порівняння з планом виявляються резерви, приховані під час усунення будь-яких негативних відхилень від плану та незапланованих втрат.

Однак не варто обмежуватися порівнянням з планом, тому що це порівняння необхідно поєднувати з аналізом якості самого плану. Критичний аналіз плану, відхилень від нього і реальних досліджень підприємства базується на інших порівняннях. Найпоширеніші з них наведено нижче.

Порівняння показників аналізованого періоду (як планового, так і звітного) з показниками майбутніх періодів (місяць, квартал, рік тощо) дає можливість оцінити темпи виконання та напруженість виконання плану на аналізований період.

В якості основи для порівняння можна взяти наступне:

- показники минулих років;

- бізнес-планування та нормативні значення;

- досягнення науки і передового досвіду;

- рівень показників найближчих конкурентів;

- середні показники об'єктів дослідження в територіальному розрізі;

- варіанти управлінських рішень;

- теоретично максимально можливі, потенційні та прогнозовані показники тощо.

Бенчмаркінг використовується для визначення розмірів і причин відмінностей у використанні ресурсів і ефективності виробництва, а також для мобілізації внутрішніх резервів порівнюваних підприємств шляхом поширення передового досвіду. В якості бази для порівняння беруться середньогалузеві показники або показники іншої кращої компанії.

2.2.6. Економіко-математичні використовуються в економічному аналізі.

Важливим напрямком удосконалення економічного аналізу є широке використання економіко-математичних методів, що підвищує ефективність аналізу діяльності підприємств та їх підрозділів. Схема економіко-математичних методів, що використовуються в економіці

аналіз наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Економіко-математичні методи і прийоми

|  |  |
| --- | --- |
| Назва методу | Характеристика методу |
| Теорія ймовірностей | Способи вивчення та оцінки ймовірності в умовах невизначеності при вирішенні економічних задач, наприклад, в управлінні ризиками |
| Методи кореляції та регресії | Методи дослідження лінійних і нелінійних залежностей, взаємозв'язків в економічних ситуаціях для прийняття реалістичних господарських рішень і складання базових прогнозів |
| Методи виявлення трендів | Шляхи вивчення та оцінки придатності та надійності застосовуваних методів прогнозування ділової активності, порівняння їх ефективності та точності, прогнозування на основі часових рядів |
| Моделі управління запасами та оптимальний розмір замовлення | Комплексні моделі з урахуванням невизначеного попиту, що використовуються в переробній промисловості, у сферах матеріально-технічного постачання, торгівлі та сервісі, пошук компромісних рішень проблем, пов’язаних з витратами на утримання надлишкових запасів і ризиками невиконання замовлень при підтримці запасів на незначному рівні, моделі постійної та періодичної перевірки |
| Лінійне програмування, симплексний метод розв'язування задач лінійного програмування з більш ніж двома змінними, методи розв'язування транспортних задач | Розв'язування задач оптимізації в умовах обмежень, пошук виходу із ситуації, що вимагає максимальної залежності від різноманітних обмежень |
| Розробка імітаційних моделей, використання випадкових чисел у змінних моделювання, вирішення проблем масового обслуговування | Моделювання з метою аналізу можливих альтернативних рішень в управлінні запасами, у використанні ресурсів, у виробничому бізнес-плануванні, в аналізі ризиків, у тому числі пов'язаних з ринком похідних фінансових інструментів, тобто з роботою на мінливих і непередбачуваних ринках |
| Сіткові діаграми та діаграми Ганта, ймовірнісна оцінка проекту методом PERT | Методи мережевого аналізу при плануванні та реалізації взаємозалежних заходів при реалізації комплексних проектів, використання понять невизначеності та ймовірності при оцінці термінів та визначенні очікуваної тривалості дій |

Економіко-математичні методи дають значний ефект при аналізі господарської діяльності більшості об'єднань - господарських товариств і міністерств. На найнижчих рівнях управління (на виробництвах, в цехах) вони повинні використовуватися для аналізу тих сторін роботи підприємства, які пов'язані з випадковими обставинами і статистичними процесами (наприклад, з попитом населення, природними умовами, суб'єктивними факторами, тощо), і де можна отримати дані про масові спостереження.

Великий обсяг розрахунків при застосуванні економіко-математичного методу вимагає наявності високошвидкісної обчислювальної техніки та високого рівня організації аналітичної роботи, що забезпечується в автоматизованих системах управління, як умови для їх реалізації.

2.2.7. Евристичні методи економічного аналізу.

Евристичні методи — спеціальні способи здобуття нових знань, засновані на використанні досвіду, інтуїції фахівця та його творчого мислення як сукупності механізмів вирішення характерних для особистості творчих завдань (встановлення ситуативних зв’язків при з’ясуванні проблеми, відмова від безперспективного рішення). варіанти, узагальнення, аналогія, спростування.

Серед евристик виділяють:

1. Експертні методи:

- індивідуальні експертні методики;

- колективні експертні методи.

2. Психологічні методи. Для них з ним прискорюється вирішення нових творчих завдань аналізу. Найпоширенішими з них є:

- метод «мозкового штурму»;

- метод контрольних запитань;

- метод морфологічного розбору.

Характеристика окремих евристичних методів аналізу представлена в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Характеристика евристичних методів вирішення економічних задач

|  |  |
| --- | --- |
| Назва методу | Характеристика методу |
| Прийом аналогії | Це використання подібного відомого рішення для відповіді на конкретне аналітичне запитання. При цьому аналітик повинен володіти особливими якостями: спостережливістю, пильністю, вмінням застосовувати досвід. |
| Прийом інверсії або системи «реверс». | Можливість перевертати предмет «догори дном», вивертати його «навиворіт», міняти місцями його складові і тому подібні дії дадуть можливість відмовитися від традиційних рішень. |
| Прийняття "мозкової атаки" | Це метод інтенсивної генерації нових ідей, що вимагає творчого співтовариства груп фахівців різного профілю. На першому етапі реалізації такої методики висувається ряд ідей, і чим їх більше, тим краще буде очікуваний результат. Експерти вважають, що для вирішення складних завдань необхідно 400-500 оригінальних ідей, накопичених за кілька сеансів по 40-50 хвилин. Потім обговорюють, щоб визначити найбільш оптимальні для реалізації |
| Отримання колективного зошита | Він передбачає самостійне накопичення ідей кожним учасником за певний період (наприклад, місяць). Після закінчення періоду керівник творчої групи систематизує матеріал і виносить його на спільне обговорення для вироблення остаточного рішення поставлених завдань. |
| Прийом контрольних питань | Він має на меті підвести до вирішення проблеми за допомогою навідних запитань. У зарубіжній практиці поширена анкета А. Осборна, яка включає набір із дев'яти запитань: що можна перетворити в об'єкті, що потрібно зробити навпаки, на який об'єкт цей об'єкт схожий, що можна скопіювати, що нового. комбінації можливі об’єкт тощо |
| Прийом синектики | Вона ставить завдання знайти правильне рішення шляхом подолання психологічної інерції, яка полягає в прагненні йти традиційним шляхом. Група фахівців різних професій шукає вирішення проблеми |
| Морфологічний аналіз | Використовує структурні, тобто морфологічні зв'язки економічних явищ і процесів. Він заснований на систематичному дослідженні всіх теоретично можливих варіантів, що випливають із закономірностей будови об'єкта аналізу. Прийняття «морфологічної шухляди» передбачає створення дерева цілей, або матриці, де будуть відображені всі показники, що характеризують об’єкт аналізу та причини його можливих змін. В результаті використання цього методу виходить велика кількість різноманітних розчинів, аналіз яких дозволяє вийти в зону, далеку від тієї, що лежить на поверхні. Побудова матриць вимагає участі високопрофесійних спеціалістів |
| Інтуїтивні техніки | На основі минулого досвіду, на експертних оцінках, коли враховується індивідуальна думка спеціаліста або колективна експертна оцінка |
| Неформальні методи | Рішення економічних задач в основному використовуються в умовах, коли неможливо формально описати істотні зв'язки економічних змінних і об'єктів за допомогою математичних моделей. Така ситуація виникає при прогнозуванні, прийнятті рішення про вибір, необхідності здійснювати творчий пошук оптимальних рішень, відсутності умов для формалізації взаємозв'язків економічних явищ і процесів і можливості їх кількісного вимірювання. |

2.3. Інформаційна база економічного аналізу.

Основними джерелами інформації для економічного аналізу є:

1) планові дані (показники бізнес-плану або окремі планові розрахунки, перспективні плани);

2) дані фінансової звітності:

- форма No 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)».

- форма No 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)».

- форма No 3 «Звіт про рух грошових коштів».

- форма No 4 «Звіт про власний капітал».

- форма No 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

3) дані статистичної звітності;

4) дані синтетичного та аналітичного обліку:

- первинна документація (регістри бухгалтерського обліку, книги);

- ділове листування (скарги, листи, доручення, побажання);

- дані відділу кадрів;

- інший.

Тема 3. Аналіз необоротних активів підприємства

3.1. Сутність та класифікація необоротних активів.

Важливе значення для підвищення ефективності фінансової діяльності має розміщення та групування активів підприємства. Кінцеві результати господарської діяльності підприємства значною мірою залежать від того, з яких засобів складаються основні й оборотні засоби, яка частка їх у сферах виробництва й обігу, у виробничих запасах, у грошовій і матеріальній формі, наскільки оптимальним є їх співвідношення.

Активи підприємства в балансі поділяються переважно на дві групи: необоротні та оборотні активи.

Необоротні активи підприємства - це сукупність тривалий час використовуваних господарських засобів, вартість яких поступово зменшується внаслідок фізичного та морального зносу.

За формою функціонування в процесі господарської діяльності підприємства необоротні активи поділяються на матеріальні, нематеріальні та фінансові. Матеріальні необоротні активи в балансі представлені основними засобами та незавершеним будівництвом. До нематеріальних активів належать права на об’єкти інтелектуальної власності, патенти, ліцензії, торговельні марки, знаки обслуговування тощо. Необоротні фінансові активи представлені в балансі довгостроковими фінансовими інвестиціями, які не можуть бути вільно реалізовані у будь-який час і обліковуються метод власного капіталу.

Розподіл необоротних активів за формою No 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» наведено в таблиці. 3.1.

Розподіл необоротних активів за формою №1 "Баланс (звіт про фінансовий стан)"

|  |  |
| --- | --- |
| І. Необоротні активиНематеріальні активи | 1000 |
| початкове значення | 1001 |
| накопиченої амортизації | 1002 |
| Незавершені капітальні вкладення | 1005 |
| Основні засоби | 1010 |
| початкове значення | 1011 |
| зношення | 1012 |
| Інвестиційна нерухомість | 1015 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 |
| Довгострокові фінансові вкладення:які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств | 1030 |
| інші фінансові вкладення | 1035 |
| Довгострокова дебіторська заборгованість | 1040 |
| Відстрочені податкові активи | 1045 |
| Гудвіл при консолідації | 1055 |
| Інші необоротні активи | 1090 |
| Все згідно розділу І | 1095 |

Значний обсяг необоротних активів свідчить про низьку мобільність підприємства.

3.2. Аналіз стану та структури необоротних активів підприємства.

Інформація про склад і структуру необоротних активів міститься у формі No 1 «Баланс (звіт про фінансовий стан)», формі No 5 «Примітки до річної фінансової звітності» та первинних документах.

На підставі форми No 1 до необоротних активів належать: нематеріальні активи; Незавершене будівництво; основні засоби та довгострокові фінансові вкладення; довгострокова дебіторська заборгованість; відстрочений податок та інші необоротні активи.

Під час аналізу необоротних активів за даними фінансової звітності необхідно оцінити зміни їх обсягу та структури, вивчити стан та ефективність використання. При цьому значна увага приділяється основним засобам, які складають основу матеріально-технічної бази будь-якого підприємства. У фінансовому аналізі та управлінні основні фонди розглядаються як об’єкт капітальних вкладень, тому їх називають основним капіталом, а в податковому законодавстві – основними фондами.

Оборотність капіталу підприємства залежить від структури активів, частки в них необоротних активів та їх складу.

Показники, що використовуються для аналізу необоротних активів

1. Строк використання (ТО):

ЯКЩО VA = 100 : Na,

ДО ВА - період часу повного обороту (строку служби) конкретних видів операційних необоротних активів, років; Na – річна норма амортизації відповідного виду активів, %.

**2. Строк обороту необоротних активів:**

ДО = ОВАпв : Зова

ОВАпв – середньорічні необоротні активи, які використовуються підприємством за первісною вартістю; Амортизація — середньорічна сума амортизації всіх операційних необоротних активів, що використовуються підприємством.

3. **Коефіцієнт вибуття операційних необоротних активів:**

КВыб = OVAv : OVAn

ОВАв - вартість операційних необоротних активів, які вибули у звітному періоді; ОВАн – вартість операційних необоротних активів на початок звітного періоду.

**4. Коефіцієнт введення необоротних активів:**

КВвед = ОВАвд : ОВАк

ОВАвд – вартість введених операційних необоротних активів; ОВАк — вартість операційних необоротних активів на кінець періоду.

5. **Коефіцієнт оновлення операційних необоротних активів:**

**Конов = (** ОВАвд - ОБАВ **) :** ОВАк

ОВАвд – вартість нововведених операційних необоротних активів у звітному періоді; OBAv – вартість операційних необоротних активів, які вибули у звітному періоді; ОВАк – вартість операційних необоротних активів на кінець звітного періоду.

6. **Швидкість відновлення операційних необоротних активів** характеризує середній термін повного відновлення необоротних активів.

**Шрнодов = 1 :** КВДова

КВДова – коефіцієнт введення оборотних необоротних активів в експлуатацію у звітному році (або в середньому за минулі роки).

7. **Коефіцієнт рентабельності операційних необоротних активів** :

Cr = ChPod : OVA

ЧПод - сума чистого прибутку, отриманого підприємством від його операційної діяльності у звітному періоді; ОВА – середня вартість операційних необоротних активів

підприємств у звітному періоді.

8. **Коефіцієнт рентабельності операційних необоротних активів:**

Kvv = ОР : OVA

ОП – обсяг реалізації продукції (або обсяг її виробництва) у звітному періоді; ОВА – середня вартість операційних необоротних активів у звітному періоді.

3.3. Аналіз ефективності використання необоротних активів.

У процесі управління ефективністю використання необоротних активів слід враховувати:

1) при оцінці використовується відновна вартість операційних необоротних активів на момент оцінки;

2) при оцінці слід використовувати залишкову вартість операційних необоротних активів, оскільки значна їх частина втрачає частину своєї продуктивності в процесі зносу.

Інтенсивність відновлення необоротних активів визначається двома основними факторами - їх фізичним і моральним зносом.

Швидкість зносу необоротних активів та рівень інтенсивності їх відновлення визначаються умовами їх використання. Відповідно до цих умов визначаються норми амортизації різних видів операційних необоротних активів.

Просте відтворення операційних необоротних активів здійснюється в міру їх фізичного та морального зносу в межах суми амортизаційного фонду.

**Необхідний обсяг відновлення операційних необоротних активів** у процесі їх простого відтворення визначається за формулою **:**

OVApros = PVf + VVm

ОВАпрос – необхідний обсяг відновлення оборотних необоротних активів підприємства в процесі їх простого відтворення; NPV - первісна або відновна вартість операційних необоротних активів, що вибувають у зв'язку з їх фізичним зносом; ФВм — первісна або відновна вартість операційних необоротних активів, які вибувають у зв’язку з їх моральним зносом.

Розширене відтворення необоротних активів здійснюється з урахуванням необхідності формування нових їх видів не тільки за рахунок амортизаційного фонду, а й за рахунок інших фінансових джерел (прибуток, довгострокові фінансові кредити тощо). .).

**Необхідний обсяг відновлення операційних необоротних активів** у процесі їх розширеного відтворення визначається за формулою:

OVA = OPova – FNew + VPf + VPm

ОВА – необхідний обсяг відновлення операційних необоротних активів підприємства в процесі їх розширеного відтворення; ОПова - загальна потреба підприємства в оперативних необоротних активах у майбутньому періоді; FNew - фактична наявність операційних необоротних активів підприємства на кінець звітного (початок наступного) періоду; ВПф - вартість операційних необоротних активів, що вибувають у наступному періоді у зв'язку з їх фізичним зносом; ВПм - вартість операційних необоротних активів, що вибувають у наступному періоді внаслідок їх морального зносу.

3.4. Аналіз руху та технічного стану основних засобів.

Основна увага при аналізі необоротних активів приділяється вивченню стану основних засобів як основного капіталу у складі необоротних активів.

Завдання аналізу основних засобів:

1) аналіз забезпеченості основними засобами та ефективності їх використання;

2) вивчення причин, що вплинули на використання основних засобів;

3) визначення впливу цих причин на виробництво;

4) виявлення резервів підвищення ефективності використання основних фондів і збільшення обсягу продукції.

Основні фонди підприємства знаходяться в постійному русі - обороті і проходять три основні стадії протягом повного циклу обороту вартості.

На першому етапі сформовані підприємством основні фонди в процесі їх використання та зношування переносять частину своєї вартості на готову продукцію; це триває протягом багатьох операційних циклів, аж до повного зносу окремих видів основних засобів. На другому етапі в процесі реалізації продукції.

Амортизація основних засобів накопичується на підприємстві у вигляді амортизаційних відрахувань. На третьому етапі амортизаційні відрахування у складі власних фінансових ресурсів підприємства спрямовуються на відновлення діючих або придбання нових видів основних засобів.

На першому етапі аналізуються зміни загальної вартості основних фондів та їх окремих груп на кінець звітного періоду порівняно з його початком і визначаються темпи їх росту (збільшення). Для оцінки основних засобів використовуються показники первісної переоціненої або залишкової вартості основних засобів на певну дату або середньорічної вартості за певний період. Аналіз динаміки повної вартості основних фондів дає змогу оцінити тенденції зміни виробничого потенціалу, що є в розпорядженні підприємства, виявити причини, що до них призвели.

На другому етапі аналізу досліджуються зміни в структурі основних засобів і виявляються тенденції структурних зрушень. У процесі такого дослідження визначається та аналізується зміна часток окремих видів і частин основних фондів у їх загальній сумі. Особливу увагу слід приділити вивченню частки активної частини в структурі основних фондів, оскільки вона визначає виробничі можливості підприємства. За результатами аналітичного дослідження позитивними слід вважати: збільшення частки активної частини основних фондів порівняно з часткою їх пасивної частини; перевищення темпів зростання активної частини основних фондів порівняно з темпами зростання їх пасивної частини.

Для характеристики ефективності використання основного капіталу використовуються такі показники: коефіцієнт фондовіддачі; коефіцієнт фондомісткості; термін поновлення; коефіцієнт рентабельності основних засобів.

Для оцінки стану та ефективності використання основного капіталу підприємства зазначені показники доцільно розраховувати не лише за всіма основними засобами, а й окремо за їх активною частиною (машинами та обладнанням).

При аналізі стану основних фондів вивчають склад, структуру і технічний стан основних фондів як за окремими групами, так і по підприємству в цілому. Для цього використовують інформацію форми № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» (розділ II «Основні засоби»).

На підставі даних форми № 5 визначаються коефіцієнти, що відображають стан основних засобів:

1. Коефіцієнт зносу основних засобів (Кз):

Kz = Z : OFp,

де Z – сума амортизації основних засобів, ОФp – первісна вартість основних засобів.

Норма амортизації показує, яка частина вартості основних фондів перенесена на готову продукцію (списана на витрати діяльності попередніх періодів). Розраховується як відношення амортизації основних засобів підприємства (суми амортизації основних засобів з початку терміну їх корисного використання) на певну дату до їх первісної (переоціненої) вартості на цю ж дату.

2. Коефіцієнт оновлення основних засобів (Ко):

Ко = ОФо : Фок,

де ОФо – вартість введених основних засобів за рік; Фок – загальна вартість основних засобів на кінець року.

Коефіцієнт оновлення характеризує інтенсивність оновлення, показує питому вагу вартості основних засобів або окремих їх груп, що надійшли (введені в експлуатацію) за відповідний період, у загальній їх вартості.

3. Коефіцієнт вибуття основних засобів (Кв):

Kv = ОФв : ОФп,

де ОФв – вартість вилучених протягом року коштів; ОФп - вартість коштів на початок періоду.

Коефіцієнт вибуття показує частку вартості основних фондів, які вибули протягом аналізованого періоду, у загальній вартості основних фондів на початок цього періоду.

4. Темп приросту основних засобів (Кп):

Kp = OFpr : OFp,

де OF – величина приросту основних фондів (отримані кошти за вирахуванням вилучених).

Темп приросту характеризує приріст основних засобів або окремих їх груп за відповідний період.

5. Коефіцієнт адекватності основних засобів (Кпр):

Kпр = = OFz : OFp,

де ОФз – залишкова вартість основних засобів.

Коефіцієнт придатності показує, яка частина основних засобів придатна для використання в процесі господарської діяльності (не переведена в готову продукцію) і розраховується як відношення залишкової вартості основних засобів підприємства на певну дату до їх первісної вартості на дату. та сама дата.

Значення цих коефіцієнтів залежать від строку корисного використання (експлуатації) основних засобів і методу нарахування амортизації, який підприємства обирають самостійно, а також від кон'юнктури ринку основних засобів.

Основні засоби під час їх використання у виробництві повертають свою вартість протягом тривалого часу у вигляді амортизаційних відрахувань.

Термін повернення авансованої вартості основних засобів (Ро) визначається діленням їх середньорічної вартості на суму амортизаційних відрахувань.

Ефективність використання основних засобів оцінюється за системою натуральних і вартісних показників, основним з яких є фондовіддача .

Фондовіддача відображає рентабельність використання основних засобів, задіяних у виробництві та реалізації продукції, характеризує обсяг виготовленої (реалізованої) продукції в розрахунку на одиницю вартості основних засобів. Особливістю показника рентабельності інвестицій є те, що його величина залежить від тривалості періоду, за який він розраховується: для одних і тих же основних засобів можна розрахувати кілька значень рентабельності інвестицій, які будуть суттєво відрізнятися . Чим довший період, тим вище прибутковість фонду. Базовим періодом для оцінки ефективності використання основних фондів зазвичай є рік

Іноді для оцінки ефективності використання основних фондів використовується показник фондомісткості .

Фондомісткість — величина, обернена фондовіддачі, яка характеризує середню вартість основних фондів на одиницю обсягу виробництва або обсягу його реалізації.

Для аналізу ефективності використання основних фондів використовують показник рентабельності основних фондів (відношення операційного прибутку підприємства до середньорічної вартості його основних фондів) та часткові показники, що характеризують використання окремих видів обладнання та виробничих площ (середній виробіток одиниці обладнання за зміну, виробіток на 1 м 2 виробничої площі тощо).

3.5. Визначення причин зміни структури активів, їх впливу на платоспроможність та фінансову стійкість підприємства.

Відхилення у розмірі вартості основних засобів можуть виникати внаслідок збільшення або зменшення кількості машин, обладнання, будівель, приміщень та інших основних засобів, зміни їх вартості, переоцінки тощо.

Скорочення терміну окупності основних засобів залежить в основному від підвищення інтенсивності їх використання.

Багато різних факторів, що залежать (або не залежать) від підприємства, впливають на розмір і динаміку повернення коштів. Крім того, на кожному підприємстві, цеху, ділянці, робочому місці є резерви підвищення фондовіддачі та кращого використання основних засобів. Для виявлення наявних резервів підвищення ефективності використання виробничих основних фондів важливо знати основні напрямки факторного аналізу рентабельності інвестицій, що випливає з відмінностей у підходах до моделювання цього показника.

3.6. Аналіз дебіторської заборгованості.

Невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання є дебіторська заборгованість , що виникає за розрахунками підприємства з покупцями, постачальниками, фінансовими установами, клієнтами, працівниками. Його значна частка в загальній структурі оборотних активів знижує фінансову стійкість, ліквідність підприємства та підвищує ризик фінансових втрат.

Метою аналізу дебіторської заборгованості є визначення повноти, своєчасності та правильності проведення підприємством операцій з дебіторами, якості дебіторської заборгованості за загальними та частковими показниками, ідентифікаційними факторами, а також встановлення причин їх зміни.

Основними завданнями аналізу будуть:

1) визначення причин виникнення дебіторської заборгованості;

2) оцінка динаміки дебіторської заборгованості в цілому та за видами;

3) аналіз якісного стану дебіторської заборгованості;

4) аналіз простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості;

5) вивчення покупців щодо їх важливості та надійності;

6) прийняття управлінських рішень щодо покращення стану дебіторської заборгованості.

Аналіз стану дебіторської заборгованості починається із загальної оцінки динаміки її вартості в цілому та за статтями.

Система показників для проведення якісного аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві наведена в таблиці. 3.1.

Таблиця 3.1

Система показників для якісного аналізу дебіторської заборгованості на підприємстві

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Індекси | одиниця | Формула розрахунку | Легенда | Економічний зміст |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз) | кількість обертів, швидкість обертання, (разів) | Код = ChDr/Dz | ЧДр - чистий дохід від реалізації продукції; Дз - дебіторська заборгованість (в середньому за аналізований період). | визначає ефективність кредитного контролю. Він показує, скільки разів протягом аналізованого періоду обсяг виручки від реалізації може містити середній залишок дебіторів. Показує розширення або скорочення комерційного кредиту даного підприємства. |
| Тривалість періоду погашення дебіторської заборгованості (Tpdz) | кількість днів | Tpdz =T/ Код | Т – звітний період у днях (360,90,30); Код - коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості. | розраховується, скільки днів в середньому необхідно підприємству для отримання оплати за виконання робіт (наданих послуг). Чим довший термін погашення, тим вищий ризик неповернення дебіторської заборгованості. |
| Питома вага дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів (ПВдз) | у відсотках | (PVdz) = Dz/OA \*100% | Dz – дебіторська заборгованість (у середньому за аналізований період); OA – оборотні активи (середнє за аналізований період) | Показує питому вагу активності дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів. Чим вищий цей показник, тим менш мобільна структура власності підприємства. |
| Питома вага сумнівних боргів у складі дебіторської заборгованості (ПВсдз) | у відсотках | (PVsdz) = Cz/Dz \*100% | Sz - сумнівний борг; Дз - дебіторська заборгованість (в середньому за аналізований період). | Цей показник характеризує «якість» дебіторської заборгованості підприємства. Тенденція його зростання свідчить про зниження ліквідності. |
| Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості і (Кдкз) | коефіцієнт | Kdkz = Dz/Kz | Дз - дебіторська заборгованість; Кз - кредиторська заборгованість (в середньому за аналізований період). | Він характеризує здатність розраховуватися з кредиторами за рахунок дебіторської заборгованості |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (COC) | кількість обертів, швидкість обертання, (разів) | Кокз=ЧДр/Кз | ЧДр - чистий дохід від реалізації продукції; Kz - кредиторська заборгованість (в середньому за аналізований період) | Показує кількість обороту кредиторської заборгованості за аналізований період, або у скільки разів виручка перевищує середню кредиторську заборгованість підприємства. Тенденція його зростання демонструє позитивні зміни |
| Тривалість обороту кредиторської заборгованості (Тпкз) | кількість днів | Тпдз = Т/ Кокз | T – звітний період у днях (360, 90, 30); Кокз – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості. | Таким чином, розраховується середній період у днях використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства. При його зменшенні спостерігається напрям позитивних змін цього коефіцієнта |

Аналіз розрахунків за цими коефіцієнтами покаже стан дебіторської заборгованості суб’єкта господарювання за досліджуваний період, а також дасть можливість визначити основні завдання політики управління дебіторською заборгованістю.

Збільшення дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно, а зменшення — позитивно. Необхідно розрізняти звичайну та прострочену заборгованість.

Наявність простроченої заборгованості створює фінансові труднощі, оскільки підприємство відчуватиме брак фінансових ресурсів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати. Крім того, заморожування коштів у дебіторській заборгованості призводить до уповільнення оборотності капіталу. Прострочена дебіторська заборгованість також означає збільшення ризику несплати боргів і зменшення прибутку. Тому кожен суб'єкт господарювання зацікавлений у скороченні термінів погашення належних йому платежів.

Важливо, як давно утворилася дебіторська заборгованість, необхідно встановити, чи є суми, нереальні для стягнення, або ті, на які поширюється позовна давність. У разі виявлення таких необхідно терміново вжити заходів щодо їх стягнення (складання векселів, звернення до господарського суду тощо).

На розмір дебіторської заборгованості підприємства впливає стан договірної та розрахункової дисципліни. Недотримання договірної та розрахункової дисципліни, несвоєчасне пред'явлення вимог щодо заборгованості, що виникає, призводять до значного збільшення необґрунтованої дебіторської заборгованості, створення фінансових труднощів, нестачі ресурсів. Тому аналіз дебіторської заборгованості доцільно проводити за строками утворення, оскільки тривалі неплатежі відволікають кошти з господарського обороту.

Важливо вжити заходів для прискорення погашення дебіторської заборгованості, зокрема : ознайомлення з фінансовим станом клієнтів і покупців та вивчення можливостей підвищення їх платоспроможності в майбутньому; своєчасне оформлення розрахункових документів; застосування попередньої оплати; застосування вексельної форми розрахунків; вдосконалення фінансово-розрахункової діяльності підприємства.

Тема 4. Аналіз матеріальних ресурсів та ефективності їх використання

4.1. Зміст, завдання та основні напрями аналізу матеріальних ресурсів.

Для нормального функціонування виробництва необхідна повна забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами.

Відповідно до П(С)БО № 9 «Запаси» матеріальними ресурсами слід вважати запаси предметів праці, до яких належать сировина, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, забезпечення послуг, обслуговування виробничих і адміністративних потреб, і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Метою аналізу використання матеріальних ресурсів є визначення забезпеченості підприємства всіма видами матеріальних ресурсів, пошук резервів більш раціонального їх використання та зниження матеріаломісткості продукції, що, у свою чергу, призведе до підвищення ефективності виробництва за рахунок раціонального використання ресурсів.

Аналіз використання матеріальних ресурсів визначає шляхи зниження їх вартості. Аналізуючи загальний показник матеріаломісткості, необхідно:

1. Визначити зміну матеріаломісткості продукції в продукції та в порівнянні з планом.
2. З’ясувати причини змін та визначити динаміку досягнення результатів (економії, перевитрати) за видами, а також результати дії окремих факторів, що спричинили зміни.
3. Визначити вплив виконання плану матеріально-технічного постачання за видами, різновидами, а також терміну їх постачання на показник матеріаломісткості.
4. Вивчити вплив зміни кооперативних поставок на рівень матеріаломісткості.
5. Аналіз даних про виконання норм витрат матеріалів, а також контроль за зниженням поточних норм витрат найважливіших видів матеріалів.
6. Узагальнити та проаналізувати дані щодо кількості відходів і втрат матеріалів і дати оцінку ефективності, можливих шляхів зниження вартості відходів.
7. Визначити ефективність використання нових видів матеріалів у виробництві виробів.
8. Знайти невикористані внутрішньогосподарські резерви зниження матеріаломісткості продукції для зниження її собівартості.

Джерелами аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів є:

1) норми витрат матеріальних ресурсів в основному і допоміжних виробництвах, затверджені керівником або самостійною організацією підприємства;

2) облікові дані про фактичне споживання матеріальних ресурсів за відповідний період;

3) завдання вищестоящої організації щодо зниження норм витрат ресурсів на плановий період;

4) соціалістичні обов'язки (індивідуальні та колективні) трудящих щодо економії матеріальних ресурсів;

5) раціоналізаторські пропозиції та винаходи, спрямовані на економію ресурсів;

6) показники плану постачання підприємства матеріальними ресурсами;

7) показники плану технічного розвитку і вдосконалення організації виробництва на поточну п'ятирічку в частині економії матеріальних ресурсів;

8) показники технічного, виробничо-фінансового плану підприємства на рік;

9) технічна і технологічна документація на виробництво продукції, вид робіт;

10) державні, галузеві та заводські стандарти і технічні умови;

11) галузеві та фабричні інструкції з нормування витрат матеріальних ресурсів.

При вивченні загальної потреби в матеріальних ресурсах враховуються їх залишки на початок і кінець звітного періоду.

При аналізі матеріально-технічного забезпечення підприємства необхідно встановити правильне визначення цієї потреби та раціональне використання матеріальних ресурсів.

Оцінка виконання плану матеріально-технічного постачання проводиться за обсягом постачання важливих видів матеріалів у натуральному вираженні, при цьому дані загальної потреби порівнюються з фактичними даними щодо матеріалів, що надходять. та враховуються залишки (на початок звітного періоду).

4.2. Аналіз матеріально-технічного забезпечення підприємства .

При аналізі забезпеченості та використання матеріальних ресурсів необхідно враховувати:

— відповідність плану поставок вимогам виробництва;

— організаційні форми і види постачання;

— виконання плану постачання матеріальних ресурсів (джерела, терміни, види тощо);

— забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами;

— вплив ресурсної забезпеченості на виконання виробничої програми;

— вплив факторів на матеріаломісткість продукції;

— ефективність використання матеріальних ресурсів;

— використання відходів виробництва;

— стан і динаміка виробничих запасів;

— резерви зниження матеріаломісткості виробів за рахунок поліпшення використання матеріалів;

— прямі зв'язки підприємства з постачальниками та питома вага матеріальних ресурсів, отриманих шляхом прямих поставок, до загального обсягу їх надходження.

Вивчають своєчасність укладання договорів на постачання матеріальних ресурсів з уточненням умов постачання.

Джерелами інформації для аналізу наявності та використання матеріальних ресурсів є дані статистичних звітів про наявність і використання матеріальних ресурсів, плани матеріально-технічного постачання, матеріали бухгалтерського обліку та оперативна інформація цехів, відділу постачання, нормативних і довідкові дані тощо.

Загальна потреба підприємства в конкретних видах матеріальних ресурсів визначається за формулою:

Zp = Nv + Ne + Nr + Nzp + Nk

Зп — загальна планова потреба;

Nv — потреба у виробництві продукції;

Ні — потреба в експериментально-дослідних роботах;

Nr — потреба в ремонтних роботах;

Нзп - потреби для створення планових (у межах нормативів) запасів;

Nk – запас (залишок) на кінець планового періоду.

Аналіз плану поставок слід починати з перевірки його обґрунтованості з урахуванням усіх складових, зазначених у формулі, при цьому особливу увагу слід приділяти потребам у виробництві продукції з урахуванням норм витрат за умови наявності передового обладнання та технологія, використовуються прогресивні форми виробництва і організації праці.

Необхідно з'ясувати, чи є план постачання всієї номенклатури матеріалів, сировини тощо, чи правильно визначена потреба в матеріальних ресурсах, з яких джерел будуть постачатися ресурси сировини і матеріалів.

Для раціонального забезпечення виконання плану матеріально-технічного забезпечення важливо встановити прямі зв'язки з постачальниками на основі довгострокових контрактів або в окремих випадках через посередників.

Якість поставок матеріально-технічних ресурсів можна оцінити за такими напрямками:

за своєчасністю поставок; за якістю продукції, що поставляється; за вартістю (середні закупівельні ціни). Тому всі договори необхідно згрупувати за вказаними напрямами.

При організації матеріально-технічного постачання підприємство має орієнтуватися на меншу кількість постачальників і більш тривалі відносини з ними.

Для безперебійної роботи у разі зриву планових поставок підприємство повинно бути забезпечене певними запасами.

Наявний запас визначається в днях; розрахунок ведеться для всієї номенклатури виробничих запасів:

Нз = Зз : Vд

Нз — наявний (фактичний) запас матеріалів у днях;

Зз — залишок матеріалів на складі;

Вд – величина середньодобової витрати матеріалів на виробництво.

Нормативний запас матеріалів на складі визначається за формулою:

Zнорм = Vd x Dr

Зн орм — нормативний запас матеріалів на складі;

Vд — значення середньодобової витрати матеріалів на виробництво;

Др – кількість робочих днів, протягом яких має зберігатися запас.

Шляхом порівняння фактичних запасів матеріалів на складі і нормативних визначають показник виконання нормативів запасів:

Із = Зз : Zn орм

Різниця між фактичним запасом і нормативним запасом характеризує величину надлишку (+) або дефіциту (-):

З = Зз - Zn орм

Наявність надмірного надлишку матеріальних ресурсів негативно позначається на фінансовому стані підприємства.

При аналізі матеріальних ресурсів необхідно оцінювати забезпеченість ресурсами не тільки підприємства в цілому, а й окремих цехів, дільниць, робочих місць. Про перебої в матеріально-технічному забезпеченні окремих підрозділів підприємства можна судити з щоденних звітів, у яких зазвичай зазначаються причини невиконання виробничого завдання.

4.3. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів .

Для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів використовується система узагальнюючих і частинних показників.

До узагальнюючих показників належать: матеріаломісткість, матеріаловіддача, питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції, співвідношення темпів зростання обсягу продукції і матеріальних витрат, оборотність матеріальних запасів.

Під час аналізу розраховуються наступні показники:

1) матеріаломісткість виробів:

М: ТП

М – матеріальні ресурси;

ТП - випуск продукції (обсяг виробництва);

2) матеріаломісткість окремих видів продукції:

М (один вид) / оптова ціна (вид товару)

3) матеріаломісткість (обернена матеріаломісткістю):

1/ m = TP : M

4) відносна економія матеріалів:

Ek = (Mo x JQ ) – Mf

Mo – заплановані (базовий період) матеріальні ресурси;

JQ – темп зростання виробництва;

Mf - фактичні матеріальні ресурси;

5) ∆ Q /m/ = Ek /M1 x 100%

###### ∆ Q /m/ - приріст продукції за рахунок економії матеріальних ресурсів

6) питома вага матеріальних ресурсів у собівартості продукції визначається за формулою:

dm = M : St

дм — питома вага матеріальних витрат у загальній собівартості продукції;

М — матеріальні витрати;

St – повна собівартість виготовленої продукції

7) Оборотність матеріальних запасів (кількість оборотів) визначається як відношення повної собівартості реалізованої продукції до середнього залишку матеріальних запасів:

Ко = Ср : З

Ко — оборотність (кількість оборотів) матеріальних запасів;

СР — повна собівартість реалізованої продукції;

С – середній залишок матеріальних запасів

8) Тривалість одного оберту визначається за формулою:

Oo = D : Ko = (D x ) : Sr

О — тривалість одного оберту, в днях;

D – кількість днів у періоді

Загальним показником ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріаловіддача.

Для розрахунку впливу зміни матеріальних ресурсів на собівартість продукції використовуються такі формули :

а) ∆ Q /mr/ = (Mf – Mp)x 1 / m

б) ∆ Q ( 1/ м ) = ( 1/ м ф – 1/ м пл ) х Мф

При аналізі також використовується конструктивна матеріаломісткість як відношення маси нетто виробу до одиниці технічного параметра.

При аналізі використання матеріальних ресурсів у виробництві порівнюють показники фактичної витрати матеріальних ресурсів на одиницю продукції з плановими нормами. Відхилення виявлені, причини відхилень встановлені.

Перевитрата матеріальних ресурсів у виробництві свідчить про те, що матеріали використовуються нераціонально.

Аналіз завершується розрахунком можливих запасів приросту виходу за формулою:

(Відхилення від плану по матеріаломісткості на одиницю продукції х Натуральний фактичний випуск продукції) : Норма матеріаломісткості за планом.

4.4. Аналіз загальної та питомої матеріаломісткості.

Одним із найважливіших факторів розвитку виробництва і зниження витрат на виробництво продукції, а отже зростання прибутку і рівня рентабельності є раціональне використання матеріальних ресурсів. Узагальнюючим показником використання матеріальних витрат є матеріаломісткість продукції. Розглянемо метод аналізу матеріаломісткості на основі багатофакторної моделі, в якій фактором першого порядку є зміна матеріальних витрат і обсягу товарної продукції (табл. 6.1).

Таблиця 4.1

Дані для факторного аналізу матеріаломісткості

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Індикатор | Відповідно до плану | Насправді | Відхилення | % виконання |
| Товарна продукція, тис. грн. | 135 800 | 136 500 | 700 | 100,52 |
| Матеріальні витрати, тис. грн. | 78 700 | 79 172 | 472 | 100,60 |
| Матеріаловіддача, грн. | 1,726 | 1,724 | -0,002 | 99,9 |
| Матеріаломісткість, грн | 0,579 | 0,580 | 0,001 | 100.2 |

Використовуючи дані табл. 6.1 методом вартісних підстановок визначимо вплив зміни обсягу товарно-матеріальних витрат на матеріаломісткість.

1. Знайдемо вплив зміни матеріальних витрат: 79 172/135 800 = 0,583;

0,583 - 0,579 = 0,004.

З розрахунків видно, що матеріаломісткість продукції за рахунок збільшення матеріальних витрат зросла на 0,004 грн .

2. Визначаємо вплив зміни обсягу товарної продукції: 79 172/136 500 = 0,580;

0,580 - 0,583 = -0,003.

Розрахунки показують , що матеріаломісткість продукції за рахунок збільшення обсягу товарної продукції зменшилась на 0,003 грн .

Слід зазначити, що використання даної факторної моделі спрощує аналіз, оскільки матеріальні витрати не впливають на матеріаломісткість. Його зміна тягне за собою зміну розміру матеріальних витрат. Для підвищення ефективності необхідно раціонально використовувати матеріальні ресурси, прагнути до зниження матеріаломісткості, а в кінці місяця розраховувати загальні матеріальні витрати.

Таким чином, ефективніше використовувати в аналізі наступну факторну модель матеріаломісткості:

M = (PMZ : TP) x (OMZ : PMZ) = MPMZ x Kmz

де ПМЗ - прямі матеріальні витрати, тис. руб.; ОМЗ - загальні матеріальні витрати, тис. грн.; МПМЗ - матеріаломісткість продукції за прямими матеріальними витратами, коп.; Кмз – співвідношення всіх матеріальних витрат і прямих матеріальних витрат.

Якщо матеріаломісткість продукції зменшується, а матеріаловіддача зростає, то це свідчить про підвищення ефективності використання матеріалів.

У свою чергу, на темпи зміни матеріаломісткості продукції з прямими матеріальними витратами впливають такі чинники: структура продукції, питома матеріаломісткість, ціни на матеріальні ресурси, відпускні ціни на матеріалі, відпускні ціни на продукцію. Для їх аналізу слід використовувати дані бухгалтерського обліку про відхилення цін на матеріальні ресурси, продукцію, дані розрахунків економічних служб підприємства за прямими

матеріальні витрати але план)', виходячи з фактичного обсягу та асортименту продукції.

Фактори, що впливають на зміну питомої щільності матеріалу, можна умовно поділити на фактори норм і цін.

Коефіцієнт нормативу поєднує як вплив зміни поточних нормативів витрат протягом року, так і відхилення фактичних витрат від поточних нормативів, але з різних причин. Визначається шляхом ділення відхилень фактичної вартості використаних матеріалів від планової на ціну виробу. У свою чергу, відхилення від норм встановлюють шляхом множення різниці між фактичними і нормативними витратами за кожним найменуванням матеріалів на планову відпускну ціну цього матеріалу.

Часто неможливо виявити та проаналізувати відхилення від норм для кожного виробу та виду матеріалів, але часто неможливо визначити причини та місця їх появи, оскільки об'єктивність відхилень залежить від методу їх визначення та методів розподілу між продуктів. Крім того, в загальній сумі відхилень фактичних витрат від нормативів є невраховані, тобто документально підтверджені, причину яких важко встановити.

Відхилення від норм часто виникають внаслідок застосування застарілих, завищених норм витрат сировини і матеріалів, що сприяють економії, що являють собою приховані резерви зниження собівартості і матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт ціни відображає вплив ряду факторів, які змінюють фактичну вартість заготівлі та закупівлі матеріалів, напівфабрикатів, палива, енергії порівняно з плановою. До них відносяться: зміна цін, розміру транспортних витрат, заміна одних матеріалів і палива на інші.

Для кожного виду матеріаломісткості розраховується ціновий коефіцієнт: відхилення фактичної заготівельної і планової ланцюга множаться на фактично витрачену кількість матеріалу і діляться на ціну виробу.

Загальна матеріаломісткість залежить від:

- структура виробленої продукції (ПВ);

- норми витрат матеріалів на одиницю продукції (ПМВ);

- ціни на матеріальні ресурси (ЦМ);

- відпускні ціни на продукцію (ЦП).

Методом ланцюгової підстановки можна визначити вплив факторів 1-го порядку на матеріаловіддачу (або матеріаломісткість ММ): приріст матеріальних ресурсів залежно від загальної матеріальної бази, від обсягу ВП, питомої ваги, питомої.

4.5. Вплив зміни структури матеріальних витрат на матеріаломісткість продукції.

Аналіз використання норм матеріаломісткості та інших ресурсів, безсумнівно, є основним. Вивчаючи зміну норм витрат матеріальних ресурсів, слід враховувати, що основними причинами їх поступового зниження є такі:

- конструктивне вдосконалення виробів, включаючи спрощення;

- удосконалення технології виробництва;

- повторне використання відходів виробництва;

- коригування рецептів;

- зменшення частки кінцевого браку продукції;

- зміна якості споживаних матеріалів (сировини), а також виготовленої продукції та інші.

Під час аналізу слід оцінити чинність самих норм, своєчасність їх перегляду.

Аналіз якості норм і принципів їх формування допомагає запобігти надмірній витраті ресурсів і тим самим значно підвищує ефективність діяльності підприємства. Під час аналізу дуже часто виявляються факти заміни матеріалів. Заміна проводиться з метою здешевлення виробів, підвищення надійності виробів, поліпшення їх зовнішнього вигляду і т. д. Але в основному відбуваються так звані примусові заміни. Ці заміни викликані або нестачею деяких матеріалів, але викликані бажанням здешевити виробництво будь-якою ціною. Такі заміни є недостатньо обґрунтованими, внаслідок чого погіршують якість продукції. Або, якщо ті чи інші матеріали надійшли в кількості, меншій від запропонованої, важливу роль відіграють такі заходи, як заміна одних матеріалів іншими, мобілізація внутрішніх ресурсів, використання відходів виробництва, більш раціональне постачання цехів і ділянок. У зв’язку з цим виникає необхідність оцінити вплив факторів матеріально-технічного забезпечення на обсяг виробництва, а саме розрахувати втрати продукції внаслідок:

- відхилення матеріальних залишків на початок і кінець аналізованого періоду;

- зменшення обсягів надходжень матеріальних ресурсів;

- позапланове використання матеріалів на інші потреби;

- погіршення якості матеріалів;

- заміна одних матеріалів іншими;

- зміна цін на матеріали;

- простої через порушення графіка доставки .

4.6. Аналіз оборотності оборотних активів та причин її зміни.

Швидкість обертання оборотних активів є показником ефективності їх використання. Прискорення оборотності впливає на поліпшення фінансового стану підприємства.

Для проведення аналізу оборотності визначаються та досліджуються такі показники: коефіцієнт оборотності; тривалість одного обороту в днях; коефіцієнт завантаження. Ці показники тісно пов'язані між собою. При збільшенні коефіцієнта оборотності тривалість одного обороту і коефіцієнт завантаження зменшуються, що є позитивним явищем і навпаки.

Показники товарообігу визначаються на основі:

* сума чистої виручки від реалізації продукції, робіт, послуг;
* середньорічна вартість оборотних активів.

Оборотність оборотних коштів — показник ділової активності, який вимірює ефективність використання оборотних активів підприємства (грошових коштів, товарних запасів, виробничих запасів, дебіторської заборгованості). Коефіцієнт показує відношення виручки до середньої суми оборотних активів за період. Величина показника вказує на кількість оборотів, здійснених оборотними активами. Насправді збільшення значення показника говорить про те, що компанії потрібно менше ресурсів для підтримки поточного рівня діяльності. Це призводить до вивільнення частини фінансових ресурсів, які можуть бути спрямовані на активізацію поточної діяльності. Зменшення товарообігу призводить до зростання потреби у фінансових ресурсах. За відсутності доступу до дешевих фінансових ресурсів це призведе до збільшення фінансових витрат компанії.

Значення показника змінюється в залежності від сфери діяльності компанії, тому такого нормативного значення немає. Більше значення порівняно з конкурентами свідчить про інтенсивне використання оборотних активів. Підвищення показника протягом досліджуваного періоду є хорошою ознакою, оскільки свідчить про постійну роботу підприємства над удосконаленням політики управління запасами, дебіторською заборгованістю, грошовими коштами та іншими оборотними активами.

Коефіцієнт оборотності визначається діленням суми виручки на середньорічну вартість оборотних активів. Він показує, скільки разів протягом року оборотні активи.

При аналізі слід враховувати, що високе значення коефіцієнтів оборотності не обов'язково означає ефективне використання активів на підприємстві. Коефіцієнт може бути високим навіть тоді, коли підприємство не може мати достатніх запасів активів через те, що воно не виробляє достатньої кількості продукції або не може її поновити.

Тривалість одного обороту в днях визначається діленням 365 днів на коефіцієнт обороту. Таким чином визначається, скільки днів тривав один оборот.

Чим менше тривалість одного обороту, тим швидше обертається майно і ефективніше використовується підприємством.

Коефіцієнт завантаження визначається діленням середньорічної вартості оборотних коштів

активів у розмірі виручки від реалізації. Коефіцієнт завантаження показує, скільки оборотних засобів припадає на 1 грн. виручки від реалізації продукції.

Прискорення або уповільнення оборотності оборотних активів призводить до вивільнення або додаткового залучення оборотних коштів для виконання виробничої програми. Розмір оборотних коштів, що вивільняються або додатково залучаються внаслідок зміни швидкості їх обертання, визначається множенням різниці тривалості одного обороту в днях у звітному та попередньому роках на одноденну суму виручка від реалізації продукції у звітному році (або множенням різниці коефіцієнтів завантаження звітного та попереднього року на суму виручки від реалізації продукції звітного року).

4.7. Вплив зміни оборотності оборотних активів на ефективність діяльності підприємства.

У ході економічної діагностики доцільно порівнювати розрахункові фактичні строки стягнення товарної дебіторської заборгованості з тривалістю наданого покупцям періоду відстрочки платежу, що дозволяє оцінити ефективність моніторингу стану розрахунків з дебіторами та рівень їх кредитоспроможність.

Аналізуючи ефективність використання оборотних активів, необхідно виділити основні фактори, які впливають на швидкість обороту оборотних активів.

На зміну товарообороту в днях впливає ряд факторів, серед яких фактори першого порядку:

– зміни середнього залишку оборотних активів (кількісний фактор);

– зміни чистого доходу від реалізації (якісний фактор).

При проведенні факторного аналізу зміни тривалості обороту як усіх оборотних активів, так і їх окремих складових використано детерміновані багатофакторні моделі залежності періоду обороту від величини доходу від реалізації та середніх залишків оборотних активів (формула визначення період обороту). Для визначення впливу цих факторів використовується метод ланцюгових підстановок.

Економічний ефект у результаті прискорення оборотності оборотних активів проявляється у відносному вивільненні коштів з обороту, а також у збільшенні суми доходу від реалізації продукції та розміру прибутку. В результаті поліпшується фінансовий стан, зміцнюється платоспроможність.

Відносне вивільнення оборотних активів (E OA ) у загальному випадку визначається за допомогою перерахунку показників:

E OA = OA 1 – OA 0 x I VP

OA 1 ; ОА 0 – відповідно середньорічна вартість оборотних активів у базовому та звітному періодах; А ВП – індекс обсягу виробництва.

Суму вивільнення оборотних активів можна визначити іншим способом:

E OA = (T OB1 – T OB0 ) x ЧД 1

ЧД 1 – одноденний чистий дохід від реалізації продукції за звітний період; T OB1 ; Т ОБ0 – відповідно звітний та базовий період обороту.

Величину приросту обсягу реалізації продукції ( ЧД) за рахунок прискорення оборотності активів можна визначити за формулою:

ChD = (K OB1 – K OB0 ) x

K OB1 ; К ОБ0 – коефіцієнти оборотності оборотних активів відповідно за звітний та базисний періоди.

Вплив оборотності оборотних активів на прибуток (ІХС про ) розраховується за формулою:

ChDob = ChP 0 x (K OB1 : K OB0 )

ЧП 0 – чистий прибуток базового періоду.

Уповільнення оборотності оборотних активів призводить до залучення додаткових коштів для продовження господарської діяльності підприємства хоча б на рівні попереднього року. Це негативно позначається на фінансовій стійкості та платоспроможності підприємства. Обсяги додаткових коштів в обігу визначаються аналогічно відносному вивільненню. При цьому фактичний обсяг оборотних коштів підприємства перевищує їх розрахункову потребу, визначену як добуток фактичного доходу від реалізації продукції на основну швидкість обороту.

Факторами, що впливають на прискорення оборотності оборотних активів є:

1. Впровадження та ефективне використання нової технології;
2. Удосконалення технології та організації виробництва;
3. Поліпшення забезпечення матеріальними цінностями;
4. Збільшення обсягів реалізованої продукції та інші фактори.

Тема 5. Аналіз власного капіталу та зобов'язань підприємства

5.1. Оцінка джерел формування майна підприємства.

Формування активів підприємства здійснюється за рахунок власного та позикового капіталу, співвідношення яких розкриває сутність його фінансового стану. При аналізі наявність власних оборотних коштів визначається як різниця між власним та еквівалентним капіталом і необоротними активами.

За формою № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» підприємства наявність власних оборотних коштів визначається таким чином:

дані підсумкового розділу пасиву I розділу балансу "Власний капітал" додаються до підсумкового розділу пасиву II "Довгострокові зобов'язання та забезпечення" (а саме забезпечення виплат персоналу та цільове фінансування; за наявності доходів майбутніх періодів, то вони також прирівнюються до власного капіталу) віднімають підсумок І розділу активу балансу «Необоротні активи».

Метою аналізу джерел фінансування є оцінка фінансового ризику підприємства. У результаті аналізу структури джерел капіталу необхідно показати, яким капіталом оперує підприємство – власним чи позиковим, чи має сформована структура капіталу високий ризик для інвесторів, чи є вона сприятливою для ефективного його використання. .

Основними завданнями аналізу джерел фінансування є:

– аналіз обсягу та динаміки капіталу підприємства;

– аналіз структури капіталу та його зміни в оцінках до зміни фінансового стану;

– аналіз складу та структурних змін власного та позикового (довгострокового та короткострокового) капіталу;

– оцінка впливу структурних змін джерел фінансування на показники фінансової стійкості та платоспроможності;

- пошук резервів збільшення капіталу, підвищення його прибутковості та зміцнення фінансової стійкості підприємства.

На рис. 5.1 наведено джерела формування майна товариства.



Рис. 5.1. Джерела формування майна товариства

Оцінка факторів, що впливають на співвідношення власних і залучених коштів

1. Спосіб розміщення джерел коштів в активах підприємства:

o співвідношення ціни:

 - необоротні активи та джерела їх формування;

 - оборотні активи та джерела їх формування;

 - запаси та джерела їх формування.

2. Структура активів підприємства з точки зору їх ліквідності.

3. Швидкість одного обороту коштів.

4. Співвідношення тривалості виробничо-комерційного циклу і терміну погашення кредиторської заборгованості.

5. Структура витрат підприємства.

5.2. Аналіз розміру та структури власного капіталу підприємства.

Структура капіталу підприємства є основним фактором, що визначає його фінансову стійкість. Якщо частка власного капіталу більша за позичковий, то фінансовий ризик кредиторів та інвесторів менший, підприємство є більш фінансово стійким, економічно незалежним.

Аналізуючи власний капітал, необхідно визначити питому вагу окремих його складових, а також динаміку їх складу та структури за окремі періоди.

Необхідність окремого розгляду елементів власного капіталу зумовлена тим, що кожен із них є характеристикою правових та інших обмежень підприємства у розпорядженні його активами.

Елементами власного капіталу, що формують його вартість, є:

– статутний капітал;

– капітал у переоцінках;

– додатковий капітал;

- Резервний капітал;

– нерозподілений прибуток (непокритий збиток);

- неоплачений капітал;

- вилучений капітал.

При аналізі власного капіталу підприємства оцінюються зміни в структурі та обсязі власних фінансових ресурсів. Порядок та обсяги формування статутного та резервного капіталу перевіряються на відповідність законодавству.

За даними форми № 5 «Звіт про власний капітал» аналізується розподіл прибутку на виплати власникам у вигляді дивідендів, на зарахування до статутного капіталу, на поповнення резервного фонду підприємства.

Аналіз власного капіталу має такі основні цілі:

– визначити основні джерела формування власного капіталу та визначити наслідки їх зміни для фінансової стійкості підприємства;

– визначити правові, договірні та фінансові обмеження щодо розпорядження поточним і нерозподіленим прибутком;

– оцінити пріоритет прав на отримання дивідендів;

- виявити пріоритет прав власників у разі ліквідації підприємства.

Для кожного підприємства важливо визначити наявність капіталу, його достатність для забезпечення необхідних темпів економічного розвитку підприємства.

(Теоретична) сума власного капіталу, необхідна підприємству, визначається на основі прямо пропорційної залежності, яка існує між критичним обсягом продажу та власним капіталом, і виражається таким співвідношенням:





P – загальна сума зобов’язань; ВКТ - теоретичний розмір власного капіталу; - критичний

обсяг реалізації; – фактичний обсяг продажів за період.

Отже, теоретична сума власного капіталу буде:

5.3. Аналіз зобов'язань підприємства.

У процесах своєї діяльності підприємство використовує позичковий капітал або довгострокові зобов'язання, як правило, для формування необоротних активів, короткострокові кредити банків та інші поточні зобов'язання - для формування оборотних активів.

За ступенем строковості позичкові кошти поділяються на довгострокові та короткострокові.

До довгострокових зобов'язань відносяться всі форми позикового капіталу, що діють на підприємстві з терміном використання більше одного року.

Короткострокові зобов'язання включають усі форми позикового капіталу строком до одного року.

Залучений капітал відображається в II і III розділах пасиву балансу. Таким чином, довгострокові фінансові зобов'язання відображаються в II розділі пасиву балансу. Довгостроковий позиковий капітал є джерелом покриття I розділу активу балансу, тобто ці кредити та позики використовуються для капітальних вкладень, довгострокових фінансових вкладень.

У третьому розділі балансу відображаються короткострокові кредити банків, короткострокові позичкові кошти та не повернені в строк короткострокові кредити і позики, які є джерелом покриття за правилом II розділу балансу. аркуш відповідальності. Крім того, у третьому розділі пасиву балансу відображаються залучені кошти кредиторів.

У результаті аналізу визначається зміна цих статей за звітний період, а також їх питома вага у вартості капіталу підприємства. Особливу увагу приділено аналізу стану кредиторської заборгованості.

Кредиторська заборгованість — заборгованість підприємства перед іншими підприємствами, організаціями та громадянами. Вона відображається в І ІІ розділі пасиву балансу в розділі статей, об’єднаних у групу «Поточна кредиторська заборгованість». Зміна заборгованості за звітний період визначається за статтями балансу шляхом порівняння заборгованості на кінець і початок звітного періоду.

Якщо сума кредиторської заборгованості перевищує суму дебіторської, то це свідчить про низьку платіжну та розрахункову дисципліну підприємства.

Оцінка рівня кредиторської заборгованості здійснюється на основі визначення частки оборотних активів, сформованих за рахунок кредиторської заборгованості:

KZr = KZ : OA

КZ - кредиторська заборгованість; ОА - оборотні активи.

Вивчається склад кредиторської заборгованості за окремими видами, виявляється динаміка питомої ваги окремих видів у загальній сумі кредиторської заборгованості, перевіряється своєчасність нарахування та виплати коштів на окремі рахунки. Для кожного виду кредиторської заборгованості встановлюється середній строк нарахування коштів з моменту початку цих нарахувань до моменту їх виплати.

Комплекс заходів щодо формування та контролю стану кредиторської заборгованості спрямований на збільшення обсягів виробництва продукції та послуг в умовах мінімізації витрат на здійснення процесу їх виробництва. Водночас випереджаюче зростання кредиторської заборгованості порівняно з темпами збільшення обсягу виробництва свідчить про збільшення частки кредиторської заборгованості у формуванні оборотних активів, що можна розглядати як джерело підвищення рентабельності бізнесу. Але, якщо це підвищення відбувається через порушення платіжної дисципліни, то це можна розглядати як негативну тенденцію, яка може вплинути як на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства, так і на його ділову репутацію.

При аналізі оборотності кредиторської заборгованості враховується оборотність кредиторської заборгованості підприємства в порівнянні зі значеннями оборотності

дебіторської заборгованості, розкрито її роль у формуванні фінансового циклу.

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості:

Kokz = Дебетовий оборот короткострокового догляду: Середні залишки короткострокового догляду

Середня тривалість використання кредиторської заборгованості в обороті підприємства (Пкз) розраховується наступним чином:

Pkz = T : Kokz

**Т -** тривалість періоду (в днях).

5.4. Аналіз платоспроможності підприємства.

Аналіз платоспроможності підприємства здійснюється за даними бухгалтерського балансу підприємства, він характеризує структуру джерел фінансування підприємства, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності.

Платоспроможність - це здатність підприємства ліквідувати (погасити) свою короткострокову заборгованість (поточні зобов'язання) негайно, в даний момент на певну звітну дату.

Платоспроможність визначається здатністю суб'єкта господарювання швидко погашати свої короткострокові зобов'язання. При оцінці фінансового стану платоспроможність не слід ототожнювати з ліквідністю активів. Платоспроможність визначається за даними балансу виходячи з характеристик ліквідності оборотних активів, тобто часу, необхідного для перетворення їх у готівку.

Найбільш мобільною частиною оборотних активів є грошові кошти та короткострокові цінні папери (останні можуть бути швидко перетворені в гроші). Зростанню платоспроможності сприяє збільшення частки грошових коштів і цінних паперів у загальній вартості оборотних коштів.

Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта платоспроможності (автономності), коефіцієнта фінансування, коефіцієнта забезпеченості власними оборотними коштами та коефіцієнта маневреності власного капіталу.

Види платоспроможності:

1) поточний – характеризує поточний стан розрахунків на підприємстві та аналізується на підставі даних про його фінансові потоки: надходження коштів мають забезпечити покриття боргових зобов’язань підприємства;

2) перспективний - очікується в середньостроковій і довгостроковій перспективі і показує здатність підприємства своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями в майбутньому.

Основними ознаками платоспроможності є:

* наявність достатньої кількості коштів на поточному рахунку;
* відсутність простроченої кредиторської заборгованості

Основними причинами неплатоспроможності можуть бути:

- прорахунки у вивченні міжнародних ринків продукції, що пропонується підприємством;

- невиконання зовнішньоекономічних контрактів за умовами поставки продукції, порушення її структури та асортименту, зниження якості;

- підвищення собівартості продукції;

- втрата каналів збуту та постійних покупців, клієнтів в умовах міжнародної конкуренції

- неплатоспроможність покупців і замовників з різних причин;

- невиконання плану прибутку та відсутність власних джерел фінансування підприємства;

- неврахування процесів глобалізації і як наслідок - тиску конкурентів, зміни попиту та інфляційних процесів;

- неврахування змін у податковій політиці;

- значне відволікання коштів у дебіторську заборгованість та надлишки продукції

запаси;

- низька оборотність оборотних коштів, про що йтиметься далі.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності розраховується, якщо хоча б один з коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності нижче нормативного значення. Визначається на період, що дорівнює шести місяцям, за формулою:

**

Кпл.Л. 1(0) — значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець (на початок) звітного періоду; 6 — період відновлення платоспроможності в місяцях.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, приймаючи значення більше 1, свідчить про наявність у підприємства реальної можливості відновити платоспроможність протягом шести місяців.

Коефіцієнт втрати платоспроможності : якщо коефіцієнти платоспроможності та ліквідності відповідають нормативним значенням, він розраховується:



Якщо він приймає значення більше 1, то це свідчить про наявність реальної можливості підприємства не втратити платоспроможність у найближчі три місяці.

Коефіцієнт Бівера дає змогу визначити групу ризику для підприємства та розраховується за формулою:



*PE* - чистий прибуток, *A* - амортизація, *Z* - зобов'язання.

Якщо значення цього показника протягом тривалого часу (1,5-2 роки) не перевищує 0,2, це свідчить про формування незадовільної структури балансу.

За міжнародними стандартами значення коефіцієнта Бівера:

* менше 0,17 дає можливість віднести підприємство до високої групи «ризик втрати платоспроможності», тобто рівень його платоспроможності низький;
* від 0,17 до 0,4 дозволяє віднести підприємство до середньої групи «ризик втрати платоспроможності», тобто рівень його платоспроможності оцінюється як середній;
* більше 0,4 дає можливість віднести підприємство до низької групи «ризик втрати платоспроможності», тобто рівень його платоспроможності досить високий.

5.5. Аналіз фінансової стійкості підприємства.

Аналіз стійкості фінансового стану на конкретну дату дозволяє відповісти на питання: наскільки правильно підприємство розпорядилося фінансовими ресурсами протягом періоду, що передує цій даті. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку та потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутності у нього коштів для розвитку виробництва, а надлишок - гальмувати розвиток, ускладнюючи витрати підприємства надлишковими запасами і резервами.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, при якому раціональне управління ними є запорукою власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення. Фінансова стійкість є одним із основних факторів, що впливають на досягнення підприємством фінансової рівноваги та фінансової стійкості

Фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів і джерел їх фінансування.

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і залучених коштів), від структури активів підприємства і, перш за все, від співвідношення основних і оборотних коштів, а також про баланс активів і пасивів підприємства за його функціональною характеристикою.

Фінансова стійкість оцінюється:

* за співвідношенням власного та позикового капіталу, вкладеного в активи підприємства;
* за темпами накопичення власних коштів у результаті господарської діяльності;
* за співвідношенням довгострокових і короткострокових зобов'язань підприємства;
* достатньою забезпеченістю матеріальними оборотними коштами за рахунок власних джерел;
* інші співвідношення.

На фінансову стійкість підприємств істотно впливає фаза економічного циклу, в якій перебуває економіка держави. Під час кризи спостерігається відставання між темпами реалізації продукції та темпами її виробництва, яке спостерігається сьогодні в Україні. Зменшуються інвестиції в запаси, що ще більше знижує продажі. Також зменшуються доходи суб'єктів господарювання, падають обсяги прибутку. Усе це призводить до зниження ліквідності підприємств, їх платоспроможності та формує передумови для масових банкрутств.

Види фінансової стійкості:

Абсолютна стійкість: власних обігових коштів достатньо для забезпечення запасів, платоспроможність підприємства гарантована.



ВОК - власні оборотні кошти; ДК - довгострокові кредити; КК - короткострокові кредити; С - запаси.

Абсолютна фінансова стійкість оцінюється наявними оборотними коштами. При цьому IV розділ пасиву віднімається від суми II- го розділу активу , тобто

ВОК = 2 курс АВ - 1 V курс ПБ

Суть цього показника полягає в тому, що він характеризує величину оборотних активів, сформованих за рахунок власного капіталу.

Нормальна стабільність: власний капітал і довгострокові кредити і позики використовуються для забезпечення запасів, платоспроможність гарантується.



Передкризовий (критичний) фінансовий стан: крім власних оборотних коштів і довгострокових кредитів і позик, для забезпечення резервів використовуються короткострокові кредити і позики, платоспроможність порушена, але є можливість її відновити за рахунок зменшення дебіторської заборгованості. , прискорення оборотності запасів.





ВЗ - виробничі запаси; ГП - готова продукція; Т - товари.

Якщо ця умова не виконується, то фінансова нестабільність є неприпустимою і відображає тенденцію до значного погіршення фінансового стану підприємства.

Кризова фінансова ситуація: для забезпечення запасів не вистачає джерел їх фінансування, підприємству загрожує банкрутство, поповнення запасів відбувається за рахунок

кошти, які утворилися за рахунок уповільнення оборотності кредиторської заборгованості.



Етапи аналізу фінансової стійкості підприємства:

1. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості підприємства: встановлення виду фінансової стійкості в залежності від рівня забезпеченості резервами джерелами їх формування.

2. Аналіз відносних показників фінансової стійкості підприємства: відносних показників ступеня фінансової незалежності; показники, що характеризують стан оборотних коштів; показники, що характеризують стан основного капіталу.

Показники, які розраховуються для аналізу фінансової стійкості підприємства:

1. Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) (Кавт) — показує, яку частину загальних інвестицій у підприємство складає власний капітал. Він характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування його діяльності. Зазвичай нормальне мінімальне значення коефіцієнта автономії орієнтовно оцінюється на рівні 0,5, що передбачає, що позикові кошти забезпечені власними коштами, тобто, реалізуючи майно, сформоване за рахунок власних джерел, підприємство буде в змозі погасити свої зобов'язання.

2. Коефіцієнт фінансової залежності (Кзал) – цей показник є зворотним до попереднього коефіцієнта і показує, скільки одиниць сукупних джерел припадає на одиницю власного капіталу.

3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу (К ман.вк) характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу. Коефіцієнт маневреності показує частку власних коштів, вкладених в оборотні активи. Чітких рекомендацій щодо значення цього коефіцієнта немає, але вважається, що його значення має становити не менше 0,2, що забезпечить достатню гнучкість у використанні власного капіталу.

4. Коефіцієнт маневреності оборотних коштів (Кман.роб.к) характеризує частку запасів (матеріальних оборотних активів) у загальній сумі оборотних коштів.

5. Коефіцієнт співвідношення заборгованості та власного капіталу (КЗВК) показує, скільки позикових коштів залучено на одну гривню власних коштів, вкладених в активи.

6. Коефіцієнт фінансової стійкості характеризує (Кфс) співвідношення власних і позикових коштів. Нормативне значення показника знаходиться в межах 0,67-1,5. Значення нижче 0,67 свідчить про високий рівень фінансових ризиків. Значення вище 1,5 може означати наявність додаткових резервів підвищення ефективності за рахунок запозичення коштів.

7. Коефіцієнт поточних зобов'язань (Ккз) визначає питому вагу поточних зобов'язань у загальній сумі джерел утворення. Аналізуючи цей показник компанії за роки, ми бачимо, що він стабільний, а не змінний.

8. Коефіцієнт довгострокового залучення коштів (Кдпк) визначається як відношення суми довгострокових кредитів і позик до суми власних коштів підприємства і довгострокових позик. Він характеризує частку довгострокових позик, залучених для фінансування активів підприємства, разом із власними коштами.

Збільшення коефіцієнта довгострокових запозичень означає, з одного боку, збільшення залежності підприємства від кредиторів у довгостроковій перспективі, а з іншого боку, якщо зростання цього показника супроводжується збільшенням частки, довгострокових зобов'язань у загальній сумі позичкового капіталу така ситуація є позитивною, оскільки формується більш стабільна структура позичкового капіталу.

9. Коефіцієнт реальної вартості основних фондів у майні підприємства визначається відношенням вартості основних фондів за залишковою вартістю до чистої вартості майна підприємства.

10. Співвідношення реальної вартості основних і матеріальних оборотних коштів у майні підприємства. Визначається відношенням основних засобів за залишковою вартістю та матеріальних оборотних коштів (виробничих запасів і незавершеного виробництва) до чистої вартості майна підприємства. Він характеризує ефективність використання виробничого потенціалу підприємства. Критична межа =0,5.

11. Коефіцієнт відношення чистих мобільних фондів до всіх мобільних фондів підприємства визначається відношенням суми чистих мобільних фондів до загальної суми мобільних фондів підприємства. Характеризує стабільність структури мобільних фондів.

12. Поріг рентабельності (PR) розраховується як відношення обсягу постійних витрат (PV) до питомої ваги маржинального доходу у виручці.

PR = PV/PVMD

Величина порогового показника рентабельності полягає в тому, що встановлюється сума доходу, необхідна для покриття постійних витрат. При цьому рентабельність дорівнює нулю, а запас фінансової стійкості розраховується:

Від fs = VR-PR, або

Від fs = VR – PR/PV × 100%

У процесі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, встановити її склад і структуру за умовами виникнення, з’ясувати, чи є вона нормальною чи необґрунтованою. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма.

Фінансова стійкість і платоспроможність підприємства взаємопов'язані. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на майбутнє, яка базується на балансі активів і пасивів, доходів і витрат, грошових потоків, тому наступним етапом аналізу фінансової стійкості підприємства є оцінка платоспроможності.

Заходи щодо підвищення фінансової стійкості підприємства наведені в таблиці. 5.1.

Таблиця 5.1

Заходи щодо підвищення фінансової стійкості підприємства

|  |  |
| --- | --- |
| Діяльності | Ефект для підприємства |
| Створення резервів | Збільшення частки власного капіталу в капіталі підприємства; збільшення розміру власних оборотних коштів |
| Стягнення надмірної дебіторської заборгованості | Збільшення частки готівки; прискорення оборотності оборотних активів; зростання забезпеченості власними оборотними коштами |
| Зниження витрат | Підвищення ефективності діяльності підприємства; збільшення власного капіталу |
| Оптимізація обсягу запасів | Наявність вільних коштів; прискорення оборотності оборотних активів; можливість додаткових капіталовкладень |

5.6. Аналіз ліквідності підприємства.

Ліквідність — здатність підприємства розраховуватися за своїми поточними зобов'язаннями перед іноземними контрагентами шляхом конвертації активів у гроші. Ліквідність підприємства свідчить про наявність коштів для термінового виконання фінансових зобов'язань даного періоду.

Ліквідність можна розглядати з двох позицій:

1) як час, необхідний для продажу активу;

2) як сума, отримана від продажу активу.

Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні статей активу зі статтями пасиву. IN

в бухгалтерському балансі активи підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, пасиви розміщуються за скороченням строків (збільшених, збільшених строків) їх погашення. Якщо при такому порівнянні активів достатньо, то баланс ліквідний, а підприємство платоспроможне, і навпаки.

Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в готівку, можна умовно поділити на такі групи:

1. Найбільш ліквідні активи (А1) - це суми грошових коштів підприємства на поточному, валютному та інших рахунках, готівка, короткострокові фінансові вкладення (цінні папери), які можуть бути використані для негайного здійснення поточних платежів.

2. Активи, які швидко реалізуються (А2) (активи, для перетворення яких у доступні кошти потрібен певний час) — це дебіторська заборгованість, платежі за якою очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних і об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових працівників, взаємовідносин підприємства з платниками та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обігу тощо.

3. Повільно оборотні активи (А3) (найменш ліквідні активи) – це запаси та витрати. Ліквідність цієї групи залежить від своєчасності відвантаження продукції, швидкості та правильності оформлення банківських документів, швидкості оформлення розрахункових документів у банку, якості та попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форми платежі та ін.

4. Важкореалізовані активи (А4) - активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого часу. До цієї статті можна віднести статті І розділу активу балансу «Необоротні активи».

Пасиви балансу згруповані в залежності від ступеня збільшення строків погашення зобов'язань:

1. Найбільш поточні зобов'язання (П1) - це кредиторська заборгованість, кредити працівникам, інші короткострокові зобов'язання.

2. Короткострокові зобов'язання (П2) - це короткострокові кредити банків та інші позики, які мають бути погашені протягом 12 місяців після звітної дати.

3. Довгострокові зобов'язання (П3) - це довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові зобов'язання.

4. Постійні пасиви (П4) - це власний капітал підприємства - статті I розділу пасиву балансу.

Компанія вважається ліквідною, якщо її поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання.

Підприємство може бути більшою чи меншою мірою ліквідним або взагалі не мати ліквідності. Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства в першу чергу необхідно провести аналіз ліквідності балансу.

Під час аналізу розраховуються три ліквідності, які визначаються відповідними коефіцієнтами:

* коефіцієнт ліквідності;
* коефіцієнт проміжної ліквідності (покриття);
* коефіцієнт загальної ліквідності.

Методика розрахунку цих коефіцієнтів наведена в таблиці. 5.2.

Таблиця 5.2

Методика розрахунку коефіцієнтів ліквідності підприємства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Характеристика | Метод розрахунку | Примітки |
| 1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності. | Визначається відношенням суми грошових коштів і короткострокових цінних паперів до суми короткострокових платіжних зобов'язань підприємства. | Теоретично достатнє, виправдане значення 0,2-0,25. Цей коефіцієнт відображає, яку частину короткострокових зобов'язань ( боргів) підприємство в змозі погасити на дату балансу, хоча не всі ці борги, зобов'язання, які підлягають оплаті в найближчому майбутньому. |
| 2. Коефіцієнт проміжної (швидкої) ліквідності. | Визначається відношенням суми грошових коштів, короткострокових цінних паперів і коштів на рахунках до суми короткострокових платіжних зобов'язань підприємства. | Теоретично обґрунтовані оцінки цього коефіцієнта лежать в межах 0,7-0,8.Показує, чи достатньо суми грошових коштів, цінних паперів і дебіторської заборгованості для покриття короткострокових платіжних зобов'язань. |
| 3. Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності. | Визначається нормативом усіх оборотних коштів, у тому числі й матеріальних, до суми короткострокових платіжних зобов'язань . | Теоретично визнане значення становить 2,0-2,5Визначає, чи достатньо всього оборотного капіталу (матеріальних, грошових коштів і коштів на рахунках) для покриття короткострокових зобов'язань . |

Проводячи дослідження ліквідності підприємства за цими показниками, не варто обмежуватися лише їх розрахунками та порівнянням в динаміці або з аналогічними підприємствами, оскільки аналіз буде неповним. Наведені коефіцієнти є відносними величинами і можуть не змінюватися або змінюватися незначно з часом, а зміни в складових чисельника та знаменника можуть бути суттєвими. Тому такі дослідження доцільно доповнити факторним аналізом.

5.7. Рейтинг підприємства.

Етапами комплексної порівняльно-рейтингової оцінки підприємства є:

- збір та аналітична обробка вихідної інформації за розрахунковий період часу;

- обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, прибутковості та ділової активності підприємства, та їх класифікації, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки;

- класифікація (ранжування) підприємств за рейтингом.

Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської та виробничої діяльності підприємства, тобто господарської діяльності в цілому. При його побудові використовуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, стан і розміщення засобів, їх джерела та інші показники. Точна та об'єктивна оцінка фінансового стану не може базуватися на довільній сукупності показників. Тому вибір та обґрунтування вихідних показників фінансово-господарської діяльності має здійснюватися відповідно до досягнень теорії фінансів підприємства, виходити з цілей оцінки, потреб суб’єктів господарювання в аналітичній оцінці. У таблиці 5.3 наведено зразковий набір вихідних показників для загальної порівняльної оцінки.

Таблиця 5.3

Система вихідних показників рейтингової оцінки за звітними даними

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| I група | II група | III група | IV група |
| Показники оцінки рентабельності | Показники оцінки ефективності управління | Показники оцінки ділової активності | Показники ліквідності та стабільності ринку |
| Рентабельність сукупного капіталу Рентабельність власного капіталу Рентабельність інвестиційної діяльності Рентабельність фінансової діяльності | Валовий прибуток на 1 грн. виручка від реалізації Операційний прибуток на 1 грн. виручка від реалізації Прибуток до оподаткування за 1 грн. виручка від реалізації Чистий прибуток на 1 грн. виручка від реалізації | Оборотність усіх активів Фондовіддача основних засобів Оборотність оборотних коштів Оборотність запасів Оборотність дебіторської заборгованості Оборотність кредиторської заборгованості Рентабельність власного капіталу | Коефіцієнт покриття Коефіцієнт абсолютної ліквідності Індекс основних засобів Коефіцієнт автономності Покриття запасів власним оборотним капіталом |

Серед вихідних показників оцінки виділяють підсумкові, підсумкові показники, що характеризують обсяг реалізації продукції, прибуток тощо за звітний період. При цьому балансові показники мають одноразовий характер, тобто розраховуються на початок і кінець звітного періоду.

Основою розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки є порівняння підприємств за кожним показником фінансового стану, рентабельності та ділової активності з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Таким чином, базою відліку для отримання рейтингової оцінки стану справ компанії є не суб'єктивні припущення експертів, а найвищі результати, сформовані в умовах реальної ринкової конкуренції з усієї сукупності порівнюваних об'єктів. Еталон порівняння - це як би найщасливіший конкурент, який має найкращі за всіма показниками.

Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, коли кожен незалежний виробник прагне бути кращим за свого конкурента за всіма показниками.

Якщо суб'єктів ринкових відносин цікавлять лише цілком визначені об'єкти

господарської діяльності, еталонне підприємство формується із сукупності однотипних об’єктів. Проте в більшості випадків еталонне підприємство може бути сформовано за показниками діяльності об’єктів, що належать до різних сфер діяльності. Це не є перешкодою для застосування методу оцінки, оскільки фінансові показники є порівнянними навіть для неоднорідних суб’єктів господарювання.

5.8. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства.

Інтегральний показник фінансового стану

Z = а1 К1 + а2 К2 + а3 К3 + а4 К4 + а5 К5 + анКn – a0,

К1, К2 ..Кн - фінансові коефіцієнти, розраховані на основі фінансової звітності позичальника *;* а1, а2...ан - параметри дискримінантної функції (вага впливу окремих фінансових коефіцієнтів на загальний базовий інтегральний показник фінансового стану); a0 — вільний член дискримінантної функції.

Шкала оцінок для визначення класу підприємства наведена в табл. 5.4.

Таблиця 5.4

Рейтингова шкала для визначення класу підприємства

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Значення інтегрального показника | Клас | Характеристика |
| Більше 250 | І | фінансовий стан дуже добрий, діяльність прибуткова, що свідчить про можливість своєчасного виконання зобов'язань за кредитними операціями; економічні показники в межах встановлених значень; вище керівництво має відмінну ділову репутацію; кредитна історія бездоганна. |
| Від 200 до 250 | Б | фінансова діяльність добра або дуже добра, деякі економічні показники погіршилися або мають незначні відхилення від мінімально допустимих значень. |
| Від 150 до 200 | IN | фінансовий стан задовільний (деякі показники не відповідають мінімально допустимим значенням) і потребує більш детального контролю. Приплив коштів і платоспроможність свідчать про ймовірність несвоєчасного погашення кредитної заборгованості, якщо недоліки не будуть усунені. Можливе виправлення ситуації і поліпшення матеріального становища. |
| Від 100 до 150 | Г | фінансовий стан є незадовільним (економічні показники не відповідають встановленим нормативним значенням) та спостерігається нестабільність протягом року; високий ризик значних втрат; низька ймовірність повного погашення кредитної заборгованості. |
| Менше 100 | Д | фінансовий стан незадовільний, є збитки; показники не відповідають встановленим значенням, ймовірність виконання зобов'язань практично відсутня. |

Тема 6. Аналіз доходів і витрат підприємства

6.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу доходів і витрат підприємства .

Важливе значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання має аналіз доходів і витрат підприємства. Це пов’язано з тим, що доходи та витрати безпосередньо впливають на загальний фінансовий результат підприємства, який може бути як позитивним, так і негативним.

Значення аналізу доходів і витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення доходів і скорочення витрат підприємства.

**Основними завданнями аналізу доходів компанії є:**

- систематичний контроль за виконанням планів формування доходів;

- визначення факторів формування доходу та розрахунки їх впливу;

- виявлення резервів збільшення доходів;

- розроблення заходів щодо використання виявлених запасів.

**Джерелами аналітичної інформації** є плани економічного і соціального розвитку, фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат), бізнес-план за формою № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)», декларація про фінансові результати підприємства. прибуток, матеріали маркетингових досліджень тощо.

На підприємстві використовуються такі показники доходів і витрат підприємства: дохід від реалізації продукції; доходи від інших операцій; доходи від надзвичайних операцій; Адміністративні витрати; Витрати на збут; фінансові витрати; витрати від участі в капіталі.

**Аналіз витрат має такі завдання:**

− перевірка обґрунтованості прийнятих управлінських рішень щодо собівартості;

− об'єктивна оцінка виконання прийнятих рішень, під час якої виявляються відхилення фактичних витрат від запланованих;

- з'ясування факторів цих відхилень;

− розрахунок резервів подальшого зниження собівартості продукції;

- розроблення заходів щодо мобілізації внутрішньовиробничих резервів та використання їх у виробництві.

**Для аналізу використовуються наступні джерела інформації:** планова собівартість продукції; аналітичні розрахунки, норми і нормативи витрат ресурсів; звітні відомості, зокрема форми No 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)», «Звіт з праці» ф. 1-ПВ та ф. 3-ПВ, дані оперативного обліку (первинні документи, зведення, реєстри відпуску матеріалів у виробництво, нарахування заробітної плати, норми витрат матеріалів, відхилення від норм; матеріали оглядів, перевірок, спостережень, нарад, технологічна документація, паспортні дані).

6.2. Аналіз структури доходів підприємства.

Дослідження структури доходів полягає в обчисленні та аналізі питомої ваги кожної групи доходів у загальній сумі доходів. Більш детальний аналіз структури доходів здійснюється шляхом визначення кожного виду доходів у відповідній групі доходів.

Методика аналізу динаміки доходів полягає у вивченні абсолютного приросту, темпів зростання та приросту кожного виду доходу підприємства та доходу підприємства в цілому.

6.3. Аналіз структури витрат підприємства.

Важливим етапом аналізу операційних витрат є оцінка їх динаміки, складу та структури, яка здійснюється за економічними елементами. Під економічними елементами витрат слід розуміти сукупність однорідних за економічним змістом видів витрат на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг).

Групування витрат за економічними елементами здійснюється для визначення загальної вартості використаних матеріальних, трудових та інших виробничих ресурсів, а також для організації контролю за рівнем цих витрат. Витрати на операційну діяльність підприємства поєднуються таким чином: матеріальні витрати; витрати на заробітну плату; відрахування на соціальні заходи; амортизація; Інші операційні витрати.

Аналіз витрат діяльності за економічними елементами передбачає вивчення їх складу, структури та її змін за звітний період або за декілька періодів. Це дає змогу визначити роль окремих елементів у загальних витратах, оцінити матеріаломісткість, трудомісткість, енергоємність продукції, виявити тенденції їх зміни та вплив на загальну зміну витрат виробництва, своєчасно реагувати на відхилення від прогнозних (очікуваних) показників операційних витрат, накреслювати найважливіші напрямки пошуку резервів їх зниження.

Узагальнені вихідні дані для аналізу операційних витрат за економічними елементами містяться в розділі II «Елементи операційних витрат» форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)». На основі аналізу даних фінансової звітності складається аналітична таблиця, в якій відображаються абсолютні значення та частка вартості окремих економічних елементів витрат у їх загальній сумі, відхилення значень показників звітного періоду від базових (запланований; попередній період).

Склад витрат за економічними елементами регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Склад елементів витрат підприємства згідно П(С)БО 16

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| No з/п | Елементи витрат | складові |
| 1. | Матеріальні витрати | собівартість продукції: сировина та основні матеріали: закупівля напівфабрикатів і комплектуючих виробів; паливно-енергетичні; будівельні матеріали; запчастини; тара та пакувальні матеріали; допоміжні та інші матеріали. Продукція власного виробництва, яка використовується для подальшої переробки на даному підприємстві, до складу матеріальних витрат не включається |
| 2. | витрати на зарплату | заробітна плата за посадовими окладами і тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невикористаного часу, інші витрати на оплату праці |
| 3. | Відрахування на соціальні заходи | відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства та відрахування на інші соціальні заходи |
| 4. | Амортизація | сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів |
| 5. | Інші операційні витрати | платежі з обов'язкового страхування майна та окремих категорій працівників, відсотки за короткостроковими кредитами та позиками, витрати на сертифікацію та реалізацію продукції, плата за оренду об'єктів у межах норм їх амортизації для повного відновлення, плата за пожежну охорону охоронці та ін. |

Аналіз структури витрат за елементами передбачає визначення питомої ваги окремих елементів витрат у загальній сумі витрат та оцінку їх зміни протягом звітного періоду. Для наочності використовується аналітична таблиця, в якій наведені види витрат і відображені їх абсолютна величина і питома вага. Ці дані наводяться окремо: основні (минулий, звітний період, прогноз), фактичні та зміни цих показників за аналізований період.

За результатами аналізу структури витрат за елементами аналітик може зробити такі висновки:

- зміна питомої ваги витрат на оплату праці - характеризує зміни трудомісткості продукції: збільшення питомої ваги таких витрат є наслідком зростання трудомісткості продукції, і навпаки;

- зміна питомої ваги матеріальних витрат - визначає зміни продуктивності праці: збільшення питомої ваги матеріальних витрат є наслідком зростання продуктивності праці, і навпаки;

- зміна питомої ваги амортизаційних відрахувань - характеризує зміни технічного рівня виробництва, амортизаційної політики підприємства.

Таким чином, вивчення структури витрат за вищевказаними елементами (а при необхідності і за найважливішими їх складовими частинами), а також змін, що відбулися протягом звітного періоду, дає можливість оцінити раціональність такої структури і зробити висновок про необхідність і можливість його зміни в бік зниження матеріало - або трудомісткості.

6.4 . Аналіз собівартості за статтями калькуляції.

Собівартість продукції - це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення і реалізацію продукції.

Виробнича собівартість ( *Св* ) - витрати підприємства на виробництво продукції, тобто сума цехової собівартості, загальногосподарських та інших виробничих витрат і втрат від браку.



*Сc* – цехова вартість виробу, грн.; *Вз.з.* - загальнозаводські витрати, грн

Повна собівартість ( *Сп* ) — сума виробничої собівартості та невиробничих (комерційних) витрат:



*Зв* – виробнича собівартість виробу, грн.; *Вп.в.* - позавиробничі витрати, грн

Собівартість реалізованої продукції розраховується шляхом коригування собівартості продукції на зміни залишків нереалізованої продукції.



Калькуляція собівартості — це сукупність прийомів розрахунку собівартості одиниці продукції, що виготовляється підприємством, а результат цього процесу називається калькулюванням.

Для контролю та аналізу витрат поряд з їх обліком за економічними елементами використовується групування собівартості продукції за статтями калькуляції, у розрізі якої розраховується собівартість продукції. Класифікація витрат за статтями калькуляції розкриває призначення витрат та їх зв'язок з технологічним процесом. Таке групування використовується для калькулювання витрат за видами виготовленої продукції та місцем її виникнення (за цехами, ділянками тощо) і залежить від багатьох факторів: методу планування, технологічного процесу, виготовленої продукції. Встановлення переліку та складу статей калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) віднесено до компетенції підприємства та має регламентуватися його обліковою політикою.

Враховуючи вимоги П(С)БО 16, підприємства можуть використовувати такі статті калькуляції:

- сировина і матеріали;

- придбання комплектуючих виробів, напівфабрикатів, робіт і виробничих послуг сторонніх підприємств;

- паливо та енергія на технологічні цілі;

- зворотні відходи (розраховуються);

- основна заробітна плата виробничих робітників;

- додаткова заробітна плата виробничих працівників;

- відрахування на соціальне страхування;

- витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва;

- витрати на утримання та експлуатацію обладнання;

- інші виробничі витрати.

Важливою складовою оцінки економічних результатів діяльності підприємства є аналіз собівартості продукції за статтями . Його результати дають змогу встановити, які статті є економними, а які перевитратними, тим самим визначити конкретні напрями оптимізації собівартості продукції, додатково вивчити можливі резерви її зниження.

Аналіз собівартості продукції за статтями калькуляції дозволяє вивчити витрати за місцем їх виникнення, виявити їх зміни в окремих підрозділах підприємства, а також дає можливість розподілити витрати за видами продукції та визначити собівартість одиниці продукції.

Аналіз витрат за статтями калькуляції передбачає визначення абсолютних і відносних відхилень за статтями витрат, порівняння фактичних даних з даними за минулі періоди, прогнозні (планові); розрахунок частки кожної статті в загальній сумі витрат, структурних змін, що відбулися; надання оцінки змінам кожної статті.

У процесі аналізу в першу чергу звертають увагу на статті, за якими допущені значні перевитрати, непродуктивні витрати і втрати, а також ті, що займають значну питому вагу в собівартості продукції.

Аналітичне значення для подальшого пошуку резервів економії витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів матиме також такий розрахунковий аналітичний показник, як питома вага витрат за статтями калькуляції на одну гривню окремо виробленої та реалізованої продукції. Вони розраховуються шляхом ділення суми витрат по кожній позиції на кількість вироблених і проданих товарів відповідно.

Основними джерелами резервів зниження собівартості продукції є:

1. Збільшення обсягів виробництва продукції: виявлено при аналізі виробництва

продукти; утворюються за рахунок економії умовних і постійних витрат у результаті збільшення обсягу виробництва;

2. Зниження собівартості продукції за рахунок:

- зниження матеріаломісткості виробів: впровадження нових, більш економічних типів конструкцій; застосування ресурсозберігаючої техніки і технології, маловідходних технологій, використання прогресивних видів матеріалів, усунення втрат при переробці, зберіганні та транспортуванні матеріалів, посилення контролю за зберіганням матеріалів, усунення нестач і втрат матеріалів; вторинне використання матеріальних ресурсів (розміщення відходів, їх регенерація, відновлення, збирання, заготівля та використання відходів тощо). Зменшення матеріальних витрат за рахунок виконання організаційно-технічних заходів визначається як добуток різниці норм витрат матеріалів на одиницю продукції відповідно до виконання заходів і планового обсягу виробництва продукції і цін за матеріальні ресурси;

- підвищення продуктивності праці, зниження затрат праці за рахунок виконання організаційно-технічних заходів, яка визначається як добуток різниці трудомісткості продукції до і після впровадження на планову середньогодинну ставку та обсяг виробництва. Крім того, сума економії збільшується на відсоток додаткової заробітної плати та відсоток відрахувань з фонду оплати праці, які включаються до собівартості продукції;

- ефективніше використання виробничого обладнання, скорочення витрат на утримання основних фондів за рахунок реалізації та ліквідації непотрібних основних фондів і тих, що не використовуються. Визначається як добуток вартості, що амортизується, на норму амортизації;

При розрахунку резервів зниження собівартості продукції необхідно уникати перерахунку резервів. Для цього необхідно пов’язати негативні результати невиконання окремих заходів із зафіксованими у звітності непродуктивними витратами та необґрунтованими перевитратами.

Усі виявлені резерви зниження витрат розраховуються та узагальнюються, а потім розробляються відповідні заходи щодо використання виявлених резервів.

6.5. Аналіз собівартості продукції на 1 грн. продукції та факторів зміни витрат на 1 грн. продукції

Аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції (ТП )

Коштує за 1 грн. ТП – узагальнений показник собівартості продукції, за допомогою якого:

1) можна порівняти роботу різних підприємств, дати оцінку собівартості продукції за різні роки;

2) можна побачити пряму залежність між собівартістю і прибутком.



Використання цього показника зумовлене: по-перше, тим, що він виключає різні підходи до старої та нової продукції і дає змогу встановити єдине завдання зниження собівартості, яке охоплює як порівнювану, так і непорівнянну продукцію; по-друге, забезпечує зв'язок собівартості з планованим прибутком, утворюючи з нею органічну єдність; по-третє, дає можливість простежити динаміку зниження витрат протягом кількох років.

Витрати на одиницю продукції розраховуються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється безперервно або серійно.

**Витрати на одну гривню продукції** визначаються як відношення планової або фактичної собівартості продукції до її вартості в оптових цінах підприємства.

Промислові підприємства випускають продукцію з різним рівнем рентабельності. Збільшення питомої ваги продукції з меншим (від середнього по підприємству) рівнем рентабельності призводить до зростання собівартості гривні товарної продукції, і навпаки. Щоб визначити величину впливу зміни структури асортименту продукції, що випускається, необхідно від планових витрат на одну гривню продукції фактичної структури асортименту відняти планові витрати.

Вплив зміни оптових цін на матеріали та тарифів на вантажні перевезення визначається як різниця між фактичними витратами на одну гривню продукції за цінами, які фактично існують у звітному році, і тими, що були закладені в план.

Зростання витрат, що перевищує темпи зростання продуктивності праці, призводить до зниження норми прибутку і змушує фірми регулярно підвищувати ціни. Постійні інфляційні очікування або побоювання запровадження державного контролю над цінами часто призводять до зростання цін. Ще одна причина цього – наявність надлишкового попиту. Якщо фірма не може повністю задовольнити потреби своїх споживачів, вона може підняти ціни, запровадити нормування або зробити те й інше одночасно. Ціни можна практично непомітно підвищити, скасувавши знижки і поповнивши асортимент більш дорогими видами товарів, причому зробити це без маскування.

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 виробництва кожного фактора множимо на фактичний випуск продукції в оптових цінах підприємства. Однак необхідно пам'ятати, що на абсолютне відхилення фактичної собівартості всієї продукції від планової собівартості, крім перерахованих вище факторів, впливає зміна обсягу виробництва. Цей вплив визначається як добуток планової собівартості продукції в гривнях на абсолютне відхилення фактичного обсягу продукції від планової

Вищезаплановане підвищення собівартості продукції на підприємстві зумовлено як позитивними, так і негативними факторами. Якщо понадпланова собівартість продукції повністю залежить від незадовільної роботи підприємства, то зміна оптових цін на матеріали і зміна тарифів від цього не залежать. Збільшення обсягу виробництва за інших рівних умов об'єктивно призводить до абсолютного зростання собівартості всієї продукції, тому це явище не розглядається як недолік у роботі спеціалістів підприємства.

6.6. Аналіз збутових та адміністративних витрат.

**До витрат на збут належать** усі витрати, пов’язані зі збутом (реалізацією) продукції (товарів, робіт, послуг):

- витрата пакувальних матеріалів для пакування готової продукції на складах готової продукції;

- витрати на ремонт тари;

- заробітна плата і комісійні винагороди продавцям, торговим агентам і працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

- витрати на передпродажну підготовку товарів;

- витрати на відрядження працівників, зайнятих у збуті;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язані з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг (оперативна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

- витрати на транспортування, перевантаження та страхування готової продукції, транспортно-експедиторські послуги та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції згідно з умовами договорів поставки;

- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

- інші витрати, пов'язані з реалізацією продукції.

**Усі ці витрати** залежать від обсягу відвантаженої продукції, тобто **є змінними** . У зв'язку з тим, що вони є змінними, в процесі аналізу їх фактична сума порівнюється з плановою, перераховується на коефіцієнт, який визначається як відношення даних про собівартість продукції за планом до фактично реалізованої продукції. продукції до аналогічного показника за планом.

Цей коефіцієнт характеризує виконання плану виробництва продукції за собівартістю продукції.

Основними завданнями аналізу адміністративних витрат є:

- аналіз загальної суми адміністративних витрат;

- вивчення динаміки адміністративних витрат;

- аналіз адміністративних витрат у загальній структурі витрат від звичайної діяльності;

- аналіз структури адміністративних витрат;

- визначення резервів скорочення адміністративних витрат.

Аналіз адміністративних витрат здійснюється з використанням різних методичних прийомів: логічного (деталізація, порівняння, виключення, узагальнення); статистичні (узагальнення, групування, цифровий матеріал, середні значення, індекси, ряди динаміки); математичні (математичне моделювання, математичний аналіз, інтегральний метод, математична статистика, теорія можливостей, економічна кібернетика); евристичний та ін.

Для більш повної характеристики адміністративних витрат підприємства їх обсяг за звітний рік порівнюють з обсягом попереднього періоду. Метою такого дослідження є вивчення кількісних та якісних змін, що необхідно для встановлення, які зміни відбулися в обсязі адміністративних витрат підприємства.

Аналізуючи адміністративні витрати, необхідно звернути увагу на фактори, які впливають на витрати:

1) загальноекономічні (місце розташування підприємства, норми амортизації, ціни на товари і сировину, норми витрат на транспортування і зберігання тощо);

2) фактори, пов'язані з управлінською діяльністю (продуктивність праці, матеріально-технічна база та багато інших).

 Тема 7. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

7.1. Сутність, завдання та основні напрями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

**Аналіз фінансових результатів** - це комплексне вивчення і дослідження підсумкових, узагальнюючих показників виробничо-фінансової діяльності, які відображають кінцевий результат ефективності виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості, використання праці, матеріалів і фінансові ресурси.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

1) вивчення можливостей отримання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства та кон'юнктури ринку;

2) систематичний контроль за процесом формування прибутку та зміною його динаміки;

3) визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на фінансові результати та оцінку якості прибутку;

4) виявлення резервів збільшення обсягу прибутку та підвищення рівня рентабельності бізнесу;

5) оцінка роботи підприємства щодо використання можливостей збільшення прибутку та рентабельності;

6) розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності системи управління прибутком.

Основним об'єктом аналізу фінансових результатів є прибуток (зокрема, баланс) і рентабельність.

Основними джерелами інформації при аналізі фінансових результатів прибутку є накладні на відвантаження продукції, дані аналітичного обліку за підсумковими рахунками, фінансова звітність № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», ф. No 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про загальний дохід)», ф. No3 «Звіт про рух грошових коштів», ф. No 4 «Звіт про власний капітал», ф. No 5 «Примітки до річної фінансової звітності», дані статистичної звітності, дані внутрішньої управлінської звітності, а також відповідні таблиці бізнес-плану підприємства.

Основними методами аналізу фінансових результатів є горизонтальний, вертикальний, трендовий, коефіцієнтний і факторний. Більшість науковців, аналізуючи фінансово-господарську діяльність, звертають увагу на горизонтальний, вертикальний та коефіцієнтний фінансовий аналіз.

Аналіз фінансових результатів здійснюється за такими напрямками:

1) оцінка рівня, динаміки і структури фінансових результатів і показників, що їх формують (доходів і витрат);

2) аналіз фінансового результату від операційної діяльності як основної діяльності підприємства;

3) визначення впливу основних факторів на формування фінансового результату суб’єкта господарювання;

4) аналіз показників рентабельності.

Своєчасний та неупереджений аналіз фінансових результатів сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, найбільш доцільному та ефективному використанню основних засобів, матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, виключенню додаткових витрат. А отримані результати аналізу створюють об’єктивні умови для підвищення ефективності управлінських рішень, а також отримання аргументованої обліково-аналітичної інформації для планування та прогнозування фінансових результатів.

Важливим джерелом резервів підвищення рентабельності підприємств є оптимізація структури товарної продукції, тобто збільшення частки тих видів продукції, які приносять підприємству більший прибуток. Проте незаплановане виробництво необхідних обсягів за видами сільськогосподарської продукції призводить до зміни кон'юнктури ринку і, відповідно, до істотних щорічних змін цін на один і той же вид продукції.

Фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Прибуток переважно утворюється в результаті продажу (реалізації) готової продукції (послуг, товарів). Крім того, підприємство може продавати (реалізовувати) інші матеріальні цінності та послуги допоміжних виробництв і господарств, а також мати доходи та збитки, що збільшують або зменшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Важливішим узагальнюючим показником, що характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, є прибуток. Від розміру отриманого підприємством прибутку залежить формування оборотних коштів, виконання зобов'язань перед бюджетом, платоспроможність підприємства, доходи акціонерів тощо. Прибуток формується поступово протягом фінансового року. Більшу частину прибутку становить прибуток від реалізації продукції, отриманий у вигляді різниці між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво і реалізацію.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства дозволяє оцінити темпи зростання прибутку як підприємства в цілому за певний період, так і кожної його складової; вивчити вплив суб'єктивних і об'єктивних факторів на зміну прибутку та визначити рівень їх впливу; виявити резерви збільшення прибутку.

7.2. Структурно-логічна схема формування прибутку підприємства.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Для цього в бухгалтерському обліку передбачено послідовне зіставлення доходів і витрат.

У бухгалтерському обліку чистий прибуток (збиток) формується поступово протягом фінансового року від усіх видів звичайної та надзвичайної діяльності та включає:

– чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг);

– валовий прибуток (збиток);

– фінансові результати від операційної діяльності;

– фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування;

– фінансові результати від звичайної діяльності;

– фінансові результати від надзвичайної діяльності;

- Чистий прибуток (збиток).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) податку на додану вартість, акцизного збору, інших зборів, знижок. , та ін Різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) називається валовим прибутком (збитком). Що стосується фінансового результату від операційної діяльності, то він визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат. А фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів, фінансових та інших витрат. Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку на прибуток. Невідшкодовані збитки та прибутки від надзвичайних подій (стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії тощо) відображаються окремо від фінансових результатів від звичайної діяльності. Кінцевий фінансовий результат - чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між різними видами доходів і витрат підприємства за звітний період.

Класифікація фінансових результатів підприємства представлена на рис. 7.1.



Рис. 7.1. Класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінанс

результати» виділяють кілька видів прибутку (збитку):

- валовий прибуток (маржинальний дохід) - це різниця між виручкою від реалізації (чистою) і собівартістю реалізованої продукції;

- фінансові результати від основної операційної діяльності - це різниця між валовим доходом та адміністративними витратами та витратами на збут;

- фінансові результати від операційної діяльності - це фінансові результати від основної операційної діяльності плюс інші операційні доходи та мінус інші операційні витрати;

- фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування - це фінансові результати від операційної діяльності плюс дохід від інвестиційної та фінансової діяльності мінус витрати від інвестиційної та фінансової діяльності;

- чистий прибуток (збиток) - це фінансові результати від звичайної діяльності після оподаткування плюс дохід від надзвичайних подій мінус витрати від надзвичайних подій.

Фактори, що впливають на прибуток підприємства, наведені на рис. 7.2.

7.3. Аналіз фінансових результатів від основної операційної діяльності.

Розмір чистого прибутку залежить від методів його регулювання:

1) зміна величини меж віднесення майна до основних засобів, що тягне за собою зміну розміру поточних витрат і прибутку у зв'язку з різними методами нарахування амортизації на основні засоби;

2) застосування різноманітних методів оцінки нематеріальних активів та методів нарахування амортизації на них;

3) методика вибору кошторису спожитих виробничих запасів;

4) зміна строків погашення витрат майбутніх періодів, скорочення яких призводить до збільшення собівартості продукції звітного періоду.



Рис. 7.2. Фактори, що впливають на прибуток підприємства

Прибуток від основної операційної діяльності є основним фінансовим результатом формування чистого прибутку підприємства. Тому окремим етапом аналізу є розрахунок впливу факторів зміни розміру прибутку від основної операційної діяльності.

Зниження темпів зростання прибутку від основної операційної діяльності свідчить про відносне збільшення витрат і навпаки.

Розмір прибутку від основної операційної діяльності залежить від:

- зміни відпускних цін на товари та тарифів на послуги та роботи;

- зміни повної вартості об'єктів продажу;

- зміни суми адміністративних витрат та витрат на збут;

- зміни обсягу реалізації;

- зміни структури та асортименту збуту.

Обсяг реалізації продукції може позитивно або негативно впливати на величину прибутку. Збільшення обсягу реалізації рентабельної продукції призводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо товар збитковий, то при збільшенні обсягу реалізації сума прибутку зменшується.

Структура товарної продукції також може по-різному впливати на величину прибутку. Якщо відбувається збільшення частки більш рентабельної продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає і, навпаки, сума прибутку зменшується при збільшенні питомої ваги збиткової продукції.

Собівартість продукції і прибуток обернено пропорційні: зменшення собівартості призводить до збільшення прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середніх цін реалізації та розміру прибутку прямо пропорційні: при підвищенні рівня цін збільшується розмір прибутку, і навпаки.

Збільшення суми постійних і непередбачених витрат (адміністративні та витрати на

продажів) призводить до зменшення суми прибутку, і навпаки.

Розрахунок впливу факторів на величину прибутку від основної операційної діяльності можна визначити методом ланцюгових підстановок. Для цього знаходять суму прибутку з фактичним обсягом продажів і базовою сумою решти факторів. Для цього розраховується індекс обсягу реалізації продукції, а потім доводиться базова сума прибутку до його рівня.

Індекс обсягу реалізації розраховується шляхом порівняння фактичного обсягу реалізації з базисним у натуральному (якщо продукція однорідна), умовно - натуральному або вартісному виразі (якщо продукція неоднорідна за своїм складом), для чого бажано використовувати базовий рівень собівартості окремих продуктів, оскільки собівартість менше виручки схильна до впливу структурних змін.

За результатами факторного аналізу можна оцінити якість прибутку. Якість прибутку від основної операційної діяльності визнається високою , якщо її збільшення відбувається за рахунок збільшення обсягу реалізації і зниження собівартості продукції, низькою - якщо ціна продукції зростає без збільшення фіз. обсягу реалізації та зниження витрат на одну гривню продукції.

Основну частину прибутку від фінансово-господарської діяльності підприємства становить прибуток від операційної діяльності, на зміну якого впливає багато факторів. При аналізі фінансових результатів виділяють вплив чотирьох основних факторів:

- обсяги реалізації продукції;

- собівартість реалізованої продукції;

- його ціна;

- структура та асортимент реалізованої продукції.

Розглянемо методику розрахунку впливу кожного з факторів.

Вплив обсягу реалізації продукції:

(Обсяг реалізації продукції скоригований / Обсяг реалізації продукції запланований \* 100% - 100%) \* Запланований прибуток / 100%.

Вплив собівартості реалізованої продукції:

Фактична собівартість проданих товарів - Скоригована собівартість проданих товарів.

Вплив ціни:

Обсяг реалізації фактичний - обсяг реалізації скоригований.

Вплив структури та асортименту реалізованої продукції:

Відхилення від прибутку від реалізації продукції - вплив обсягу реалізованої продукції - вплив ціни - вплив собівартості реалізованої продукції.

7.4. Аналіз рівня прибутковості підприємства.

Ступінь рентабельності підприємства визначається індексом рентабельності. Рентабельність вимірюється системою відносних показників, що характеризують ефективність діяльності підприємства в цілому, рентабельність різних сфер діяльності, рентабельність окремих видів продукції. Показники рентабельності більш повно характеризують кінцеві результати господарської діяльності, ніж прибуток, оскільки їх значення відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або витраченими ресурсами.

Показники рентабельності поділяються на три основні групи:

1) економічність підприємства;

2) рентабельність продажів;

3) рентабельність виробництва.

До першої групи показників належать рентабельність витрат, рентабельність основної операційної діяльності, рентабельність операційної діяльності.

Показник рентабельності витрат розраховується як відношення валового прибутку підприємства до суми собівартості реалізованої продукції.

Рентабельність основної операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до суми витрат.

Рентабельність операційної діяльності розраховується як відношення прибутку від операційної діяльності до суми витрат, понесених у процесі даного виду діяльності.

Рентабельність продажів розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до виручки від реалізації.

До третьої групи відноситься рентабельність виробництва, яка розраховується як відношення прибутку від основної операційної діяльності до вартості основних засобів і матеріальних оборотних коштів.

Послідовність аналізу рентабельності визначається його завданнями, які полягають в оцінці ефективності заданих параметрів; вивчення динаміки показників; розрахунок впливу факторів на зміну рівня рентабельності; пошук резервів зростання прибутковості та заходи щодо їх мобілізації.

7.5. Факторний аналіз прибутковості.

Рентабельність основної операційної діяльності доцільно аналізувати з урахуванням впливу таких факторів, як зміна структури та асортименту продукції, зміна собівартості продукції, зміна цін реалізації продукції.

Для розрахунку впливу факторів на рентабельність основної операційної діяльності використовуються ланцюгові підстановки.

Факторна модель індикатора виглядає наступним чином:

P= Пуд/V = (RP\*STR\*CS) / Urp \*STR\*S

Р - рентабельність витрат; ПОД - прибуток від основної операційної діяльності; Б - собівартість реалізованої продукції; РП - обсяг реалізації; STR - структура реалізації; Ц - середня ціна реалізації; С — собівартість реалізованої продукції.

Rb= Poodb /Vb = (RPb\*STRb\*Cb-Sb) / RPb \*STRb\*Sb

Кімната1= Пуд um1/ Vum1 = (RPf\*STRf\*Cb-Sb) / RPb \*STRb\*Sb

Кімната2= Пуд um2/ Vum2 = (RPf\*STRf\*Cf-Sb) / RPf \*STRf \*Sb

Rf= Poodf /Vf = (RPf\*STRf\*Cf-Sf) / RPf \*STRf\*Sf

Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва.

Rv = Sub: OK

Пв - рентабельність виробництва; Під - прибуток від операційної діяльності; ОК - середньорічний розмір оборотного капіталу.

У цій моделі середньорічна сума оборотного капіталу залежить від чистої виручки від реалізації (NS) і коефіцієнта оборотності капіталу (COR), який визначається відношенням чистого прибутку до середньорічної суми основного та оборотного капіталу. Чим швидше обертається капітал на підприємстві, тим менше його потрібно для забезпечення запланованого обсягу реалізації продукції, уповільнення оборотності капіталу вимагає додаткових коштів для забезпечення незмінного обсягу виробництва і реалізації продукції.

На рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 гривню реалізованої продукції;

- зміна фондомісткості продукції;

- зміна оборотності оборотних коштів.

Вплив факторів на зміну рентабельності розраховується методом ланцюгових підстановок.

За кожним видом товарної продукції визначаються резерви збільшення розміру прибутку. Основними їх джерелами є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарів, реалізація їх на більш вигідних ринках збуту тощо.

Розрахунок резервів збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарів і послуг здійснюється таким чином: попередньо визначений резерв зниження собівартості кожного виду продукції множиться на можливий обсяг її виробництва. збуту з урахуванням резервів його зростання.

Значним резервом зростання прибутку є підвищення якості товарної продукції . Розраховується так: зміна питомої ваги кожного сорту (кондиції) множиться на ціну реалізації відповідного сорту, результати підсумовуються і отримана середня зміна ціни множиться на можливий обсяг реалізації.

Після розрахунку сумарної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма статтями калькуляції необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження витрат живої та задіяної праці за окремими напрямками.

Економія витрат на оплату праці досягається шляхом реалізації таких заходів: підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості; скорочення витрат на надурочну роботу, оплату повноденних і внутрішньозмінних простоїв тощо.

Розрахунок приросту прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна здійснювати за такими напрямками:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. Завдяки цьому можна отримати

економії протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

2. Скорочення чисельності робітників. Цей захід може забезпечити економію в багатьох напрямках, оскільки передбачає:

- підвищення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу продукції при меншій кількості робітників;

- зміна трудомісткості виробництва;

3. Зниження прямих матеріальних витрат.

4. Зменшення постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зменшення може відбуватися у зв'язку зі збільшенням обсягу продукції.

5. Підвищення якості продукції. Це значне збільшення прибутку.

Наприкінці аналізу пошуку резервів збільшення прибутку підводяться підсумки. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітного року можуть раптово виникнути короткострокові резерви.

Використання цих резервів можливе шляхом розробки системи оперативних заходів.

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продажів є збільшення суми прибутку від реалізації продукції та зниження собівартості продукції.

7.6. Аналіз розподілу прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства.

Система розподілу прибутку підприємства повинна враховувати як інтереси суспільства, так і інтереси самого підприємства, його власників і працівників. Це вимагає дотримання ряду принципів:

1. Пріоритетність виконання фінансових зобов'язань перед суспільством в особі держави шляхом сплати податку на прибуток.

2. Забезпечення потреб розширеного відтворення за рахунок прибутку.

3. Винагорода власників капіталу, авансованого в діяльність підприємства.

4. Матеріальне стимулювання працівників.

5. Задоволення соціальних потреб трудового колективу.



Метою (напрямками) розподілу прибутку є його капіталізація та споживання.

Капіталізований прибуток використовується на реінвестиції, тобто на розвиток підприємства, на формування резервного фонду та на інші цілі розвитку. Резервний капітал забезпечує збільшення акціонерної власності, характеризує готовність підприємства до економічного ризику, а також, за відсутності прибутку поточного року, забезпечує можливість виплати дивідендів за привілейованими акціями. Резервний фонд забезпечує підприємству фінансову стійкість. Особливо важливо використовувати кошти резервного фонду для розширення діяльності підприємства, збільшення власних оборотних коштів і покриття їх нестачі.

Прибуток у використанніна *утримання* , спрямовується на соціальні потреби, витрачається на утримання та експлуатацію об’єктів соціально-побутового призначення, що перебувають на балансі підприємства, на фінансування будівництва об’єктів охорони здоров’я та культурно-масових об’єктів. Із спожитої частини прибутку виплачуються премії за успіхи в праці, надається матеріальна допомога, одноразові виплати ветеранам праці, пенсіонерам тощо.

Оцінка ефективності розподілу чистого прибутку:

Kkp = (Pkap x 100) : Pch

Ккп – коефіцієнт капіталізації чистого прибутку; Пкап - капіталізований прибуток; ПК - чистий прибуток

Розподіл чистого прибутку вважається раціональним, якщо коефіцієнт його капіталізації становить не менше 25% ( *Ккп* ≥ 25%).

 Тема 8. Аналіз виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг

8.1. Завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва та реалізації продукції.

Обсяг виробництва і обсяг реалізації продукції є взаємозалежними показниками.

Темпи зростання обсягів виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості безпосередньо впливають на обсяг витрат, прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз цих показників є важливим.

Основні завдання аналіз виробництва та реалізації продукції є :

- оцінка ступеня виконання плану та динаміки виробництва і реалізації продукції;

- визначення впливу факторів на зміну величини цих показників;

- виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення виробництва та реалізації продукції;

- розробка рекомендацій щодо розробки виявлених резервів.

Об'єкти аналізу:

- обсяг виробництва і реалізації продукції в цілому та за асортиментом;

- якість і конкурентоспроможність продукції;

- структура виробництва та реалізації продукції;

- ритмічність виробництва і реалізації продукції.

Джерелами інформації для аналізу виробництва та реалізації продукції є:

а) планові дані; план підприємства, план відвантаження та реалізації продукції, оперативні плани-графіки;

б) дані статистичної звітності;

в) дані первинного та аналітичного обліку: акт або відомість приймання продукції, накладна на здавання готової продукції на склад, приймально-здавальна накладна, рахунок-фактура, товарно-транспортна накладна тощо.

8.2. Аналіз продукції за вартісними та натуральними показниками.

Аналіз обсягів виробництва і реалізації продукції здійснюється у вартісних і натуральних показниках. Порівняння темпів зростання цих показників дає змогу виділити основні фактори, що впливають на розрахункові показники. При цьому можливі такі варіанти:

1) темпи зростання вартісних показників вищі за темпи зростання натуральних показників. У цьому випадку зміна обсягу виробництва викликана головним чином зростанням цін;

2) темпи зростання натуральних показників вищі за темпи зростання вартісних показників. У цьому випадку зміна обсягів виробництва зумовлена збільшенням кількості виробленої та реалізованої продукції.

Для аналізу виробництва продукції у вартісному виразі використовують:

- обсяг продукції, робіт, послуг в оптових цінах підприємства;

- обсяг продукції, робіт, послуг у діючих цінах відповідного року;

- обсяг продукції, робіт, послуг у порівняльних цінах (формується виходячи із середньої ціни).

Для аналізу обсягу виробництва використовується показник обсягу виготовленої продукції (виконаних робіт, наданих послуг) у порівняльних цінах.

Шляхом порівняння фактичного обсягу виробництва із запланованим чи фактичним

У логічному періоді здійснюється аналіз виробництва у вартісному виразі.

Аналіз виробництва продукції в натуральному вираженні зводиться до аналізу номенклатури та асортименту продукції.

Номенклатура продукції - систематизований перелік окремих груп, видів продукції в натуральному вираженні.

Асортимент - склад продукції за назвами, видами тощо.

Підприємства мають плани номенклатури в складі державного замовлення; решта видів продукції планується на основі прямих договорів із споживачами.

Аналіз необхідно починати з визначення % виконання плану по окремих позиціях номенклатури та асортименту. Це дає змогу виявити ті позиції, за якими не виконано план, і виявити вузькі місця у виробництві.

Далі з асортименту розраховується загальний показник виконання плану:

* на продукцію у складі державного замовлення;
* по виробах прямих замовлень з покупцями;
* по всіх продуктах.

На практиці таким показником є середній коефіцієнт асортиментності. Визначається як відношення обсягу виробництва продукції, що входить до виконання плану з асортименту, до планового обсягу виготовленої продукції.

На виконання плану з асортименту враховується собівартість планового випуску продукції при виконанні та перевиконанні плану або фактична собівартість при невиконанні плану. Узагальнену характеристику зміни асортименту продукції дає однойменний коефіцієнт, рівень якого визначається наступним чином:

Грошові кошти = Сума, зарахована на виконання плану з асортименту

Планове виробництво

Оцінка ступеня виконання плану виробництва і реалізації продукції доповнює і поглиблює аналіз.

У процесі оцінювання виявляються причини і наслідки розбіжностей між фактичними і плановими показниками.

Отже, якщо фактичний обсяг виробництва продукції менший від запланованого, підприємство не виконує свої договірні зобов'язання щодо обсягу реалізації продукції. Причинами такої ситуації можуть бути велика кількість бракованої продукції, використання основних засобів не на повну потужність, просте обладнання, нестача сировини та ін.

У разі коли фактичні обсяги виробництва перевищують обсяги реалізації, на

підприємство накопичує надмірні запаси нереалізованої продукції. Основними причинами такої ситуації можуть бути низька якість продукції, невідповідність обсягів виробництва місткості ринку, вибір неефективних форм і методів просування продукції.

Аналіз виконання плану виробництва і реалізації продукції спрямований на виявлення причин неефективного використання виробничого потенціалу.

Враховуючи характер зв’язку між виробництвом і реалізацією продукції в коротко- та довгостроковій перспективі, в системі факторного аналізу ефективним показником є обсяг реалізації продукції, а факторним показником – обсяг виробництва. та зміни залишків нереалізованої продукції

Існує два варіанти методу аналізу продажів продукції .

1. Якщо виручка на підприємстві визначається відвантаженням товарів, то сальдо товарів буде таким:

RP = GPp + TP – GPk

ГПп, ГПк – залишки готової продукції на складах відповідно на початок і кінець періоду;

ТП - собівартість виробництва товару;

РП - обсяг реалізації продукції за звітний період.

2. Якщо виручка визначається після оплати відвантаженої продукції, то товарний залишок можна записати так:

РП = ГПп + ТП + ВТп - ВТк - ГПк

ВТп, ВТк - залишки відвантаженої продукції на початок і кінець періоду.

Формування вартісних показників продукції промислових підприємств представлено на рис. 8.1.



Рис. 8.1. Формування вартісних показників продукції промислових підприємств

Враховуючи, що визначальною умовою реалізації є виробництво, особлива увага приділяється факторам, що впливають на обсяг виробництва продукції, їх можна об’єднати в три групи:

1) забезпеченість підприємства основними засобами та їх ефективне використання;

2) забезпеченість підприємства сировиною і матеріалами та ефективність їх використання;

3) забезпеченість підприємства трудовими ресурсами та ефективність їх використання.

Від обсягу, якості, асортименту, якості виробленої та реалізованої продукції, ритмічності виробництва залежать собівартість, прибуток, рентабельність, оборотність оборотних коштів і фінансовий стан підприємства.

8.3. Аналіз якості продукції.

Важливим показником діяльності промислових підприємств є якість продукції, що випускається. Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту на продукцію та збільшенню розміру прибутку не тільки за рахунок обсягу реалізації продукції, а й за рахунок підвищення цін.

Якість продукції — поняття, що характеризує ­параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні та конструктивні властивості продукції, рівень її стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність. Розрізняють узагальнюючі, індивідуальні та непрямі показники якості продукції.

Узагальнюючі показники характеризують якість всієї продукції, що випускається, незалежно від її виду та призначення:

а) частка нової продукції в її загальному випуску;

б) частка продукції вищої категорії якості;

в) середньозважений бал продукції;

г) середній коефіцієнт оцінки;

д) частка сертифікованої та несертифікованої продукції;

ж) частка сертифікованої продукції;

є) частка продукції, що відповідає світовим стандартам;

є) частка продукції, що експортується, в тому числі у високорозвинені індустріальні країни.

Окремі (одиничні) показники якості продукції характеризують одну з її властивостей:

а) корисність (жирність молока, зольність вугілля, вміст заліза в руді, вміст білка в продуктах харчування);

б) надійність (довговічність, безвідмовна робота);

в) технологічність, тобто ефективність конструкторських і технологічних рішень (трудомісткість, енергоємність);

г) естетичність виробів.

Непрямими показниками є штрафи за неякісну продукцію, за обсяг і частку забракованої продукції, за частку продукції, на яку надійшли рекламації покупців, за збитки від браку тощо.

Першочерговим завданням аналізу є вивчення динаміки перерахованих показників, виконання плану за їх рівнем, причини їх зміни та дати оцінку діяльності підприємства за рівнем якості продукції.

Середній коефіцієнт якості можна визначити відношенням собівартості продукції всіх сортів до можливої собівартості продукції за ціною 1-го сорту:

|  |
| --- |
| image013 |



Ц 0 і Ц i — відповідно ціна товару до і після зміни якості;

Со і Сг — відповідно рівень собівартості продукту до і після зміни якості;

УВП 1 — кількість виробленої високоякісної продукції;

URP g — обсяг реалізації високоякісної продукції.

8.4. Аналіз ритмічності виробництва.

Важливе значення при вивченні діяльності підприємства має аналіз ритмічності виробництва та відвантаження продукції.

Ритмічність - це рівномірний випуск продукції за графіком в обсязі та асортименті, передбачених планом.

Ритмічність виробництва впливає на обсяг виробництва і реалізації продукції, її якість, собівартість, виконання плану поставок згідно з укладеними договорами. Ритмічна робота підприємства свідчить про раціональну організацію виробництва. Показники ритмічності дають змогу охарактеризувати своєчасність поставки продукції та відповідність фактичного обсягу поставленої продукції завданням плану.

Ритмічність визначається виходячи з виробітку за доходами (міс.): розраховується питома вага кожної декади (місяця) (1/3 або 33,3%). Однак цей метод розрахунку коефіцієнта ритмічності не враховує такі елементи:

- різна кількість днів у декаді (місяці);

- виготовлення продукції на індивідуальних або дрібних виробництвах; проводиться за графіком, а не щоденно.

Тому фактичні дані про питому вагу випуску продукції по декадах (місяцях) необхідно порівнювати з плановими питомими вагами.

Для оцінки ритмічності роботи підприємства використовують прямі та непрямі показники (рис. 8.1).

**Показники оцінки ритмічності**

**Прямі показники**

- коефіцієнт ритмічності,

- коефіцієнт варіації,

- коефіцієнт аритмічності,

- частка виробництва продукції за кожну декаду (добу) до місячного випуску,

- частка виробленої продукції за кожний місяць до квартального випуску,

- частка випущеної продукції за кожний квартал до річного обсягу виробництва,

- частка продукції, випущеної за першу декаду звітного місяця, до третьої декади попереднього місяця.

**Непрямі показники**

- доплати за надурочні роботи,

- оплата простоїв з вини господарюючого суб'єкта,

- втрати від браку,

- сплата штрафів за недопоставку і невчасне відвантаження продукції,

- наявність наднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції на складах.

Рис. 8.1. Показники оцінки ритмічності виробництва та реалізації продукції

Узагальнюючим показником рівномірності випуску продукції є коефіцієнт ритмічності, який показує питому вагу виробленої продукції без порушення графіка. Чим більше коефіцієнт ритмічності наближається до одиниці (або до 100%), тим рівномірніше працює підприємство.

Коефіцієнт ритмічності визначається методом зарахування.

Основні причини ненормальної роботи підприємства:

- недоліки в організації виробництва;

- недоліки у використанні трудових ресурсів;

- порушення технології;

- відсутність деталей вузла;

- збої в службі постачання;

- інші причини.

8.5. Аналіз виробничих і збутових резервів.

Резерви виробництва і реалізації продукції розглядаються як науково обґрунтоване забезпечення виробництва і реалізації продукції для забезпечення виконання договорів поставок і фінансового плану і як невикористані можливості виробництва продукції і збільшення її кінцевих фінансових результатів. Резерви виробництва і реалізації продукції виникають постійно під впливом науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва, праці та управління. Основним об’єктом аналітичного пошуку є невикористані можливості виробництва та реалізації продукції, оскільки не тільки визначається упущена вигода, а й оцінюються можливості та доцільність їх мобілізації.

Слід виділити чотири етапи вивчення резервів виробництва і реалізації продукції:

1. На першому етапі оцінюють зовнішні та внутрішні резерви. Зовнішні резерви виробничої програми формуються у зв'язку зі зміною кон'юнктури товарного ринку (попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, можливостей конкурентів і ринкових контрагентів), кон'юнктури ринків капіталу, коштів, матеріалів, робочої сили та ін. з цих резервів відповідно до методу, розглянутого в попередніх розділах. Внутрішні резерви виробництва і реалізації продукції відображають можливості підприємства і пов'язані насамперед з використанням виробничого потенціалу. Вони є основною сферою аналітичних досліджень.

2. На другому етапі виділяють інтенсивний і екстенсивний резерви виробництва і реалізації продукції. Процес екстенсивного нарощування виробничих потужностей необхідний, але обмежений фінансовими можливостями підприємства та економічною доцільністю. Економічно виправданим є таке нарощування виробничого потенціалу, яке супроводжується вищим приростом фінансових результатів, соціально-економічних вигод. Це, зокрема, нарощування виробничих потужностей для забезпечення монопольного становища на ринку, збільшення витрат ресурсів на підвищення якості та конкурентоспроможності продукції тощо. Проте визначальним напрямком мобілізації резервів виробництва та реалізації продукції є інтенсифікація виробничо-збутової діяльності. Інтенсифікація використання виробничого потенціалу є основною передумовою досягнення високих фінансових результатів і стабільного фінансового стану.

Кумулятивну дію екстенсивних та інтенсивних факторів можна оцінити за допомогою методу ключової матриці. Перевага такої оцінки полягає в тому, що можна встановити міжресурсні зв’язки та визначити можливості для інтенсифікації. Модель ключової матриці наведена в табл. 8.1.

У ньому використовуються такі позначення: П — випуск, тис. грн.; 0З — вартість основних засобів, тис. грн.; С — вартість оплати праці, тис. грн.; М — вартість витрачених матеріалів, тис. грн.; 0Зп — рентабельність основних фондів, грн./грн.; 3п — повернення заробітної плати, грн./грн.; Мп — матеріаловіддача, грн./грн.; Pos — виробнича потужність за основними фондами, грн./грн.; Зоз — збройні сили праці основними засобами, грн./грн.; Moz — озброєний основними засобами обробки грн/грн матеріалів; Пз — зарплатомісткість продукції, грн./грн.; ОЗз — забезпеченість експлуатації основних засобів робочою силою, грн./грн.; Мз — забезпеченість праці обробки матеріалів, грн./грн.; P m — матеріаломісткість виробів, грн./грн.; ОЗм — матеріальна забезпеченість основними засобами, грн./грн.; Зм — матеріальна забезпеченість праці, грн./грн.

Таблиця 8.1

Модель ключової матриці аналізу дії екстенсивних та інтенсивних факторів виробництва

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | П | OZ | З | М |
| П | 1 | OZ : P = Поз | Z : P = Pz | M : P = Pm |
| OZ | P : OZ = OZp | 1 | Z : ОЗ = ОЗз | M : OZ = OZm |
| З | P : Z = Zp | OZ : Z = Zoz | 1 | M : Z = Zm |
| М | P : M = Mp | OZ : M = Moz | Z : M = Mz | 1 |

За властивостями моделі можна легко виділити вплив показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів (окупності основних фондів, рентабельності заробітної плати) на випуск продукції, враховуючи те, що:

P = OZp x Zoz x Mz x M

Крім того, можуть бути оцінені міжресурсні зв'язки, які характеризують умови інтенсифікації використання виробничих ресурсів.

Оцінка результатів інтенсифікації охоплює таку систему розрахунків:

- визначення динаміки показників інтенсифікації використання виробничих ресурсів;

- визначення нормативу приросту використання виробничих ресурсів у розрахунку 1% від приросту обсягу продукції;

- розрахунок частки впливу зміни показників інтенсифікації на збільшення обсягу виробництва;

- розрахунок відносної економії виробничих ресурсів;

- комплексна оцінка комплексної інтенсифікації виробництва.

На третьому етапі оцінюють резерви організації виробничого процесу. Раціональна організація виробничого процесу пов'язана із забезпеченням ритмічності і повноти виробництва і реалізації продукції відповідно до умов договорів поставки. Нерегулярне виробництво призводить до втрати виробничих потужностей. Аналізуючи показники, поряд з виявленням причин неритмічності роботи доцільно визначити додатковий випуск продукції за умови ліквідації відставання у першій та другій декадах. Кількість або вартість продукції, виробленої в третій декаді за рахунок понаднормової роботи, не враховується. Один із варіантів розрахунку додаткового обсягу продукції полягає в тому, що для перших двох декад цей обсяг визначається обсягом третьої декади. Наприклад, у ІІІ декаді вироблено продукції на суму 500 тис. грн., з них 100 тис. грн. — понаднормових, у першому та другому — на 600 тис. грн. Отже, додатковий обсяг продукції за умови продуктивної та ритмічної роботи міг би становити (500 - 100) • 2 - 600 = 200 тис. грн.

На четвертому етапі визначаються можливості збільшення обсягу продажів, тобто прибутку від реалізації продукції. Аналіз резервів збільшення реалізації продукції враховує пошук резервів збільшення випуску продукції та зменшення залишків нереалізованої продукції на кінець аналізованого періоду. Можливості зростання випуску продукції оцінюють за обсягом виробництва продукції за аналізований період і зміною залишків незавершеного виробництва на початок і кінець цього періоду. Найбільш повно резерви товарного виробництва виявляються на перших трьох етапах аналізу. Щодо оцінки змін залишків незавершеного виробництва слід зазначити, що деякі з них мають нормативний характер (для забезпечення ритмічності виробництва), а надлишкові резерви знижують можливість зростання обсягів реалізації. До основних факторів, що визначають обсяг незавершеного виробництва (НВ), належать характер зростання собівартості, тривалість виробничого циклу виготовлення продукції, середньодобовий випуск продукції. Зв'язок між обсягом незавершеного виробництва і перерахованими факторами має детермінований характер і виражається формулою:

Mon = Ki x Ti x Vi

d — кількість виробів;

Ki – коефіцієнт зростання витрат на виробництво i-го виробу;

Це тривалість виробничого циклу i-го виробу, днів;

Vi середньодобовий випуск і-ої продукції за виробничою собівартістю, грн.

Зміна залишків нереалізованої продукції аналізується за внутрішніми та зовнішніми причинами збуту за даними первинного обліку.

Важливим аспектом аналізу резервів реалізації продукції є оцінка формування змін у структурі обсягу реалізації продукції за рахунок зміни кількості реалізованої продукції, її трудомісткості, власних матеріальних витрат на кооперативне постачання напівфабрикатів. готової продукції та комплектуючих виробів, прибутку та залишків нереалізованої продукції.

8.6. Аналіз виконання договірних зобов'язань.

Розумна підготовка портфеля замовлень є запорукою отримання підприємством прибутку і як наслідок стабільного фінансового становища.

Завдання на аналіз виконання договірних зобов'язань :

- аналіз виконання договірних зобов'язань за асортиментом та якістю продукції;

- аналіз виконання договірних зобов'язань за термінами поставки (вивчається план поставки та окремо вивчається кількість недопоставленої продукції за місяць, квартал, рік);

- оцінка обґрунтованості складання та виконання договірних замовлень відповідно до загальної стратегії підприємства;

- дослідження основних причин невиконання договірних замовлень та розробка системи заходів щодо підвищення договірної дисципліни на підприємстві;

- аналіз виконання міжнародних договорів та державних контрактів (гарантує підприємству реалізацію продукції, своєчасну оплату, податкові та кредитні пільги);

- аналіз виконання плану поставок за місяць і наростаючим підсумком по підприємству в цілому по окремих споживачах і видах продукції та оцінка стану виконання договірних зобов'язань.

Етапи аналізу виконання договірних зобов'язань представлені на рис. 14.2.



Рис. 8.2. Етапи аналізу виконання договірних зобов'язань

Основні показники аналізу виконання договірних зобов'язань:

- план поставки продукції в розрізі продукції, термінів поставки (місяць, квартал), споживачів продукції;

- недопоставленої продукції в розрізі продукції, термінів поставки (місяць, квартал), споживачів продукції;

- виконання плану по продукції, термінах поставки (місяць, квартал), споживачам продукції;

- відсоток виконання договірних зобов'язань;

- коефіцієнт інтенсивності поставок.

Відсоток виконання договірних зобов'язань розраховується як відношення фактичного обсягу поставки в обсязі відвантаження, обумовленого договором поставки, до обсягу поставки за договорами (до планового обсягу поставки).

Коефіцієнт товароємкості — це відношення обсягу постачання за договорами до розміру виробничої потужності підприємства.

Причиною невиконання договірних зобов'язань є:

1) шляхом зміни розміру партії продукції;

2) недостатня кількість транспортних засобів;

3) різні технологічні особливості обробки вантажів;

4) відмова від продукції контрагентами через її неконкурентоспроможність;

5) зменшення обсягів виробництва споживачами.

Невиконання договірних зобов'язань призводить до:

- зменшення виручки, прибутку;

- збільшення штрафів;

- втрата ринків збуту продукції;

- скорочення обсягів випуску та падіння виробництва.

Тема 9. Аналіз трудових ресурсів

9.1. Зміст, завдання, джерела інформації та основні напрями аналізу кадрового потенціалу підприємства.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами залежить обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання обладнання, машин, механізмів і, як наслідок, обсяг продукції, її собівартість, прибуток і ряд інших економічних показників. та ефективність їх використання.

Основна мета аналізу кадровий потенціал підприємства - для оцінки якості трудових ресурсів організації, ефективності системи мотивації праці та ефективності управління персоналом.

Основні завдання аналізу трудових ресурсів підприємства:

1) вивчення та оцінка кадрового забезпечення підприємства та його структурних підрозділів у цілому, а також за категоріями та професіями;

2) визначення та вивчення показників плинності кадрів;

3) визначення впливу використання трудових ресурсів на результати господарської діяльності підприємства;

4) виявлення потенційних можливостей і внутрішніх резервів поліпшення показників праці, більш повного та ефективного використання трудових ресурсів підприємства.

Джерелами інформації для аналізу є план і робота, статистична звітність з праці, руху працівників, заробітної плати: «Відомості про чисельність, заробітну плату та рух працівників» (форма № П-4, місячна); дані табелів та відділу кадрів.

При проведенні аналізу трудових ресурсів слід враховувати, що всі працівники поділяються на персонал основної діяльності (промислово-виробничий) і персонал організацій, які перебувають на балансі підприємства (непромисловий, невиробничий). ядро). Промислово-виробничий персонал - це особи, зайняті на трудових операціях, пов'язаних з основною діяльністю підприємства (виробництво продукції та виконання робіт виробничого характеру, організація виробництва та управління підприємством тощо).

Розрізняють дві категорії чисельності: робітники та службовці (керівники, спеціалісти тощо).

Основні напрямки аналізу трудових ресурсів підприємства:

1. Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

2. Аналіз використання робочого часу на підприємстві.

3. Аналіз продуктивності праці.

4. Аналіз трудовитрат.

Види трудового забезпечення підприємства:

1. Горизонтально-порівняльний аналіз трудових ресурсів: полягає у визначенні абсолютного та відносного відхилення фактичної чисельності працівників від розрахункової (планової) чисельності чи чисельності за попередні періоди в цілому по підприємству або по окремих групах і категоріях.

2. Вертикальний порівняльний аналіз трудових ресурсів: передбачає розрахунок співвідношення між групами і категоріями працівників, а також аналіз змін у структурі працівників (структурних зрушень).

3. Аналіз руху трудових ресурсів: передбачає розрахунок абсолютних (внутрішня та зовнішня плинність кадрів) і відносних (текучість при прийомі та звільненні, плинність кадрів, стабільність кадрів, темпи зростання персоналу) показників.

9.2. Задача аналізу ефективності використання трудових ресурсів.

Від ефективності використання трудових ресурсів значною мірою залежить результат господарської діяльності підприємства.

Метою аналізу ефективності використання трудових ресурсів є виявлення резервів підвищення продуктивності виробництва за рахунок збільшення його обсягу з кращим використанням трудових ресурсів.

Задача аналізу ефективності використання трудових ресурсів :

1. оцінка динаміки та виконання плану показників ефективного використання трудових ресурсів і показників забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
2. аналіз складу, структури, чисельності персоналу, рівня кваліфікації персоналу, руху в групах;
3. розрахунок впливу факторів праці на динаміку та виконання плану продуктивності праці та обсягу виробництва;
4. визначення резервів підвищення продуктивності праці та зростання обсягів виробництва;
5. розроблення заходів щодо реалізації виявлених резервів.

Джерелами аналізу трудових ресурсів є: «Звіт з праці», «Звіт про використання робочого часу» та дані бухгалтерського обліку.

Для характеристики забезпеченості підприємства трудовими ресурсами використовується така система показників:

1. чисельність персоналу;
2. склад кадрів за групами, професіями, категоріями, кваліфікаціями;
3. плинність кадрів;
4. плинність кадрів;
5. використання робочого часу;
6. добові та внутрішньодобові втрати часу та їх структура;
7. продуктивність праці одного робітника за рік, місяць, день, годину;
8. трудомісткий;
9. інші показники.

9.3. Аналіз руху та якісні характеристики використання трудових ресурсів.

Для аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами необхідна інформація про спискову, явочну та середньооблікову чисельність персоналу, яка дає кількісну характеристику трудових ресурсів підприємства.

Штатна чисельність особового складу підприємства - це чисельність працівників бухгалтерського апарату на певну дату з урахуванням прийнятих і звільнених на цей день працівників. Сюди входять усі, хто прийнятий на роботу, пов’язану як з основною, так і з неосновною діяльністю.

Фактичною чисельністю персоналу підприємства вважається чисельність працівників апарату бухгалтерії, які вийшли на роботу в цей день. Різниця між явочним і обліковим персоналом характеризує кількість цілодобових простоїв (відпустки, хвороби тощо).

Для визначення чисельності осіб за певний період використовується показник середньоспискової чисельності. За місяць вона розраховується шляхом підсумовування облікової чисельності працівників за кожний календарний день місяця, включаючи святкові (неробочі) і вихідні дні, та ділення отриманої суми на кількість календарних днів місяця.

Співвідношення різних категорій працівників у загальній їх чисельності характеризує структуру персоналу підприємства, цеху, дільниці, яка визначається такими ознаками, як вік, стать, рівень освіти, стаж роботи, кваліфікація, ступінь виконання норм, рівень освіти, кваліфікація, рівень виконання нормативів. тощо

Аналізуючи чисельність працівників, необхідно визначити:

- абсолютне та відносне відхилення фактичної чисельності працівників за їх категоріями від плану з минулого року;

- структуру чисельності працівників та їх категорій та динаміку її змін;

- кваліфікація персоналу за рівнем освіти та досвіду роботи;

- плинність кадрів та її причини.

Визначення техніко-економічних показників під час аналізу кадрового потенціалу підприємства передбачає розрахунок таких показників:

1. Темпи зростання продуктивності праці:

* індекс зростання продуктивності праці;
* продуктивність праці звітного періоду;
* продуктивність базового періоду.

2. Частка приросту виробництва за рахунок продуктивності праці:

∆ TP = (p/pf – p/pp) x ∆ PE

(p/pf – p/pp) – швидкість росту; 1-100%;

Δ PE – приріст населення (%);

Δ TP – приріст обсягу виробництва.

3. Відносна економія живої праці:

Ep = (ChPf-ChPp) x Etc

Еп- економіка праці;

ППп - номер базового періоду;

Etc - індекс зростання виробництва;

ЧПф - номер звітного періоду.

Аналізуючи чисельність працівників, необхідно визначити структуру, яка характеризує частку окремих груп (категорій) працівників у їх загальній чисельності.

У ході подальшого аналізу необхідно дати оцінку забезпеченості підприємства трудовими ресурсами. Цей показник визначається шляхом порівняння фактичної чисельності працівників і розрядів і професій із плановою потребою. Абсолютна і відносна забезпеченість працівників розраховується за наступними формулами:

Абсолютна забезпеченість = Фактична чисельність працівників - планова чисельність працівників

Відносна доступність = Фактична кількість працівників: (Запланована кількість працівників x % від виконання виробничого плану)

Абсолютна забезпеченість працівників визначається для всього промислово-виробничого персоналу та окремих категорій працівників; відносна безпека - для всього промислово-виробничого персоналу і тільки для службовців.

Особливу увагу приділено аналізу забезпеченості підприємства працівниками найважливіших професій, особливо тих, від яких залежить виконання виробничої програми. Такий аналіз дозволяє розробити заходи щодо раціонального кадрового забезпечення. Дефіцит робочої сили призводить до понаднормової роботи, а надлишок – до простою.

Рух робочої сили є важливим аспектом аналізу забезпеченості підприємства трудовими ресурсами. Для характеристики руху робочої сили розраховують та аналізують показники динаміки руху персоналу:

1. Коефіцієнт плинності наймання розраховується відношенням чисельності прийнятого персоналу до середньооблікової чисельності працівників.

2. Коефіцієнт оборотності вивільнювань визначається відношенням чисельності вивільнених працівників до середньооблікової чисельності працівників.

3. Коефіцієнт плинності кадрів визначається як частка кількості звільнених за власним бажанням і звільнених за порушення трудової дисципліни від поділення середньор.

чисельність персоналу.

4. Коефіцієнт загальної плинності кадрів визначається як відношення загальної чисельності прийнятих і звільнених працівників за звітний період до середньооблікової чисельності працівників підприємства.

5. Коефіцієнт заповненості працівників визначається діленням кількості найнятих працівників на кількість звільнених працівників.

6. Коефіцієнт постійності штату підприємства розраховується як відношення кількості працівників, які працювали весь рік, до середньооблікової чисельності працівників або як відношення чисельності працівників на початок року мінус кількість вивільнених працівників до середньооблікової чисельності працівників.

У процесі аналізу необхідно вивчити причини звільнення працівників: недоліки в організації праці, низька заробітна плата, нерозвиненість соціальної інфраструктури, незадовільна трудова дисципліна тощо.

Слід зазначити, що плинність кадрів призводить до великих втрат ресурсів і знижує ефективність виробництва. До можливих причин плинності кадрів відносяться зміна місця проживання, незадоволеність розміром заробітної плати, професією, несприятливі умови і режим праці, віддаленість житла від місця роботи та інші причини. Важливим засобом боротьби з плинністю кадрів є розробка заходів щодо зміцнення трудової дисципліни, удосконалення методів підвищення кваліфікації працівників і форм заохочення. Велику увагу слід приділяти питанням соціального захисту членів трудового колективу. Найбільш характерними напрямами соціального захисту, які визначаються трудовими договорами, є: надання матеріальної допомоги, видача безпроцентної позики на будівництво житла, допомога на лікування, надання безкоштовних проїзних квитків, одноразова допомога при виході на пенсію, до ювілейні дати, часткова оплата харчування тощо.

9.4. Аналіз продуктивності праці.

Продуктивність праці — здатність людини виробляти певний обсяг продукції. Він характеризується кількістю продукції (обсягом робіт, послуг) у грошовому або натуральному виразі, яку виробляє один робітник (робітниця) за одиницю робочого часу (годину, зміну, день, місяць, квартал, рік). і визначається співвідношенням обсягу виробництва і чисельності персоналу.

Продуктивність праці — ефективність виконання конкретної праці. Це результат взаємопов'язаного впливу всіх умов виробництва. Їх різноманітність і співвідношення залежать від технічної та організаційної складності процесів праці, а також від професії та кваліфікації працівників. Одним із головних факторів його підвищення є механізація та автоматизація технологічних процесів, оснащення підприємства сучасним обладнанням, раціональна організація праці, краще використання робочого часу.

Завдання аналізу продуктивності праці наведено на рис. 9.1.



Рис. 9.1. Завдання аналізу продуктивності праці працівників підприємства

Для загальної оцінки рівня продуктивності праці використовуються такі показники:

1. Середньорічна виробіток на одного працівника визначається як відношення обсягу випуску продукції, робіт, послуг у вартісному вираженні до загальної чисельності працівників підприємства.

2. Середньорічне виробництво продукції одним робітником визначається відношенням обсягу випуску продукції, робіт, послуг у вартісному вираженні до чисельності робітників.

3. Середньоденний виробіток продукції одним працівником розраховується як відношення обсягу випуску продукції, робіт, послуг у вартісному вираженні до чисельності працівників і відпрацьованих ними днів за рік.

4. Середньоденний виробіток продукції одним працівником визначається відношенням обсягу продукції, робіт, послуг у вартісному вираженні до чисельності працівників, кількості відпрацьованих ними днів і середньої тривалості робочого часу. день.

У ході аналізу необхідно визначити вплив зміни трудових показників на динаміку випуску продукції підприємства, а також визначити вплив екстенсивних і

інтенсивні фактори.

Обсяг виробництва **(V)**залежить від чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства (ППП ) і середньорічної виробітки одного робітника (РВ):

V = PPP x HV

Величина середньорічної виробітки на одного працівника промислово-виробничого персоналу, у свою чергу, залежить від питомої ваги працівників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу (Uд), від кількості відпрацьованих ними днів за рік (D ) , тривалість робочого дня (П) і середньогодинна кількість робітників (ПВ):

ВШ = Д х Д х Ш х Г.

Тобто обсяг продукції **(V)** залежить від чисельності працівників (ППС) , питомої ваги працівників у загальній чисельності працівників підприємства (Uд) , кількості днів, відпрацьованих працівниками за рік (D ) , тривалість робочого дня (Я) і середньогодинна виробіток одного робітника **(ЧВ ):**

V = PPP x Д x Д x Ш x В

Підвищення погодинної продуктивності праці досягається в основному за рахунок удосконалення конструкцій виробів і технології їх виготовлення, механізації та автоматизації трудових процесів, реконструкції та технічного переозброєння виробництва, підвищення рівня організації обслуговування робочих місць, оптимального розподілу праці. Ці заходи здійснюються відповідно до планів технічного, соціального та організаційного розвитку виробництва.

Іншим важливим фактором підвищення продуктивності праці є мотивація працівників, яка передбачає матеріальне стимулювання, підвищення якості робочої сили, удосконалення організації праці, залучення персоналу до процесу управління.

Роль мотиваційного механізму оплати праці в системі підвищення її продуктивності

велике, але постійне підвищення рівня заробітної плати не сприяє як підтриманню трудової активності на належному рівні, так і підвищенню продуктивності праці. Використання цього методу може бути корисним для досягнення його короткострокового підвищення.

Іншим засобом мотивації працівника є розширення трудових функцій, що передбачає внесення різноманітності в роботу персоналу, тобто збільшення кількості операцій, які виконує одна людина.

Таким чином, підвищення продуктивності праці може бути досягнуто шляхом:

1) збільшення випуску продукції за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства, оскільки при збільшенні обсягів виробництва збільшується лише змінна частина витрат робочого часу, а постійна частина залишається незмінною. У результаті знижуються витрати на виробництво одиниці продукції;

2) зниження затрат праці на виробництво продукції (зменшення трудомісткості) шляхом інтенсифікації виробництва, підвищення якості продукції, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва, більш досконалої техніки і технології виробництва, зниження втрати працездатності. часу за рахунок удосконалення організації виробництва, матеріально-технічного забезпечення та інших факторів відповідно до плану організаційно-технічних заходів.

9.5. Аналіз ефективності використання робочого часу.

При аналізі трудових ресурсів найбільшу увагу слід приділяти аналізу використання ефективного використання робочого часу. Раціональне використання робочого часу є основним резервом зростання продуктивності праці і визначається високою ефективністю, оскільки дозволяє нарощувати виробництво без додаткових капіталовкладень.

Метою аналізу використання робочого часу на підприємствах є виявлення внутрішніх резервів скорочення втрат робочого часу та пов’язаних з ними непродуктивних виплат заробітної плати.

Аналіз використання робочого часу здійснюється в трьох напрямках:

- аналіз динаміки та структури фонду робочого часу;

- аналіз загальних показників використання робочого часу;

- факторний аналіз фонду робочого часу.

Аналіз проводиться за даними табельного та оперативного обліку робочого часу.

Показник — середня кількість днів, відпрацьованих одним працівником, характеризує повне використання робочого часу в днях протягом року, кварталу, місяця тощо.

Показником використання трудових ресурсів за певний період є фонд робочого часу, який включає кількість людино-днів працівників, які фактично працювали на підприємстві в цей день, з урахуванням його тривалості; кількість людино-днів працівників, зайнятих на підприємстві за сумісництвом, понаднормовим робочим часом і у вихідні дні, поза межами підприємства в нарядах і у відрядженнях.

Найбільш повну картину використання трудових ресурсів підприємства дає фонд робочого часу (ФРЧ) , який виражається в людино-годинах. Він складається з кількості працівників (HR), кількості днів, відпрацьованих одним працівником на рік (D), і кількості годин, відпрацьованих одним працівником на день (P):

FRCH = CR x L x P

Визначено вплив чисельності працівників (КР), кількості днів, відпрацьованих одним працівником (Д), кількості годин, відпрацьованих одним працівником за день (Р), на зміну фонду робочого часу (ФРЧ). методом абсолютних різниць.

Для виявлення причин цілодобових і внутрішньозмінних втрат робочого часу порівнюють дані фактичного і планового балансу робочого часу. Вони можуть бути викликані різними обставинами: додатковими відпустками з дозволу адміністрації, хворобами працівників з тимчасовою втратою працездатності, прогулами, простоями через несправність обладнання, відсутністю роботи, сировини, електроенергії, палива. Кожен вид збитків аналізується більш детально, особливо ті, що залежать від підприємства. Зменшення втрат робочого часу з причин, що залежать від трудового колективу, є резервом збільшення виробництва, який не потребує додаткових капіталовкладень і дозволяє швидко отримати віддачу.

Вивчивши втрати робочого часу, необхідно встановити непродуктивні витрати праці, які складаються з витрат робочого часу в результаті виробництва забракованої продукції і виправлення браку, а також у зв'язку з відхиленнями від технологічний процес. Для визначення їх вартості використовуються дані про втрати від браку.

Для характеристики робочого часу по підприємству в цілому використовуються такі показники:

- календарний фонд робочого часу – характеризує кількість годин, відпрацьованих трудовим колективом підприємства, виходячи з кількості календарних днів;

- максимально - можливий (номінальний) фонд робочого часу - відображає можливу кількість робочих годин трудового колективу з урахуванням святкових і вихідних днів;

- фактичний (ефективний) фонд робочого часу - характеризує кількість годин, корисно використаних працівниками підприємства у звітному періоді .

Якісна характеристика використання робочого часу відображається за допомогою таких відносних показників:

1. Коефіцієнт використання кількості робочих днів одним працівником = Факт

середня кількість днів роботи одного працівника: Цей показник, але при плані або в попередньому році;

2. Коефіцієнт використання тривалості робочого дня = Фактична тривалість робочого дня: Цей показник згідно плану або в минулому році;

3. Повний коефіцієнт використання роботів淮쮍 часу.

Проте слід мати на увазі, що втрати робочого часу не завжди призводять до зниження обсягу виробництва, оскільки вони можуть бути компенсовані підвищенням інтенсивності праці працівників. Тому при аналізі використання трудових ресурсів велика увага приділяється вивченню показників продуктивності праці.

Тема 10. Узагальнення результатів економічного аналізу підприємства

10.1. Підготовка вихідних даних для економічного аналізу.

Важливим етапом організації економічного аналізу є підготовка інформаційних матеріалів для аналітичного дослідження , які містять:

1) перевірка інформації;

2) забезпечення порівнянності вихідних даних;

3) спрощення числової інформації.

**Перевірка інформації** (матеріалів звіту) проводиться з метою встановлення:

- правильність складання звітності; правильність розрахунків і розрахунків;

- повнота, якість і строки проведення інвентаризації, відображення її результатів в обліку та вжиті заходи щодо усунення виявлених недоліків;

- відповідність показників звітності щодо платежів до бюджету та фінансування з бюджету даним фінансових органів тощо.

Способи контролю за правильністю інформаційних матеріалів:

1) перевірка на комплектність;

2) перевірка вірогідності.

При цьому повнота даних перевіряється візуально, а вірогідність - за допомогою логічного та арифметичного контролю.

Логічний контроль полягає в порівнянні даних і з'ясуванні їх логічної сумісності. У разі виявлення логічної несумісності показників необхідно шляхом подальшого порівняння з іншими показниками встановити, який із них правильний. Іноді логічний контроль здійснюється шляхом зіставлення фактичних даних з плановими показниками, з даними за попередні періоди (рік, квартал, місяць тощо), з даними по суміжних об'єктах, з подібними показниками. Наприклад, підприємство не може працювати 26 годин на добу або 370 днів на рік.

Арифметичний (лічильний) контроль полягає у перевірці різноманітних арифметичних обчислень, підсумків, визначенні відсотків, середніх значень шляхом прямих чи непрямих обчислень.

**На першому етапі підготовки вихідних даних для економічного аналізу необхідно перевірити *якість*** зібраної для аналізу інформації . Перевірка проводиться в двох аспектах:

- по-перше, перевіряється повнота даних, що містять плани і звіти, правильність їх оформлення. Необхідно перевірити правильність арифметичних розрахунків і узгодженість даних, наведених у різних планах і формах звітності. Така **перевірка має технічний характер;**

- і по-друге, проводиться **перегляд усіх даних, залучених до аналізу .** У процесі визначається, наскільки той чи інший показник відповідає дійсності. Засобами цієї перевірки є як логічне розуміння даних, так і перевірка стану обліку, взаємної згоди та обґрунтованості показників різних джерел.

**На другому етапі** аналізу, після перевірки якості, інформація приводиться у **порівнянний вигляд** . Найпоширенішими методами приведення показників до порівнянної форми є:

- нейтралізація вартісного фактора шляхом відображення різних видів натуральних (натуральних) показників в єдиних цінах;

- нейтралізація впливу методів їх розрахунку на рівень кількісних та якісних показників.

Сукупність однорідних планово-облікових і звітних показників повинна мати єдиний спосіб визначення;

- нейтралізація кількісного фактора в аналізі ефективності використання будь-якого ресурсу шляхом розрахунку ряду умовних показників, де об'ємний показник залишається незмінним, а величина спожитого ресурсу змінюється послідовно;

- розрахунок середніх величин при вивченні однорідних показників;

- заміна абсолютних значень відносними, коли це найбільш доречно, для більшої наочності, доступності та сприйнятливості.

**На третьому етапі** вихідні дані спрощуються: числа округлюються або виражаються старшими розрядами. При спрощенні вихідних даних часто визначають середні або відносні величини, що полегшує узагальнену оцінку діяльності суб'єктів господарювання.

На етапі підготовки вихідних даних і підготовки результатів економічного аналізу важливо дотримуватись таких принципів його організації, як регламентація та уніфікація. При цьому під регламентацією слід розуміти розробку обов'язкового мінімуму таблиць і вихідних форм аналізу для кожного виконавця. Уніфікація, або стандартизація організації економічного аналізу, полягає у створенні типових методик і інструкцій, вихідних форм і таблиць, типових програм, застосуванні єдиних критеріїв оцінювання.

Це значно спростить та полегшить підготовку матеріалів, зокрема забезпечить порівнянність, узагальнення результатів аналізу на вищому рівні управління, скоротить витрати часу та забезпечить більш високу точність результатів аналізу.

10.2. Основні вимоги до узагальнення та обробки результатів економічного аналізу.

**Узагальнення та оформлення результатів аналізу** є завершальним етапом аналітичної роботи. На цьому етапі відбувається процес синтезу результатів господарської діяльності залежно від факторів, які на неї впливають, крім того, визначається «ціна» досягнення цих результатів. Чим більше таких факторів, тим складніше зробити якісь практичні висновки. У цьому випадку необхідно зосередити увагу на групуванні факторів за певними ознаками та виділити основні з них.

Результати, отримані в процесі аналітичного дослідження, підлягають систематизації, узагальненню та впровадженню в практику. Так, заповнені таблиці, графіки, діаграми та інші матеріали повинні бути розташовані в логічному порядку відповідно до напрямів і компонентів аналізу, наприклад:

– умови та загальні показники розвитку підприємства;

- наявність і використання ресурсів (основних і оборотних засобів, робочої сили);

- виробництво та реалізація продукції, робіт, послуг;

- витрати на виробництво та реалізацію;

– фінансові результати діяльності;

- фінансовий стан підприємства;

- загальна оцінка діяльності підприємства за основними показниками.

Після цього доцільно узагальнити отримані матеріали, які подати в найбільш зручній для сприйняття, розуміння та аналізу табличній і графічній формах. У результаті сформульовано висновки та пропозиції, спрямовані на усунення виявлених недоліків, використання резервів та підвищення ефективності управління, які необхідно належним чином формалізувати та передати замовникам, користувачам аналізу.

Систематизовані та оброблені результати аналізу можуть бути представлені як безтекстово, так і описово.

10.3. Форми представлення результатів економічного аналізу.

Існує дві основні форми подання підсумкових аналітичних матеріалів – описова та безтекстова (рис. 10.1).

**Описова форма**

**Безтекстова форма**

Аналітична записка

Довідка

Висновок

Таблиці

Рисунки,

графіки,

схеми

Рис. 10.1. Форми представлення результатів економічного аналізу

Описова форма має текстову основу і оформляється у вигляді відповідних документів: аналітичної записки; сертифікат; висновок.

Список літератури та аналітичні записки- документи, що складаються для характеристики окремих результатів діяльності - обсягу реалізації продукції, собівартості, прибутку, продуктивності праці та ін. Зміст цих документів максимально конкретизований, орієнтований на відображення недоліків або досягнень, виявлення резервів, обґрунтування методів їх розвитку. Як правило, не наводиться загальна характеристика підприємства та умови його діяльності.

Аналітична записка повинна відповідати плану та програмі аналізу та мати таку структуру змісту:

– загальні питання (рівень економічного розвитку підприємства та умови функціонування);

– опис виконання плану або норм, положень, договірних зобов’язань;

- результати аналізу, у тому числі факторного, - причини невиконання плану, оцінка результатів господарської діяльності;

- висновки та пропозиції, в яких зазначаються невикористані резерви підвищення ефективності діяльності підприємства, заходи щодо їх використання та контроль за виконанням (виконавці, етапи та строки реалізації, рівень контролю). Також вказується економічний ефект, який буде отримано від реалізації запропонованих заходів.

пояснювальна записка– аналітичний документ, у якому оформляються висновки за результатами аналізу, зроблені на основі аналітичних розрахунків, даних таблиць, довідок та аналітичних записок. Пояснювальна записка повинна містити такі дані:

- загальна характеристика діяльності підприємства;

- виявлені в процесі аналізу внутрішньогосподарські виробничі резерви;

- висновки за результатами дослідження (вони мають бути точними, лаконічними та об'єктивними за змістом);

- конкретні пропозиції щодо використання виявлених під час аналізу резервів (перелік заходів, терміни та виконавці).

За результатами аналізу складається наказ за підписом керівника підприємства. Він є обов’язковим для виконання всіма працівниками підприємства, і на основі його реалізації встановлюється дієвий і повсякденний контроль, який певною мірою забезпечить ефективне функціонування суб’єктів господарювання.

Наказ, підписаний керівником підприємства, є обов’язковим для виконання всіма працівниками, за його виконанням встановлюється дієвий і повсякденний контроль. Інакше ті самі недоліки в роботі підприємства будуть повторюватися в матеріалах наступних перевірок.

Безтекстова форма не містить текстових матеріалів і подається у вигляді макетів таблиць, креслень (графіків), схем, художніх зображень, які мають як аналітичне, так і наочне значення. Така форма зручна для професіоналів, які навіть на стислому матеріалі можуть самостійно думати, робити висновки та приймати відповідні управлінські рішення. Перевагами безтекстової форми є оперативність, швидкість представлення результатів аналізу, що сприяє підвищенню їх ефективності.

10.4. Використання результатів економічного аналізу для прийняття управлінських рішень в умовах ризику.

За результатами аналізу дають об'єктивну оцінку результатам діяльності, виявляють резерви виробництва, упущення, розробляють рекомендації. Головне на цьому етапі – висновки та пропозиції. Використання результатів аналізу є важливим етапом завершення аналітичної роботи, який зводиться до реалізації вироблених у процесі аналізу конкретних пропозицій щодо усунення виявлених недоліків, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. , вдосконалення суб'єкта господарювання або його виробничого підрозділу. На основі висновків і пропозицій розробляються заходи з урахуванням досягнень науки і практики. Розроблені заходи мають сприяти:

- вдосконалення роботи;

- раціональне використання матеріальних і трудових ресурсів;

- усунення втрат;

- вдосконалення виробництва.

Після виконання раніше прийнятих рішень використання аналізу полягає в оцінці підвищення ефективності управління підприємством, його фінансового та майнового стану, зміцнення його позицій на ринку та збільшення його вартості. За результатами аналізу розробляються та обґрунтовуються управлінські рішення. Економічний аналіз передує рішенням і діям, обґрунтовує їх і є основою наукового управління виробництвом.