

Міністерство освіти і науки України
Відокремлений структурний підрозділ
«Ковельський промислово-економічний фаховий коледж
Луцького національного технічного університету»



ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Конспект лекцій для студентів
усіх спеціальностей денної форми навчання

Ковель 2021

Тема 1. Предмет і види економічного аналізу

Програмна анотація

1. Економічний аналіз як галузь економічної науки.
2. Предмет і завдання економічного аналізу.
3. Основні категорії економічного аналізу.
4. Види економічного аналізу.

Опорний конспект лекції

1. Економічний аналіз як галузь економічної науки

Господарська діяльність підприємств, як і інші явища суспільного життя, потребує систематичного вивчення для успішного й ефективного управління нею. Одним зі способів вивчення діяльності є аналіз. Термін *“аналіз”* іноземного походження і означає “розділяти”, “розчленовувати”.

Метою економічного аналізу є вивчення результатів діяльності всіх підприємств і господарських організацій, визначення впливу факторів на показники їх роботи для виявлення в подальшому недоліків і резервів, а також розробка заходів, спрямованих на відновлення і збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення ефективності їх діяльності.

Економічний аналіз почав формуватися як підсумковий розділ бухгалтерського обліку. Необхідність розвитку методів аналізу зумовлювалася потребою в оцінюванні бухгалтерських звітів. У той час аналізували тільки бухгалтерський баланс. Звідси й перша назва курсу “АНАЛІЗ БАЛАНСУ”. Згодом, коли обсяг звітності розширився, а отже, зросла кількість даних і значно змінився зміст інформації, що вивчалася, курс дістав назву “ОБЛІКОВИЙ АНАЛІЗ”.

Розвиток і поліпшення методики аналізу, а також додаткове використання, поряд із даними існуючої інформації, планово-нормативної, технічної та інших видів інформації зумовили зміну назви курсу. Його почали називати “Техніко-економічний аналіз”, “Аналіз господарської діяльності” і, нарешті, “Економічний аналіз”.

2. Предмет і завдання економічного аналізу

Предметом економічного аналізу є діяльність підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, яка спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат.

Діяльність підприємств включає багато складових: виробництво і реалізація продукції, її собівартість, забезпеченість трудовими, матеріальними і фінансовими ресурсами та характер використання їх, фінансові результати роботи, фінансовий стан підприємства та його інвестиційна діяльність. Це і є *об'єкти аналізу*, через які розкриваються його предмет.

Розвиток економічного аналізу обумовлюється необхідністю періодичного оцінювання стану господарських процесів, загальних результатів і нових напрямів у роботі. При цьому особливий інтерес викликає вивчення всіляких виробничих недоліків, непродуктивних витрат, збитків, тобто того, з чим надалі пов'язуватиметься одне поняття – резерв. У зв'язку з цим, перед економічним аналізом були поставлені з самого початку такі *завдання*:

- 1) оцінювання діяльності підприємства, його виробничих та інших підрозділів, окремих явищ, окремих показників;
- 2) виявлення і визначення величини внутрішньогосподарських резервів;
- 3) сприяння оперативному управлінню підприємством і поточному контролю;
- 4) контроль за роботою підприємства та установ усіх форм власності.

3. Основні категорії економічного аналізу

Обов'язковою умовою будь-якого матеріального виробництва є забезпеченість та ощадливе використання відповідних ресурсів. Зменшення питомого витрачання ресурсів на одиницю кінцевої продукції веде до зростання ефективності суспільного виробництва, поліпшує всі показники виробника товару. У процесі виробництва ресурси починають взаємодіяти один з одним. Такі взаємодії набувають форми факторів.

Фактор – це причина, яка впливає на певний результат, це попередник виникнення резервів виробництва.

Резерв – це невикористана або згаяна можливість чогось (збільшення обсягу виробництва, поліпшення якості, збільшення рентабельності).

4. Види економічного аналізу

Види аналізу:

- 1) За аспектами дослідження:
 - a) фінансовий;
 - b) техніко-економічний;
 - c) функціонально-вартісний.
- 2) за колом питань, що аналізуються:
 - a) повний (комплексний);
 - b) тематичний (локальний).
- 3) За об'єктами, що аналізуються:
 - a) галузевий (міжгалузевий);
 - b) на рівні об'єднань (підприємств);
 - c) на рівні виробничих одиниць (цехів);
 - d) на рівні бригад (робочих місць).
- 4) За характером рішень, що приймаються, за результатами аналізу:
 - a) попередній (перспективний);
 - b) подальший;
 - c) оперативний (поточний).
- 5) За періодичністю проведення:
 - a) річний;
 - b) квартальний;
 - c) місячний;
 - d) декадний;
 - e) щоденний.

Тема 2. Метод і методика економічного аналізу

Програмна анотація

1. Визначення методу аналізу.
2. Основні технічні прийоми аналізу.

Опорний конспект лекції

1. Визначення методу аналізу

Економічний аналіз вивчає свій предмет за допомогою *певного методу*, визначення сутності якого є першим кроком при вивченні методики аналізу. Розрізняють загальні й поодинокі методи. Загальні використовують скрізь, а поодинокі – для розв’язання вузького кола завдань.

Аналіз має свої *принципи*:

- поділ предмета або явищ має враховувати існуючі закономірності, склад, зв’язки, функції тощо;
- послідовне (поетапне) відокремлення частин властивостей від предмета;
- пошук найважливіших ланок у предметі (принцип основної ланки);
- врахування системної побудови предмета (принцип ієрархії);
- визначення межі аналізу, ступінь його можливого поглиблення;
- вибір форми аналізу.

Основним методом є аналітичний, за допомогою якого таке складне явище, як господарська діяльність підприємства, уявно розкладається на окремі, більш прості складові, а потім вивчаються їхні кількісні та якісні сторони, зв’язки та взаємодії.

2. Основні технічні прийоми аналізу

Вибір технічних прийомів аналізу здебільшого залежить від характеру зв’язків між явищами. Якщо взаємозв’язок між результативним показником та факторами, що його визначають, має функціональний характер, в аналітичній практиці використовують прийоми *елімінування* (від латинського слова *eliminare* — виключати, усувати). *Суть цього метода* полягає у тому, що, абстрагуючись від взаємовпливу факторів, послідовно розглядається вплив

кожного фактора на результативний показник за незмінності інших факторів. У практиці економічного аналізу застосовують кілька способів елімінування:

- спосіб ланцюгових підстановок;
- спосіб абсолютних різниць;
- спосіб відносних різниць.

Хоча всі способи елімінування різняться методикою розрахунків, проте вони дають однакові результати, оскільки ґрунтуються на одному й тому самому принципі. Незначні відхилення можуть бути зумовлені неточністю підрахунків (заокруглення).

Спосіб ланцюгових підстановок. Він є найуніверсальнішим і використовується для розрахунку впливу факторів в усіх типах факторних моделях. Цей спосіб полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника з допомогою поступової заміни базисної величини кожного факторного показника у факторній моделі на фактичну величину у звітному періоді. З метою визначення факторів будують таблицю, в якій зліва направо зазначаються всі необхідні фактори, починаючи з кількісних і закінчуючи якісним. Потім наводиться “добуток факторів” або результативний показник, і, нарешті, графа для розрахунку величини впливу факторів. У перший рядок таблиці (нульова підстановка) записують планові або базові показники. Для розрахунку впливу першого фактора проводять заміну його з планової (базової) величини на фактичну, а інші дані залишають незмінними. Різниця між одержаним розрахунковим показником (D_1) і плановим (базовим) становить величину першого фактора ($D_1 - D_n$). Для розрахунку другого фактора його величину у другій підстановці також замінюють на фактичну (перший фактор тут і далі залишається також на фактичному рівні), а величину впливу аналізованого фактора, визначають як різницю між другим і першим розрахунковими показниками ($D_2 - D_1$). Така процедура заміщення величини вихідних планових показників на фактичну величину здійснюється доти, поки в останньому рядку не будуть всі фактичні

значення факторів, що вивчаються, а їхня величина впливу не буде визначена як відповідна різниця розрахункових добуток факторів.

Такий процес розрахунку чотирьох факторів наведено в таблиці 1.

Отже, за умови дії чотирьох факторів здійснюється чотири підстановки (не враховуючи нульову), величина кожного фактора визначається як різниця нового розрахункового показника та попереднього.

Таблиця 1

Схема виявлення впливу факторів способом ланцюгових підстановок

Номер підстановки та назва фактора	Фактори, які впливають на показник				Добуток факторів	Величина впливу фактора
	1-й	2-й	3-й	4-й		
Нульова підстановка	П	П	П	П	D_n	—
Перша підстановка, перший фактор	Ф	П	П	П	D_1	$D_1 - D_n$
Друга підстановка, другий фактор	Ф	Ф	П	П	D_2	$D_2 - D_1$
Третя підстановка, третій фактор	Ф	Ф	Ф	П	D_3	$D_3 - D_2$
Четверта підстановка, четвертий фактор	Ф	Ф	Ф	Ф	D_f	$D_f - D_3$
Сумарний вплив факторів					$\sum D = D_f - D_n$	$\sum D$

Примітка:

1. Умовні позначення: П — планове значення; Ф — фактичне значення.
2. 1-й, 2-й, 3-й — кількісні фактори, 4-й (останній) — якісний фактор.

Спосіб абсолютних різниць. У практиці економічного аналізу найчастіше використовують спосіб абсолютних різниць, надійний і найменш трудомісткий. Цей спосіб є спрощеним варіантом способу ланцюгових підстановок. Розрахунки, які проводяться в таблиці ланцюгових підстановок, можуть бути спрощені, якщо в кожній підстановці змінити абсолютне значення фактора, що розраховується відхиленням його фактичної величини від базової

(планової). Вплив різниць на загальне відхилення визначають у тій же послідовності, що й ланцюгові підстановки, але величину відхилення отримують відразу в підсумку кожного розрахунку.

Такий процес розрахунку чотирьох факторів наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Схема виявлення впливу факторів способом абсолютних різниць

Номер підстановки та назва фактора	Фактори, які впливають на показник				Добуток факторів	Величина впливу фактора
	1-й	2-й	3-й	4-й		
Нульова підстановка	П	П	П	П	D_0	—
Перша підстановка, перший фактор	Р	П	П	П	—	D_1
Друга підстановка, другий фактор	Ф	Р	П	П	—	D_2
Третя підстановка, третій фактор	Ф	Ф	Р	П	—	D_3
Четверта підстановка, четвертий фактор	Ф	Ф	Ф	Р	—	D_4
П'ята підстановка	Ф	Ф	Ф	Ф	D_5	—
Сумарний вплив факторів					$\sum D = D_5 - D_0$	$\sum D$

Примітка:

1. Умовні позначення: П — планове значення; Ф — фактичне значення;
Р — різниця між фактичною і базовою величиною порівняльного показника.
2. 1-й, 2-й, 3-й — кількісні фактори, 4-й (останній) — якісний фактор.

Спосіб відносних різниць. Спосіб відносних різниць ґрунтується на обчисленні різниць у відсотках. Величина впливу кожного фактора визначається множенням різниці в суміжних індексах (відсотках) на плановий обсяг узагальнюючого показника. При цьому найважливішим є розміщення спочатку факторів, а потім аналізованого показника в логічній послідовності.

Спосіб відносних різниць зручно використовувати тоді, коли потрібно розрахувати вплив великої кількості факторів (5-10). На відміну від попередніх

способів значно скорочується кількість розрахунків. Приклад використання такого прийому наведено в таблиці 3.

Таблиця 3

Схема виявлення впливу факторів способом відносних різниць

№ розрахунку	Показник	Різниця у процентах	Вплив на узагальнюючий показник зміни часткових показників
1	$A_1=a$	$\%A_1 - 100$	$(\%A_1 - 100):100 \cdot T_6 = \Delta T_a$
2	$A_2=a \cdot б$	$\%A_2 - \%A_1$	$(\%A_2 - \%A_1):100 \cdot T_6 = \Delta T_6$
3	$A_3=a \cdot б \cdot в$	$\%A_3 - \%A_2$	$(\%A_3 - \%A_2):100 \cdot T_6 = \Delta T_в$
4	$A_4=a \cdot б \cdot в \cdot г$	$\%A_4 - \%A_3$	$(\%A_4 - \%A_3):100 \cdot T_6 = \Delta T_г$

Примітка:

1. Умовні позначення: а, б, в, г — часткові показники; T_6 — плановий (базовий) обсяг узагальнюючого показника; ΔT_a , ΔT_6 , $\Delta T_в$, $\Delta T_г$ — величина впливу факторів.

Тема 3. Інформаційна база та організація економічного аналізу

Програмна анотація

1. Поняття, зміст і принципи інформаційного забезпечення.
2. Вимоги економічного аналізу до інформації.
3. Основні етапи та послідовність проведення аналізу господарської діяльності.

Опорний конспект лекції

1. Поняття, зміст і принципи інформаційного забезпечення

Під час аналізу використовують такі *джерела інформації*:

- планово – нормативна інформація (матеріали бізнес-планів, норми витрат і нормативи, прейскуранти цін і тарифів, законодавчі акти, інструкції, договори, технічна документація);
- дані бухгалтерського, статистичного й оперативного обліку та звітності;

- внутрішня позаоблікова інформація (накази, виробниче листування, довідки про перевірки та акти ревізій, протоколи виробничих нарад, доповідні записки та ін.);
- зовнішня інформація (звітні дані споріднених підприємств, матеріали галузевих видань, збірники статистичних матеріалів як вітчизняних, так і закордонних установ, дані переписів і анкетних обстежень);
- дані особистих спостережень аналітика (виробничі екскурсії, хронометраж робочого дня, опитування працівників підприємства).

Для проведення аналізу використовують такі *групи показників*:

- 1) кількісні та якісні;
- 2) натуральні, трудові, вартісні;
- 3) абсолютні і відносні;
- 4) загальні та часткові;
- 5) планові (нормативні) і фактичні (звітні);
- 6) основні та допоміжні;
- 7) вихідні й похідні (розрахункові).

2. Вимоги економічного аналізу до інформації

Інформація має бути: повною і різнобічною, своєчасною і доброякісною, оперативною і доступною.

Уся підібрана для аналізу інформація і, насамперед, показники обліку і звітності мають бути ретельно перевірені:

1) **за формою** (встановлюється правильність оформлення документів і звітів з погляду повної наявності заповнення всіх реквізитів, підписів, таблиць, арифметичних сум, підсумків, відповідність цифр, перенесених з інших документів і за попередні роки, узгодженість цифр у різних формах звіту і взаємозалежних величин);

2) **за змістом** (перевіряється лише на підприємстві. Встановлюють відповідність звіту даним бухгалтерського обліку і достовірність самого обліку).

3. Основні етапи та послідовність проведення аналізу господарської діяльності

Під організацією розуміють створення злагодженої постійної системи для виконання якихось робіт або досягнення певної кінцевої мети.

Організація аналітичної роботи включає: розробку загальних засад і порядку проведення аналізу; планування роботи, окремих її елементів та етапів; матеріальне, методичне, наукове забезпечення і загальне керівництво; прийом виконаних аналітичних робіт, їх оформлення та контроль за впровадженням у виробництво розроблених заходів з метою поліпшення діяльності підприємства.

Виділяють 3 головних етапи:

- попередній;
- основний;
- підсумковий.

Попередній включає в себе загальне ознайомлення зі станом справ, визначається ступінь виконання плану за основним показником, робиться попередня оцінка роботи або стану справ, складається докладна робота аналізу, готуються макети таблиць, збирається і перевіряється головна інформація, визначаються виконавці і вирішуються інші організаційні питання.

Основний – заповнення всіх таблиць, вивчення та опрацювання додаткової інформації, визначення факторів і виконання розрахунку їх впливу на зміну величини показників, пошук резервів виробництва. З окремих вивчених питань роблять оцінки і підраховують резерви виробництва.

Підсумковий – узагальнення результатів аналізу. Підрахунок зведених резервів виробництва, дається підсумкова оцінка діяльності підприємства, розробляються конструктивні заходи щодо поліпшення роботи та використання виявлених резервів виробництва.

Тема 4. Аналіз попиту, стану ринку та обсягу реалізації продукції

Програмна анотація

1. Аналіз реалізації продукції.
2. Аналіз конкурентноздатності та якості продукції підприємства.
3. Оцінка рівня конкуренції та позиції підприємства на ринку.

Опорний конспект лекції

1. Аналіз реалізації продукції

У міру насичення ринку та посилення конкуренції вже не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, котрі воно може реально й прибутково реалізувати.

Темпи зростання обсягу реалізації продукції безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток і рентабельність підприємства. Тому аналіз показників реалізації має важливе значення. Його *основні завдання*:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації продукції;
- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників;
- розробка заходів для збільшення обсягів реалізації продукції.

Обсяг реалізації продукції визначається за відвантаженою покупцям продукцією і може виражатися в порівнянних, планових та діючих цінах. За умов ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення.

Реалізація продукції — це ланка зв'язку між виробником і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва.

Важливе значення для оцінки виконання планів мають також *натуральні показники обсягів реалізації продукції* (штуки, метри, тонни та ін.). Їх використовують для аналізу обсягів реалізації продукції за окремими видами та групами однорідної продукції.

Аналіз починається з вивчення динаміки реалізації продукції за кілька років, а також по кварталах і місяцях звітного року. Необхідно дати оцінку

виконанню плану з обсягу реалізації в цілому, за окремими групами видів продукції, зонах реалізації тощо.

Обов'язково слід зіставити обсяги виробництва, відвантаження та реалізації, визначити основні причини можливих розбіжностей цих показників (рис. 1.1).

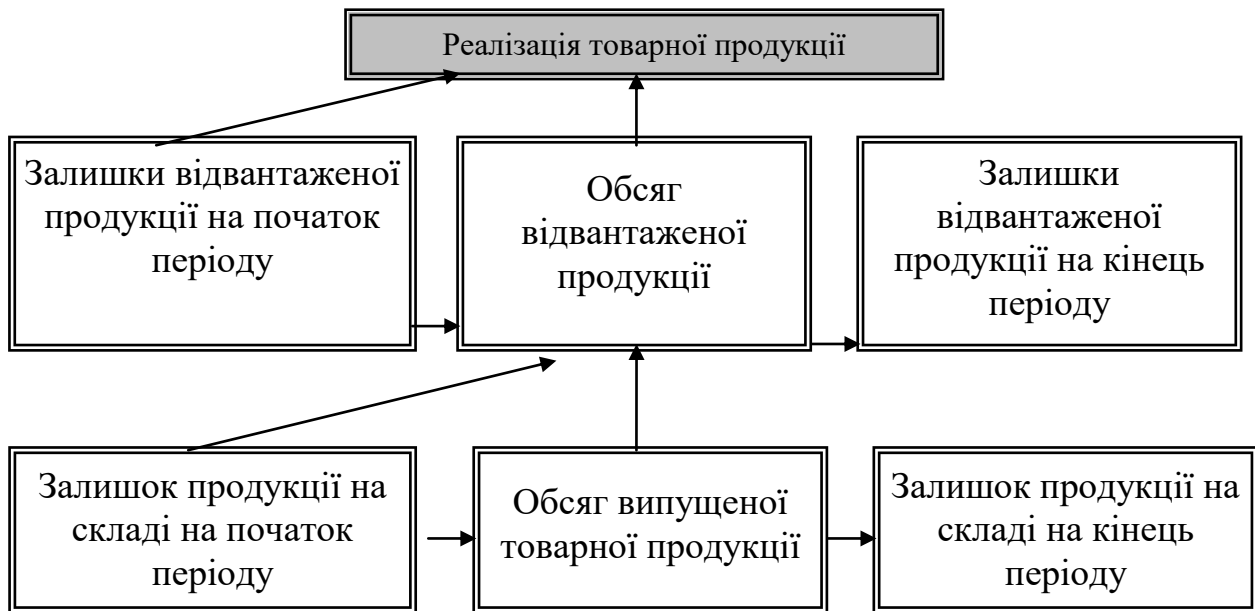


Рис. 1.1. Схема зв'язку між показниками товарної продукції, обсягу відвантаженої продукції та реалізованої товарної продукції

Вивчивши динаміку та виконання плану реалізації продукції, необхідно встановити фактори зміни її обсягу.

Для глибокого аналізу проблем, що пов'язані з реалізацією продукції, слід перейти до детального розгляду дії всього комплексу факторів, які можуть впливати на кінцевий обсяг реалізації продукції (рис. 1.2).

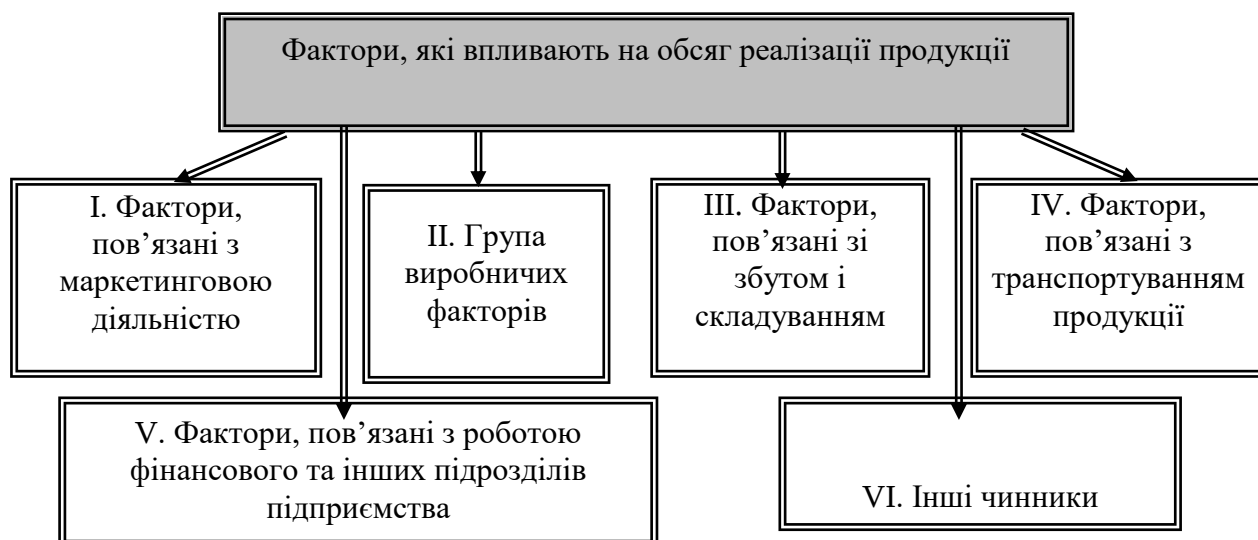


Рис. 1.2. Фактори, які впливають на обсяг реалізації продукції

I. Фактори, пов'язані з маркетинговою діяльністю: аналіз попиту; оцінка місткості ринку; цінова, збутова політика; конкурентоспроможність.

II. Група виробничих факторів: рівень виконання плану виробництва; якість; ритмічність випуску; асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

III. Фактори, пов'язані зі збутом і складуванням: рівень забезпеченості кадрами, устаткуванням, складськими приміщеннями, рівень організації роботи з маркетингу, величина портфеля замовлень, стан і комплектність залишків готової продукції на складі, забезпеченість тарою і упаковкою, наявність договорів на поставку.

IV. Фактори, пов'язані з транспортуванням продукції: відповідність кількості і видів транспортних засобів; ритмічність подачі транспортних засобів та їх придатність для відповідного виду продукції.

V. Фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших підрозділів підприємства: вибір форми розрахунків з покупцями, своєчасність і якість оформлення платіжних документів, контроль за їх сплатою, вивчення платоспроможності покупців.

VI. Інші чинники: терміни документообігу, якість опрацювання документів в установах банку, зміна цін і кон'юнктури ринку.

Закінчуючи аналіз показників реалізації продукції, необхідно визначити резерви і здійснити підрахунок їх величини (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Класифікація внутрішньовиробничих резервів збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції

2. Аналіз конкурентноздатності та якості продукції підприємства

Кожне підприємство, плануючи обсяги виробництва, виробничу потужність, має заздалегідь знати, яку саме продукцію, в якому обсязі, де, коли і за якими цінами воно буде реалізовувати. Для цього потрібно вивчити попит на продукцію, ринки її збуту, їхню місткість, реальних та потенційних конкурентів, потенційних покупців, можливість організувати виробництво за конкурентною ціною. Від цього залежить кінцеві фінансові результати, а, отже, і фінансова стійкість підприємства.

Конкурентоспроможність – це характеристика продукції, яка показує її відмінність від товару конкурента, як за мірою відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на задоволення цієї потреби. Тому конкурентоспроможність товару (тобто можливість збуту на даному ринку) можна визначити, тільки порівнюючи товари конкуренти між собою.

Конкурентоспроможність товару має бути ключовим моментом ухвалення рішення про розширення та створення нових виробничих потужностей. Вивчення конкурентоспроможності товару, що реалізується на ринку, треба проводити безперервно та систематично.

Основні завдання аналізу:

- оцінка конкурентноздатності продукції;
- вивчення факторів, що впливають на її рівень;
- розробка заходів для забезпечення необхідного рівня конкуренції продукції.

Оцінка конкурентноздатності продукції ґрунтується на дослідженні потреб покупця та вимог ринку. Щоб товар задовольняв потреби покупця, він має відповідати певним параметрам:

- 1) технічним (властивості товару);
- 2) ергономічним (відповідність товару будові та функціям людського організму);
- 3) естетичним (зовнішній вигляд);
- 4) нормативним (відповідність ГОСТам, стандартам);

- 5) економічним (відповідність ціни платоспроможності покупця);
- 6) організаційним (умови поставки, гарантійне обслуговування).

3. Оцінка рівня конкуренції та позиції підприємства на ринку

Від ринків збуту залежать: обсяги продажу, середній рівень ціни, виручка від реалізації продукції, сума отриманого прибутку. Тому знання ринку того чи іншого товару є надзвичайно важливим для підприємства, оскільки знаючи всю сукупність фірм, які функціонують у цій сфері обміну можна виявити потенційних та регіональних конкурентів.

Основні завдання аналізу.

- 1) оцінка місткості ринку;
- 2) визначення факторів, що впливають на зміну ринків збуту;
- 3) вивчення показників збуту різних категорій виробів;
- 4) розробка пропозицій щодо формування ринків збуту.

Зміст дослідження.

- оцінка структури ринків збуту;
- оцінка місткості ринку;
- оцінка частки ринку (це є ключовий показник для оцінки конкурентної позиції організації);
- аналіз динаміки продажу щодо підприємств-споживачів.

Тема 5. Аналіз виробництва продукції, робіт та послуг

Програмна анотація

- 1. Значення, завдання і джерела аналізу.
- 2. Аналіз обсягу виробництва продукції.
- 3. Аналіз асортименту і структури продукції.
- 4. Аналіз якості продукції.
- 5. Аналіз ритмічності виробництва продукції.

Опорний конспект лекції

1. Значення, завдання і джерела аналізу

За нових ринкових умов господарювання всі підприємства здобули повну оперативну самостійність у виборі того, якої і скільки випускати продукції, з

ким співпрацювати, кому продавати свої вироби, як організовувати і планувати всі виробничі процеси. Зрозуміло, що цю свободу дій спрямовано передовсім на врахування кон'юнктури ринку, його потреб і вимог.

Правильно вибрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки. Тому виробничу діяльність підприємства жорстко зумовлено загальною економічною ситуацією, галузевими пропорціями і платоспроможним попитом населення.

У процесі аналізу виробничої діяльності підприємства потрібно розглянути такі **завдання**:

- 1) якість планування виробництва, напруженість і обґрунтованість планів діяльності як у цілому, так і щодо окремих виробничих підрозділів;
- 2) оцінка виконання планів виробництва, постачання і реалізації продукції, динаміка обсягів виробництва;
- 3) визначення основних факторів, що впливали на загальні обсяги виробництва протягом останніх років і зокрема у звітному періоді;
- 4) розкриття взаємозв'язку і взаємозумовленості показників обсягу виробництва, реалізації, асортименту, якості виробів тощо;
- 5) визначення внутрігосподарських резервів зростання обсягів випуску продукції і реалізації, а також розробка заходів щодо їх повного та ефективного використання.

Для виконання аналітичного дослідження **використовують** статистичну звітність ф.1-П “Звіт про виробництво продукції” (місячна), ф.1-П “Звіт про виробництво продукції” (квартальна), а також планові матеріали відповідного відділу і бухгалтерські дані про випуск, відвантаження і реалізацію продукції, оперативні дані виробничої діяльності. Бажано також ознайомитись із залишками незавершеного виробництва, готової продукції на складі і товарів відвантажених (ф.1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства”). Форма №22. Зведена таблиця основних показників. Довідки про випуск продукції.

2. Аналіз обсягу виробництва продукції

Аналіз обсягів виробництва продукції звичайно починають з оцінювання того, як виконано план виробництва в цілому по підприємству за основними робочими одиницями; які були рівні виконання по місяцях і кварталах звітного періоду. Визначають причини можливих невдач і винних у цьому осіб.

Враховуючи складне економічне становище в країні, повсюдний спад виробництва, доцільно особливу увагу приділити вивченню динаміки обсягів випуску продукції на підприємстві і за попередні роки. При цьому найдоречнішим є використання натуральних вимірників обсягів випуску продукції, оскільки нейтралізує вплив інфляції. Якщо ці вимірники не можна використати, то обсяги визначають у незмінних цінах або цінах поточного року з відповідними перерахунками показників товарної продукції за попередні роки.

Проаналізувавши загальні показники обсягу товарної продукції, слід визначити головні чинники, які спричинили негативні тенденції та окремі зриви завдань. Особливо ретельним має бути пошук внутрішніх негативних факторів, винних підрозділів і виконавців.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва, треба обов'язково визначити, які фактори спричинили саме таку тенденцію розвитку, й відокремити ті з них, що діяли на державному рівні, тобто не залежали від підприємства. Проте внутрішні фактори заслуговують на особливу увагу. Обсяг виробництва можна збільшити, використовуючи дорожчі матеріали і відповідно піднімаючи ціну виробів, або, навпаки, збільшувати в складі рецептур дешевші компоненти, а зекономлені дефіцитні матеріали спрямовувати на додатковий випуск продукції. Усі заходи щодо розвитку спеціалізації та кооперації також помітно впливають на обсяги виробництва.

Регулювання рівня якості та зміна асортименту були переважними способами збільшення обсягів виробництва на підприємствах і в цілих галузях промисловості. До речі, сучасний ринок ефективно бореться з цими

“хитрощами” простим зниженням попиту на вироблену в такій спосіб продукцію.

3. Аналіз асортименту і структури продукції

Під **асортиментом** розуміють перелік усіх видів продукції, що виробляється, із зазначенням обсягів випуску. Вужчим поняттям є **номенклатура** випуску, яка характеризує тільки кількість і різноманітність продукції. І нарешті, **структура** — це співвідношення (здебільшого у відсотках) окремих виробів у загальному обсязі виробництва. Зміна асортименту проти планового веде до асортиментних, а структури випуску — структурних зрушень. Ці явища завжди пов’язані одне з одним, а тому ми говоримо про асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

Розрахунок показників виконання плану за асортиментом здійснюють трьома способами.

Перший спосіб — “спосіб найменшого числа”. Його суть полягає у виборі меншої із двох сум. Інакше кажучи, береться фактична сума, проте за умови, що вона не перевищує планового завдання. Отже, *коефіцієнт асортиментності* (K_{ac}) дорівнює співвідношенню загальної суми, зарахованої у виконання плану до загальної планової суми.

За *другого способу* як загальний показник беруть найменший відсоток виконання плану щодо всіх виробів.

Третій спосіб базується на співвідношенні кількості виробів, щодо яких план виконано повністю, і загальної кількості планових позицій. Цей показник тісно пов’язаний з номенклатурою продукції, а тому його називають *коефіцієнтом номенклатурності* (K_n).

Нерівномірність виконання плану з окремих видів продукції призводить до негативних змін її структури. Дотримання планової структури — це дотримання у фактичному обсязі випуску продукції запланованих співвідношень між окремими її видами. Проте за сучасних умов більший інтерес становить вплив структурних (частіше асортиментно-структурних) зрушень на ключові показники підприємства.

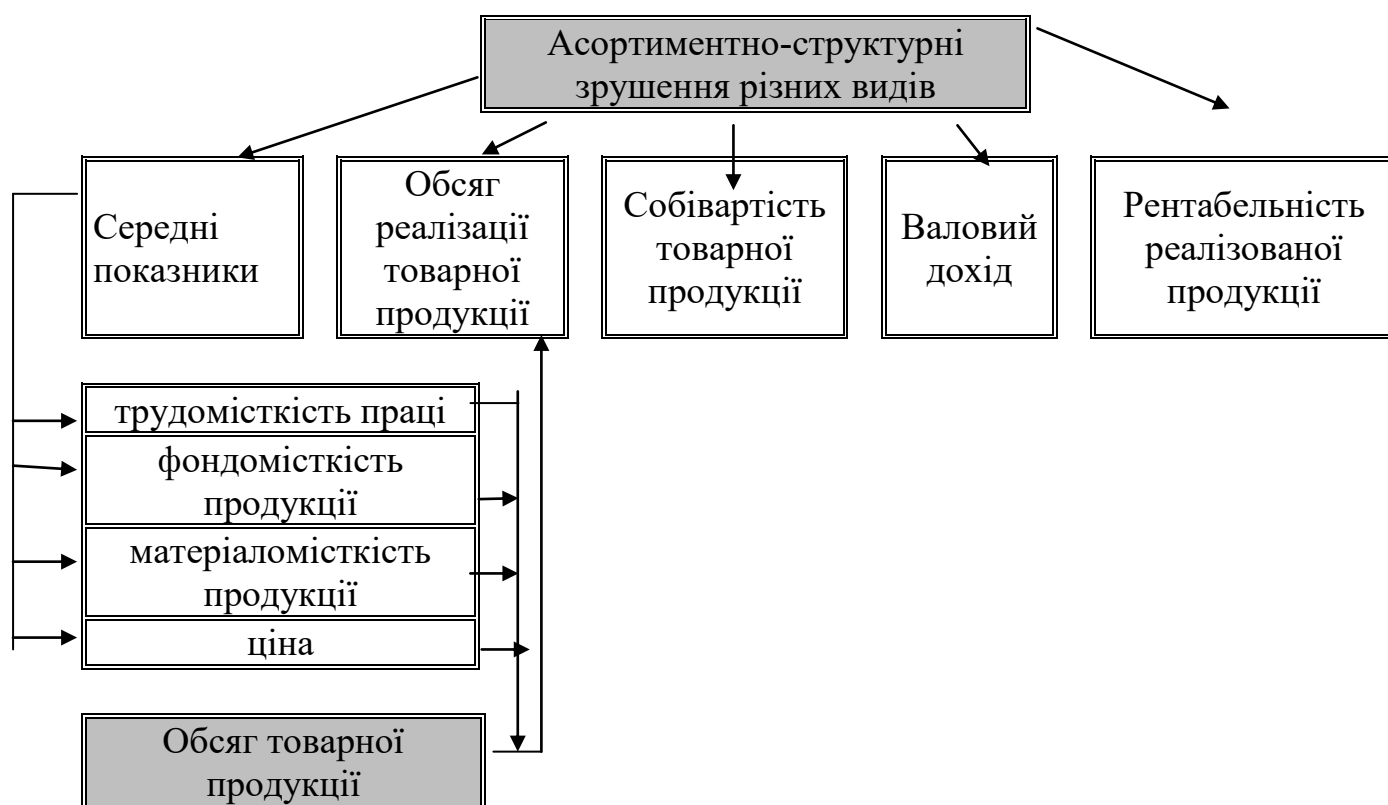


Рис. 5.1. Схема впливу асортиментно-структурних зрушень на головні показники підприємства

Розрахунки впливу фактора асортиментно-структурних зрушень у виробництві та можливих інших факторів на обсяг товарної продукції виконують методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць.

4. Аналіз якості продукції

За сучасних умов господарювання великого значення набуває поліпшення якості продукції. Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників. Найбільш узагальнюючий характер мають питома вага продукції зі знаком якості або атестованої державою як продукція вищої якості; питома вага в загальному обсязі випуску продукції, що одержала товарні знаки.

Своєрідним знаком якості є фірмовий знак корпорацій, котрі відомі у світі як виробники якісної продукції. Досить надійним показником якості може бути також і відповідність міжнародним стандартам. Крім того, використовують такі **загальні об'єктивні показники якості:**

— сортність;

- марочність;
- вміст корисних речовин або шкідливих домішок (% до загального обсягу або ваги);
- строк служби (ресурс) і надійність;
- визнання одного з часткових показників якості провідним (міцність металів, калорійність харчових продуктів, теплотворність палива тощо).

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

- гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб;
- наявність рекламацій, їхня кількість і вартість;
- кількість і сума штрафів за поставку неякісної продукції;
- відсоток браку;
- пониження сортності продукції за межами підприємства;
- відсоток повернення продукції для виправлення дефектів;
- відповідність моді;
- наявність і рівень попиту на даний виріб.

Оцінюючи зміну якості продукції на підприємстві, слід віддавати перевагу об'єктивним і кількісним показникам якості, які забезпечують належну точність визначення якості продукції. Найвдалішою ілюстрацією цього може бути аналіз показника сортності продукції.

Виконання плану за сортністю можна визначити трьома основними способами.

Спосіб першосортних одиниць ґрунтується на обчисленні додаткових посортних перевідних коефіцієнтів, які враховують існуючі цінові співвідношення між окремими сортами. Для цього беруть за базовий найвищий з усіх сортів і розраховують відповідні коефіцієнти діленням ціни кожного сорту на ціну базового сорту.

Далі розраховують середній коефіцієнт сортності множенням посортних коефіцієнтів на відповідну кількість продукції. Отримані умовні суми продукції

треба додати й поділити на загальну кількість продукції. Якщо $K_{\phi} > K_{\pi}$ (план за сортністю виконано).

Спосіб порівняння середньозважених цін дає змогу робити розрахунки без попереднього обчислення перевідних коефіцієнтів для кожного сорту. Суть цього способу полягає в розрахунку середньозважених цін. При цьому, якщо фактична середньозважена ціна одного виробу дорівнює плановій або більша за неї ($\Pi_{\text{ср.ф}} \geq \Pi_{\text{ср.п}}$), то план за сортністю вважається виконаним.

Це дуже простий спосіб, але він має істотну ваду — його не можна використовувати для розрахунку загального показника по підприємству.

Спосіб порівняння відсотків виконання плану у вартісному й натуральному вираженні. Цей спосіб дає більш високі темпи зростання обсягів у вартісному вираженні (I_v), ніж у натуральному (I_n), якщо при цьому зростає середня сортність продукції. Загалом план за сортністю буде виконано за умови додержання такого співвідношення: $I_v \geq I_n$.

З усіх названих способів **найбільш універсальним є спосіб першосортних одиниць**, оскільки він практично виключає небажаний вплив зміни асортименту продукції.

Завершуючи аналіз сортності продукції, виконують розрахунок впливу зміни кількості та якості продукції на обсяг її випуску у вартісному вираженні.

5. Аналіз ритмічності виробництва продукції

Ритмічність виробництва — це чітка, стійка і збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати зобов'язання перед споживачами.

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

Розрізняють два поняття ритмічності:

- 1) ритмічність випуску продукції;
- 2) ритмічність виробництва.

Найпростішим способом розрахунку ритмічності, який її надійно характеризує, є спосіб найменшого числа.

Фактори, які впливають на ритмічність випуску продукції



Тема 6. Аналіз виробничих ресурсів і організаційно-технічного рівня підприємства

Тема 6.1. Аналіз трудових ресурсів

Програмна анотація

1. Аналіз чисельності, складу та руху робочої сили на підприємстві.
2. Аналіз використання робочого часу робітниками підприємства.
3. Аналіз впливу зміни чисельності робітників і продуктивності праці на обсяг продукції.
4. Аналіз впливу трудових факторів на виконання програми випуску продукції. Підрахунок резервів збільшення обсягу продукції за рахунок факторів праці.

Опорний конспект лекції

1. Аналіз чисельності, складу та руху робочої сили на підприємстві.

Трудові ресурси – частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Мета аналізу трудових ресурсів: виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу при кращому використанні трудових ресурсів.

Основні завдання аналізу трудових ресурсів:

- оцінка забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
- вивчення складу і стану трудових ресурсів;
- оцінка рівня використання робочого часу;
- вивчення рівня продуктивності праці;
- встановлення причин зміни трудових ресурсів та рівня їх використання.

Для аналізу трудових ресурсів використовується інформація звітних форм 2-ПВ “Звіт із праці”, 1-п “Звіт підприємства з продукції”, 6-ПВ “Чисельність окремих категорій працівників підприємства і підготовка кадрів”, а також дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, інші оперативні дані. Інформаційна база для цього розділу аналізу ґрунтується також на зведених матеріалах первісного обліку (табелях, змінних рапортах, робочих нарядах, відомостях, особових рахунках тощо), разових обстежень, опитувань, фотографій робочого дня, хронометражу робочого дня тощо.

Для характеристики забезпеченості трудовими ресурсами та їх використання застосовують таку *систему показників*:

- середньоспискова чисельність працівників;
- середньорічний виробіток на 1 працівника;
- використання робочого часу;
- тривалість робочого дня;

- фонд оплати праці;
- обсяг товарної продукції.

Так як основна категорія робочої сили – це робітники, необхідно встановити якісний склад цієї категорії. Для цього розраховують середній тарифний розряд:

$$CT_p = \frac{\sum T_p \cdot ЧР_i}{\sum ЧР},$$

де ТР – тарифний розряд;

ЧР – чисельність робітників;

i – кількість розрядів.

Рух робочої сили характеризують такі коефіцієнти:

1. *Коефіцієнт обігу з прийому* (КП_п) визначають як співвідношення числа всіх прийнятих робітників до їх середньоспискової чисельності.

2. *Коефіцієнт обігу зі звільнення* (КП_з) визначають як співвідношення числа звільнених працівників до їх середньоспискової чисельності.

3. *Коефіцієнт загального обігу* (КП_{об}) визначають як співвідношення чисельності прийнятих і звільнених до середньоспискової чисельності.

4. *Коефіцієнт плинності кадрів* (КП_{пл}) визначають як співвідношення робітників, звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньоспискової чисельності.

2. Аналіз використання робочого часу робітниками підприємства

Аналіз використання робочого часу проводять у двох напрямках:

- 1) виявлення втрат робочого часу;
- 2) непродуктивне використання робочого часу.

Аналіз проводять за даними балансу робочого часу та оперативного табельного обліку.

До *непродуктивних втрат робочого часу* відносять час, затрачений на виготовлення бракованої продукції, виправлення браку та інші різні відхилення від нормальної роботи.

Кількісною характеристикою використання робочої сили є показники тривалості робочого часу. Як показує статистика, загальна величина робочого часу протягом року має сталу тенденцію до зменшення.

Використання робочого часу за категоріями робітників зазвичай аналізується за допомогою таких двох показників:

- 1) середня кількість днів, відпрацьованих робітником за звітний період (місяць, квартал, рік);
- 2) середня тривалість робочого дня (зміни).

Ці показники можна обчислити на підставі даних звіту підприємства з праці.

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

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

Тривалість робочого дня (зміни) робітника визначають такі фактори:

- величина нормативного робочого тижня;
- час простою упродовж дня, зафіксований в обліку;
- час понадурочної роботи (збільшує величину показника);
- час інших скорочень робочого дня, передбачених законодавством.

3. Аналіз впливу зміни чисельності робітників і продуктивності праці на обсяг продукції

Для характеристики стану використання на підприємстві трудових ресурсів і виявлення резервів збільшення обсягу виробництва та підвищення рентабельності роботи необхідно проаналізувати показники, пов'язані з рухом, якістю робочої сили, її продуктивністю, а також її вартістю.

Аналіз чисельного складу працівників підприємства у динаміці дає змогу дійти висновків щодо того, який вплив справляє на продуктивність праці, обсяг виробництва та інші показники роботи зміна питомої ваги робітників у загальній кількості працюючих в основному виробництві, частка допоміжних робітників у загальній кількості робітників та інші структурні показники чисельного складу підприємства.

Показники продуктивності праці характеризують якісний бік використання робочої сили на підприємстві. Більше того, продуктивність праці прийнято за один із найважливіших узагальнюючих показників діяльності кожного підприємства.

Продуктивність праці визначається двома показниками:

- 1) Кількістю продукції, випущеної за одиницю робочого часу.
- 2) Кількістю часу, витраченого на виготовлення одного виробу (трудомісткість продукції).

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

4. Аналіз впливу трудових факторів на виконання програми випуску продукції. Підрахунок резервів збільшення обсягу продукції за рахунок факторів праці

Успішне виконання підприємствами планів і державних замовлень з виробництва, відвантаження та реалізації продукції залежить від багатьох факторів, які можна згрупувати у три великі групи:

1. Фактори живої праці.
2. Фактори засобів праці.
3. Фактори предметів праці.

Результати господарської діяльності підприємств передусім визначаються забезпеченістю та ефективністю використання живої праці – найактивнішого

фактора процесу виробництва. Тому аналіз використання трудових ресурсів є одним з напрямів економічної роботи на підприємстві, мета якого – виявити резерви підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення його обсягу при кращому використанні трудових ресурсів.

Тема 6.2. Аналіз основних засобів

Програмна анотація

1. Значення, завдання аналізу, джерела інформації.
2. Аналіз показників складу, структури, технічного стану основних засобів.
3. Аналіз використання основних засобів.
4. Аналіз фондів віддачі.
5. Аналіз використання виробничого устаткування та виявлення резервів зростання випуску продукції.
6. Аналіз стану і динаміки основних виробничих засобів підприємства.

Опорний конспект лекції

1. Значення, завдання аналізу, джерела інформації

Мета аналізу основних засобів (ОЗ) полягає у визначенні ступеня забезпеченості ОЗ за умови найінтенсивнішого їх використання та пошуку резервів підвищення фондів віддачі.

Значення аналізу ОЗ: виявлення резервів підвищення віддачі ОЗ і збільшення обсягу продукції.

Завдання аналізу:

- аналіз обсягу і структури ОЗ;
- вивчення складу і динаміки ОЗ;
- оцінка технічного стану устаткування, темпів, форм і методів їх оновлення;
- аналіз узагальнюючих показників ефективності використання ОЗ;
- виявлення резервів більш ефективного використання ОЗ і шляхів їх мобілізації.

Джерелами інформації є паспорт підприємства, план економічного і соціального розвитку, план технічного розвитку, баланс (форма №1), звіт про

власний капітал (форма №4), звіт підприємства з продукції, звіт про наявність та рух ОЗ, амортизацію (знос) (форма №11ОЗ), дані інвентаризації, інвентарні картки обліку ОЗ.

2. Аналіз показників складу, структури, технічного стану основних засобів

Аналіз ОЗ починається із визначення забезпеченості підприємства ОЗ. Для цього слід з'ясувати чи достатньо у підприємства ОЗ, яка їхня динаміка, склад, структура, технічний стан, який є рівень виробництва та його організація.

Важливе значення для аналізу мають показники структури ОЗ. Насамперед аналізують *розподіл ОЗ* підприємства на:

- 1) основні виробничі засоби головного виду діяльності;
- 2) основні виробничі засоби інших видів діяльності;
- 3) засоби невиробничого призначення.

Зміна обсягу ОЗ обумовлюється надходженням та вибуттям ОЗ. Аналізуючи ОЗ, треба брати до уваги те, що збільшення обсягу товарної продукції залежить від частки в цих засобах нових, вдосконалених засобів праці.

Аналіз повинен розкрити причини вибуття ОЗ як щодо всього їх складу, так і за окремими її видами.

Далі необхідно проаналізувати *технічний стан ОЗ*, для цього розраховуються: коефіцієнти зносу ОЗ, придатності ОЗ, оновлення ОЗ та вибуття ОЗ.

Технічний стан устаткування визначається за його віковим складом.

Середній вік устаткування визначається за формулою:

$$B = \frac{\sum B_i \cdot ПВ}{100},$$

де B_i – середина вікового інтервалу устаткування по кожній групі;

ПВ – питома вага кожної групи за видом устаткування.

3. Аналіз використання основних засобів

Усі показники використання основних засобів зазвичай поділяють на дві групи:

- 1) показники екстенсивного використання;
- 2) показники інтенсивного використання.

Показники першої групи характеризують роботу устаткування за часом або за кількістю (охопленням).

Показники другої групи пов'язані з його виробітком, тобто визначають рівень використання потужності. Останні показники обов'язково мають одиниці виміру.

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

4. Аналіз фондівддачі

Особливу увагу завжди звертають на розрахунки та аналіз таких показників:

фондовіддача — виробництво продукції на 1 гривню основних засобів:

$$\text{ФВ} = \text{ОП} : \text{Ф},$$

де ОП — обсяг продукції, грн.;

Ф — середньорічна вартість основних виробничих засобів, грн.;

фондомісткість — скільки в середньому (за вартістю) використовується на підприємстві основних виробничих засобів для випуску продукції вартістю в 1 гривню.

Фондовіддача є одним з основних факторів, які визначають обсяг продукції підприємства, тому необхідно проаналізувати, які фактори, у свою чергу, впливають на неї. Вплив факторів можна відобразити за допомогою структурно-логічної схеми:



Рис. 6.2.1. Структурно-логічна схема факторів, що впливають на фондівдачу

5. Аналіз використання виробничого устаткування та виявлення резервів зростання випуску продукції

При аналізі використання устаткування необхідно перевірити забезпеченість підприємства устаткуванням та повноту його використання.

Устаткування поділяють на:

- **наявне** – все устаткування, яке є на підприємстві і стоїть на балансі, незалежно від того, в якому стані і де воно знаходиться;
- **встановлене** – змонтоване і підготовлене до роботи, що знаходиться в цехах;
- **діюче** – все фактично працююче устаткування, незалежно від часу його роботи.

6. Аналіз стану і динаміки основних виробничих засобів підприємства

Основні засоби служать матеріально-технічною базою виробництва, фундаментом його вдосконалення і розвитку. Цей процес відбувається як шляхом нарощування потенціалу основних фондів (*екстенсивно*), так і через підвищення ефективності їх використання (*інтенсивно*).

Для підвищення ефективності виробництва темпи зростання активної частини основних фондів мають випереджати темпи зростання пасивної їх частини, а зростання кількості машин і обладнання — темпи зростання інших видів активної частини основних засобів.

Методом порівняння звітних даних, які показують вартість основних засобів до загальної вартості, визначається їх структура. Порівнюванням структури основних засобів на початок і кінець звітного періоду можна виявити динаміку її змін і відхилень.

Для аналізу динаміки використовують коефіцієнти оновлення і вибуття. Ці коефіцієнти визначають за всіма основними засобами.

Коефіцієнт оновлення відображає інтенсивність введення в дію нових основних засобів. Його визначають шляхом співвідношення вартості засобів, що надійшли за аналізований період до їх загальної вартості на кінець року.

$$K_{\text{он}} = \text{ОЗ}_{\text{о}} / \text{ОЗ}_{\text{к.}}$$

Коефіцієнт вибуття відображає ступінь інтенсивності вибуття засобів з виробництва. Його визначають як співвідношення вартості основних засобів, що вибули за певний період, до вартості основних засобів на початок періоду.

$$K_{\text{виб}} = \text{ОЗ}_{\text{в}} / \text{ОЗ}_{\text{п.}}$$

Проаналізувавши динаміку та структуру основних засобів, необхідно розглянути технічний стан засобів, що від нього також значною мірою залежить збільшення випуску продукції.

Для характеристики технічного стану основних засобів використовують такі основні показники: коефіцієнт спрацювання (зносу), придатності, оновлення, вибуття та кілька інших (допоміжних) коефіцієнтів.

Коефіцієнт зносу характеризує ту частку вартості основних засобів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Його розраховують як співвідношення суми зносу основних засобів до первісної вартості основних засобів на початок періоду.

$$K_{\text{зн}} = \text{З} / \text{ОЗ}_{\text{п.}}$$

Визначають на початок та на кінець звітного періоду, а також вивчають його динаміку за кілька років.

Коефіцієнт придатності характеризує частку не перенесеної на створюваний продукт вартості. Його розраховують як співвідношення залишкової вартості основних засобів до початкової вартості основних засобів.

$$K_{\text{прид}} = \text{ОЗ}_{\text{з}} / \text{ОЗ}_{\text{п.}}$$

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

Тема 6.3. Аналіз матеріальних ресурсів

Програмна анотація

1. Завдання аналізу та джерела інформації.
2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання.
3. Аналіз показників використання матеріальних ресурсів. Оцінка динаміки матеріаломісткості продукції.

Опорний конспект лекції

1. Завдання аналізу та джерела інформації

Мета аналізу матеріальних ресурсів (МР): виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок кращого використання МР.

Завдання аналізу МР:

- вивчення строків, умов поставок та порядку розрахунку за укладеними договорами;
- аналіз ефективності використання МР;
- аналіз якості, ритмічності та комплектності поставки;

- виявлення резервів економії МР;
- впровадження виявлених резервів.

Джерела інформації:

- 1) планові дані, які використовуються для аналізу (договори);
- 2) облікові дані (товарно-транспортні накладні);
- 3) нормативно – довідкові дані (П(С)БО№9, Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, технічна та технологічна документація, інформація, яка отримана в результаті маркетингових досліджень).

2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та ефективності їх використання

Обов’язковою умовою стійкого виробничого процесу є своєчасне і повне забезпечення його необхідними матеріальними ресурсами.

Витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, інших предметів праці займають найбільшу питому вагу серед поточних витрат на виробництво у більшості галузей виробничої сфери. Від того, як на підприємстві здійснюється процес матеріально-технічного постачання і контроль за дотриманням режиму економії у кожному підрозділі, на кожному робочому місці, значною мірою залежать найважливіші показники роботи підприємства — обсяг виробництва, його рентабельність.

Аналіз стану забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами починається з перевірки розрахунків потреби в них на виробництво і реалізацію продукції та на інші цілі. Далі аналізують, наскільки в цілому підприємство забезпечене необхідними основними та допоміжними матеріалами, комплектуючими виробами, паливом, електричною енергією тощо. Слід з’ясувати причини і визначити винних осіб, якщо за будь-якими позиціями викривалися факти недопостачання, які шкодили процесу виробництва.

Після цього аналізують якість придбаних матеріалів, комплектність і дотримання, передбачених угодами, термінів постачання та ритму.

Потреба в матеріалах визначається за формулою:

$$M = \sum_{i=1}^n \Pi_{B_i} \cdot H_i ,$$

де Π_{B_i} – річна норма випуску кожного виду продукції,

H_i – норма витрачання матеріалів на 1-цю продукції,

n – кількість продукції.

3. Аналіз показників використання матеріальних ресурсів. Оцінка динаміки матеріаломісткості продукції

Недоліки у постачанні, зменшення обсягів матеріалів у поточних запасах можуть до певної міри компенсуватися економією їх у процесі виробництва. І навпаки, перевитрати матеріальних ресурсів та їх використання не за прямим призначенням спричиняють невиконання плану виробництва продукції при загальному задовільному матеріальному постачанні.

Аналіз використання матеріалів здійснюється за допомогою узагальнюючих показників *матеріаломісткості* або оберненого до неї показника *матеріаловіддачі*.

Матеріаломісткість продукції є вартісним показником, який відображає рівень матеріальних витрат на кожну гривню товарної продукції та розраховується як відношення суми всіх матеріальних витрат до вартості товарної продукції.

$$M_m = \frac{\Sigma(K \cdot H^n \cdot Ц^n)}{\Sigma(K \cdot Ц_r)} .$$

де K — обсяг випуску продукції (в одиницях);

H^n — норма витрачання n -матеріалу на одиницю продукції (у натуральних вимірниках);

$Ц^n$ — ціна одиниці n -виду матеріалу за період, що його аналізують, грн.;

$Ц_r$ — відпускна ціна одиниці продукції, грн.

Матеріаловіддача продукції характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів та розраховується як відношення вартості товарної продукції до суми матеріальних витрат:

$$M_b = \frac{1}{M_m} = \frac{\Sigma(K \cdot \Pi_t)}{\Sigma(K \cdot H^n \cdot \Pi^n)}.$$

Ці показники можна розрахувати в цілому по всій товарній продукції, а також по окремих výroбах. Слід вивчити зміну цього показника в динаміці та порівняно з іншими підприємствами, врахувати галузеві особливості формування витрат і сконцентрувати увагу на з'ясуванні причин зміни цих показників і можливих резервів економії. У процесі аналізу використовують як допоміжні показники рівня відходів і браку продукції, коефіцієнт корисного використання сировини, норми витрат матеріалів, палива, енергії на окремі вироби.

Досліджуючи зміну норм витрат матеріальних ресурсів, слід урахувати, що **головні причини**, які зумовлюють поступове їх зниження, такі:

- конструктивне поліпшення виробів, у тому числі спрощення;
- удосконалення технології виробництва;
- повторне використання відходів виробництва;
- коригування рецептур;
- зменшення частки кінцевого браку продукції;
- зміна якості споживаних матеріалів (сировини), а також вироблюваної продукції;
- інші.

Під час аналізу слід оцінити обґрунтованість самих норм, своєчасність їх перегляду. Сучасне нормативне господарство — важлива умова для ощадливого використання ресурсів. Тому прискіпливий аналіз якості норм і засад їх формування допомагає запобігти зайвим витратам ресурсів і тим самим істотно поліпшує ефективність роботи підприємства.

При проведенні аналізу дуже часто виявляються факти заміни матеріалів, випадки, коли деякі допоміжні матеріали зовсім не використовуються. Причинами цих явищ можуть бути нестача цих матеріалів, суттєвий брак часу в процесі виробництва, прагнення до здешевлення виробництва. Такі заміни

найчастіше завдають шкоди виробництву, наприклад погіршують якість виробів і репутацію фірми.

Тема 6.4. Аналіз організаційно-технічного рівня виробництва

Програмна анотація

1. Завдання і джерела аналізу.
2. Аналіз організаційно-технічного рівня виробничого процесу.
3. Аналіз рівня управління.

Опорний конспект лекції

1. Завдання і джерела аналізу

Кожне підприємство повинне постійно підвищувати організаційно-технічний рівень виробництва, бо без цього неможливе його виживання і вихід на світовий ринок. Без застосування досягнень науки і техніки, прогресивної технології не може бути мови про високу якість продукції і зростання прибутку.

Метою аналізу технічного рівня виробництва є оцінка темпів технічного прогресу і пов'язаного з ним зростання продуктивності праці, впровадження нової техніки і визначення її ефективності.

Основні завдання аналізу:

- оцінка досягнутого організаційно-технічного рівня;
- визначення темпів його зміни і впливу на ефективність господарювання;
- виявлення можливостей і шляхів його подальшого зростання з метою підвищення ефективності виробництва.

Використовуючи досягнення НТП, підприємства знижують виробничі витрати і вивільнюють матеріальні, трудові та фінансові ресурси.

Найважливішим результатом організаційно-технічного рівня виробництва є якість продукції.

Основними завданнями поглибленого аналізу якості продукції є:

- оцінка досягнутого рівня якості продукції;
- аналіз витрат на підтримання якості продукції;

- виявлення дефектів і невідповідності виробленої продукції стандартам.

Для оцінки технічного рівня та якості продукції використовуються такі **показники**:

- питома вага продукції, яка освоєна виробництвом вперше;
- питома вага застарілої продукції, що підлягає зняттю з виробництва.

Джерелами інформації для аналізу є дані статистичних звітів.

2. Аналіз організаційно-технічного рівня виробничого процесу

Організаційно-технічний рівень виробництва характеризується системою показників:

I. Аналіз рівня техніки: починають визначенням вікового складу устаткування, ступеня його оновлення і зношеності. *Показниками технічного рівня виробництва є:*

- коефіцієнт зносу ОЗ;
- коефіцієнт оновлення ОЗ;
- фондо- і технічна озброєність;
- машино-, трудо- і матеріаломісткість виробництва.

Для характеристики рівня техніки використовують **показники механізації**:

- коефіцієнт механізації робіт – (відношення обсягу продукції або робіт, виконаних механізованим способом, до загального їх обсягу);
- коефіцієнт механізації праці – (відношення робочого часу, витраченого на механізовані роботи, до всього відпрацьованого часу на даний обсяг продукції або робіт);
- коефіцієнт механізації за трудомісткістю – (відношення коефіцієнта механізації праці до коефіцієнта механізації робіт).

II. Аналіз рівня технології проводять у *послідовності*:

- 1) оцінка основних показників рівня технології з метою визначення ступеня її економічності;

- 2) виявлення технічних і організаційних факторів, які зумовили даний рівень технології;
- 3) розробка основних напрямів вдосконалення технології виробництва.

Основними показниками є:

- 1) питома вага продукції, виробленої за прогресивною технологією у загальному обсязі продукції;
- 2) питома вага робіт, виконаних за прогресивною технологією.

Для визначення **рівня технологічної оснащеності** розраховують **коефіцієнт технологічної оснащеності** – як відношення кількості детале-операцій, виконаних з використанням спеціальних інструментів, до загальної кількості всіх детале-операцій.

Ефективність вдосконалення технології виявляється у зниженні трудової, матеріаломісткості і технологічної собівартості продукції.

Для оцінки **рівня технології** вивчають норми часу і коефіцієнти використання матеріалів по виробах, деталях.

III. Аналіз організаційного рівня виробництва. При аналізі застосовують такі **показники:**

- коефіцієнт неперервності виробництва – (відношення середньої тривалості технологічного циклу до загальної тривалості виробничого циклу);
- коефіцієнт поточності – (відношення трудомісткості деталей, що обробляються на поточних лініях до загальної трудомісткості виробничої одиниці);
- коефіцієнт спеціалізації – (питома вага продукції, що відповідає виробничому профілю підприємства у загальному обсязі випуску продукції).

Чим вищий рівень показників, тим вищий організаційний рівень виробництва, що сприяє поліпшенню економічних результатів діяльності підприємства.

3. Аналіз рівня управління

Мета аналізу – виявлення можливості вдосконалення управління, економії витрат на утримання персоналу управління.

Аналіз рівня управління здійснюється з допомогою **показників**, що характеризують:

- кількість виробничих одиниць;
- обсяг продукції, яка виготовляється на 1 виробничу одиницю;
- технічну оснащеність управлінської праці.

До найбільш **узагальнюючих показників** рівня управління належать:

- ступінь використання ЕОМ в управлінні;
- ланковість управління;
- кількість структурних підрозділів одного рівня.

Технічну озброєність працівників управління визначають діленням вартості технічних засобів управління праці на кількість працівників управління.

Ступінь автоматизації управління праці обчислюють відношенням обсягу робіт (в людино-годинах), виконаних з використанням технічних засобів до загального обсягу управлінських робіт.

Для **оцінки ефективності управління** визначають показники обсягу продукції та ОЗ, що припадають на одного працівника управління.

Під час аналізу виконання планів соціального розвитку перевіряють чи виконуються плани підвищення кваліфікаційного рівня робочої сили, як організовано працю, відпочинок.

У процесі аналізу необхідно проаналізувати виконання кожного заходу, спрямованого на вдосконалення управління, а також визначити його фактичну ефективність, що може бути виражена у зниженні матеріальних та інших витрат або зростанні продуктивності праці.

Тема 7. Аналіз витрат на виробництво продукції

Програмна анотація

1. Оцінка собівартості продукції за узагальнюючими показниками.
2. Аналіз матеріальних витрат та витрат на заробітну плату.
3. Аналіз витрат на утримання та експлуатацію устаткування та загальновиробничих витрат.

Опорний конспект лекції

1. Оцінка собівартості продукції за узагальнюючими показниками

Собівартість продукції – це поточні затрати підприємства на виробництво продукції та її реалізацію, виражені в грошовій формі.

У господарській практиці підприємства прогнозують і розраховують такі основні показники собівартості:

- повна собівартість товарної продукції;
- витрати на 1 гривню товарної продукції;
- собівартість одиниці виробів.

Застосовують два види економічного групування витрат:

1. За економічними елементами (затрати за елементами – це витрати звітного періоду як на готові вироби, так і на незавершене виробництво. Таке групування показує, що витрачено на випуск продукції).
2. За калькуляційними статтями собівартості.

При аналізі витрат на виробництво їх доцільно згрупувати таким чином:

- витрати на засоби праці (амортизацію основних фондів);
- витрати на предмети праці (матеріальні витрати);
- витрати на оплату праці.

На першому етапі аналізу собівартості продукції необхідно дати загальну оцінку роботи підприємства щодо зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції за аналізований період. Така оцінка найповніше може бути відображена через систему показників, серед яких першорядне значення має показник ***витрат підприємства на одну гривню виробленої товарної продукції***.

$$B_c = \frac{C}{T},$$

де B_r – витрати на 1 гривню товарної продукції;

C – повна собівартість виробленої товарної продукції;

T – вартість виробленої товарної продукції в оптових цінах.

Такий показник характеризує роботу підприємства у напрямку зниження собівартості продукції, що випускається.

При аналізі витрат на 1 гривню товарної продукції фактичні витрати звітного року порівнюють з плановими, виявляють відхилення і розраховують вплив на нього таких факторів:

- структури товарної продукції;
- цін на сировину, матеріали та продукції підприємства;
- собівартості одиниці продукції.

Загальна оцінка собівартості за елементами витрат та калькуляційними статтями дає змогу зорієнтуватися в стані аналізованих показників і поглибити аналіз вивчення тих статей, з яких допущено перевитрати з метою пошуку резервів економії витрат на виробництво.

2. Аналіз матеріальних витрат та витрат на заробітну плату

Матеріальні витрати в багатьох галузях народного господарства займають найбільшу питому вагу у собівартості продукції. Тому аналіз саме цих витрат дає можливість виявити значні резерви зниження собівартості продукції.

Аналіз матеріальних витрат полягає в порівнянні фактичного обсягу їх з плановим чи базовим і в обчисленні дії окремих факторів на виявлені відхилення.

Завжди слід виявляти вплив двох таких факторів:

- фактор “норм” – зміна питомих витрат сировини й матеріалів на одиницю продукції;
- фактор “цін” – зміна собівартості заготівлі одиниці сировини та матеріалів.

Перший фактор залежить від причин, пов'язаних із виконанням плану технічного розвитку в заходах, спрямованих на зниження норм витрачання.

Другий – від зміни купівельних цін з урахуванням всіх доплат і знижок, транспортних та заготівельних витрат.

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

У більшості галузей промисловості ***витрати на оплату праці*** мають меншу питому вагу в собівартості продукції, ніж матеріальні витрати. Проте загальновідомо, що одним із найважливіших джерел зниження собівартості продукції є більш швидке зростання продуктивності праці порівняно із середньою оплатою праці. Тому аналізу витрат на оплату праці слід завжди приділяти увагу в першу чергу.

Аналіз використання коштів на оплату праці проводиться способом зіставлення фактично нарахованої заробітної плати нарастаючим підсумком з початку року (за місяць, квартал, рік) з плановою в цілому по підприємству (за категоріями і групами персоналу, а також цехами, дільницями, бригадами).

Оплату праці аналізують за двома напрямками:

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

Аналіз виконання фонду оплати праці розпочинають з визначення абсолютного відхилення від планового фонду або фактичного відхилення за базовий період. Після цього досліджують причини такого відхилення, виявляючи вплив двох факторів:

- зміни середньооблікової чисельності (кількісний фактор);
- зміни середньої заробітної плати (якісний фактор).

Середньомісячна заробітна плата, у свою чергу, залежить від дії таких факторів:

- кількості робочих днів у періоді;
- тривалості робочого дня (зміни);
- середньогодинної оплати.

Під час аналізу складу фонду заробітної плати робітників потрібно встановити співвідношення між різними видами оплати праці (погодинна, відрядна та ін.), а також виявити непродуктивні витрати. Серед останніх найбільш відомі такі:

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

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

Зменшення непродуктивних виплат заробітної плати зовсім не суперечить підвищенню основних тарифних розцінок і погодинної плати, особливо коли спостерігається зростання продуктивності праці. Взагалі, на сучасному етапі підвищення рівня заробітної плати – надзвичайно важливий економічний і соціальний фактор, проте він залежить не лише від продуктивності праці, а й мусить тісно узгоджуватися з фінансовим станом підприємства.

3. Аналіз витрат на утримання та експлуатацію устаткування та загальновиробничих витрат

Витрати на обслуговування виробництва та управління ведуться за статтею “Загальновиробничі витрати”, у якій виокремлюють: витрати на утримання й експлуатацію обладнання та цехові витрати.

Аналізуючи витрати на обслуговування виробництва, необхідно враховувати комплексний характер формування цих витрат, об'єднання в їхньому складі різних за зв'язком із обсягом виробництва витрат, особливості їх включення в собівартість товарної і окремих видів продукції.

У процесі аналізу вивчають динаміку і напрямки зміни витрат на обслуговування, виконання кошторису з кожного виду витрат, визначають відхилення від кошторису і причини відхилень, підраховують непродуктивні

витрати, перевіряють обґрунтованість розподілу витрат між товарною продукцією і розробляють заходи для використання резервів.

Динаміку витрат аналізують, зіставляючи фактичні та планові витрати в абсолютній сумі і на одну гривню обсягу виробництва продукції за кожним видом витрат протягом кількох звітних періодів. Для перевірки обґрунтованості зміни динаміки витрат залежно від зміни обсягу виробництва і визначення економії або перевитрати під впливом цього фактора необхідно визначити частку умовно-постійних і змінних витрат.

У складі витрат на обслуговування виробництва та управління найбільшу питому вагу мають витрати на утримання та експлуатацію обладнання.

Для виявлення економії або перевитрат фактичні витрати за кожною статтею порівнюють із плановими. Умовно-змінні витрати порівнюють з фактичними в динаміці за кілька звітних періодів і в такий спосіб, оцінюють динаміку зміни витрат, абсолютну й відносну економію або перевитрату, виявляють резерви зниження витрат.

Цехові комплексні статті витрат відносять до умовно-постійних. Аналіз цих статей проводиться порівнянням витрат у звітному році з торішніми плановими і фактичними витратами. При цьому виявляють відхилення за кожною статтею, визначають непродуктивні витрати та перевіряють обґрунтованість кошторису витрат.

Перевитрати за названими вище статтями, спричинені додатковими дослідженнями, винаходами, експериментами, посиленням охорони і безпеки праці, є цілком виправданими, тому що вони, як правило, перекриваються додатковою ефективністю господарювання.

До непродуктивних витрат відносять збитки від простоїв, недостачі, втрати від псування матеріальних цінностей і виробів у незавершеному виробництві, втрати від невикористаних деталей, вузлів, технологічного оснащення та інші непродуктивні витрати.

Непродуктивні витрати свідчать про недоліки в організації управління і є наслідком перебоїв у постачанні сировиною, матеріалами, покупними

виробами, енергією, водою, інструментами, понадпланових простоїв обладнання, незабезпеченості складськими приміщеннями. Непродуктивні витрати виключають із загальної суми, плануючи витрати на майбутній період.

Тема 8. Аналіз фінансових результатів і рентабельності

Програмна анотація

1. Суть поняття “фінансовий результат діяльності підприємства”.
2. Аналіз валового прибутку.
3. Аналіз чистого прибутку.
4. Аналіз розподілу прибутку.
5. Аналіз показників рентабельності.

Опорний конспект лекції

1. Суть поняття “фінансовий результат діяльності підприємства”

Фінансовим підсумком господарської діяльності будь-якого підприємства є його прибутковість, що характеризується абсолютними і відносними показниками.

Абсолютним показником прибутковості є сума **прибутку**.

Відносний показник прибутковості – це рівень **рентабельності**.

Прибуток – один з основних господарських показників роботи підприємства. За його допомогою визначаються рівень рентабельності, тобто прибутковість, ефективність функціонування підприємства.

Згідно з П(С)БО №3 “Звіт про фінансові результати”, узагальненим фінансовим показником діяльності підприємства є сума його прибутку (прибуток від звичайної діяльності до оподаткування). До введення міжнародних стандартів це був **балансовий прибуток**.

Розрізняють кілька видів прибутку:

1. Валовий прибуток – різниця між сумою чистого доходу (виручки) від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції.
2. Фінансові результати від операційної діяльності.
3. Фінансові результати від звичайної діяльності (до оподаткування і після нього).

4. Чистий прибуток (збиток).

Завдання аналізу

- оцінка виконання плану з прибутку у цілому і за окремими видами прибутків і збитків;
- вивчення динаміки фінансових результатів за ряд років;
- визначення впливу основних факторів на зміну суми прибутку від реалізації товарної продукції;
- оцінка рівня рентабельності продукції на підприємстві;
- обчислення резервів зростання прибутку і рентабельності.

2. Аналіз валового прибутку

Валовий прибуток – це різниця між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

Аналіз виконання плану з прибутку від реалізації товарної продукції починається з аналізу динаміки зміни валового прибутку за ряд років, а також з розрахунку впливу основних факторів. Для цього необхідно взяти вихідні дані з форми №2 за звітний рік, відповідну інформацію за попередній рік, а також відомості про зміну обсягів реалізації (виробництва) в натуральних показниках або незмінних цінах.

На формування валового прибутку впливають:

- обсяг реалізації товарної продукції;
- зміна цін (на готову продукцію, на сировину, матеріали, енергію тощо);
- собівартість продукції та асортиментно-структурні зрушення.

3. Аналіз чистого прибутку

Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства характеризує його **чистий прибуток**.

Під час аналізу досліджують склад, структуру, динаміку чистого прибутку за ряд років та порівняно з плановими даними. З'ясовують можливості подальшого збільшення чистого прибутку за рахунок зменшення збитків від іншої діяльності.

Для цього необхідно вивчити причини виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, втрат від операційної курсової різниці, визнання штрафів, пені, неустойок тощо. З'ясувавши причини їх виникнення і виявивши винних, треба розробити конкретні заходи щодо їх зменшення.

Аналізуючи фінансові результати, пов'язані з надзвичайними ситуаціями (збитки), необхідно чітко розрізняти, де були справжні стихійні лиха, а де – звичайна безгосподарність. Тому ці збитки за своєю суттю є не що інше, як резерв збільшення прибутку. Так само можна розглядати такі збитки, як:

- збитки від ліквідації основних засобів;
- збитки від операції з цінними паперами;
- списання заборгованості, термін позовної давності якої минув тощо.

Отже, з'ясувавши причини виникнення їх і винних у цьому, треба розробити конкретні заходи щодо зменшення таких витрат.

4. Аналіз розподілу прибутку

Прибуток, отриманий підприємством від усіх видів діяльності *підлягає розподілу* між державою та безпосередньо самим підприємством. Держава привласнює частину прибутку у вигляді податків, штрафів, пені, які вносяться до бюджету, та інші обов'язкові платежі.

Якщо підприємство ВАТ, ПАТ або ЗАТ, то на частину прибутку претендує ще одна сторона – акціонери.

Згідно з діючим законодавством, на підприємствах можуть створюватися різноманітні *фонди і резерви*, причому у деяких випадках це поставлено за обов'язок (Резервний (страховий) фонд).

На *державних підприємствах* чистий прибуток, як правило, використовують на розвиток виробництва, придбання основних засобів, на виплату премій тощо.

Під час аналізу розподілу прибутку оцінюється правильність виявлення величини прибутку, що підлягає розподілу; виявляються причини фактичного використання прибутку від планових параметрів, їх причини і наслідки;

контролюються зобов'язання перед бюджетом щодо відрахувань від прибутку; оцінюється правильне використання пільг (якщо вони є) тощо.

5. Аналіз показників рентабельності

Щоб зробити висновок про ефективність роботи підприємства, одержаний прибуток необхідно порівняти зі здійсненими витратами.

Співвідношення прибутку з поточними витратами характеризує таке поняття, як **рентабельність**. Вона означає прибутковість, або дохідність, виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих видів її (Який прибуток одержує підприємство на кожну гривню вкладеного капіталу).

Рентабельність – це рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.

Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до всього авансованого капіталу (суми всіх активів).

$$P_K = \frac{\Pi(\epsilon)}{\sum K_a}$$

де P_K – рентабельність виробництва;

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

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

До **показників рентабельності** продукції відносять:

- 1) рентабельність окремих виробів — розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу;
- 2) рентабельність реалізованої продукції — розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції;
- 3) рентабельність виробництва — розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

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

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

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів, деякі з них показано на малюнку.

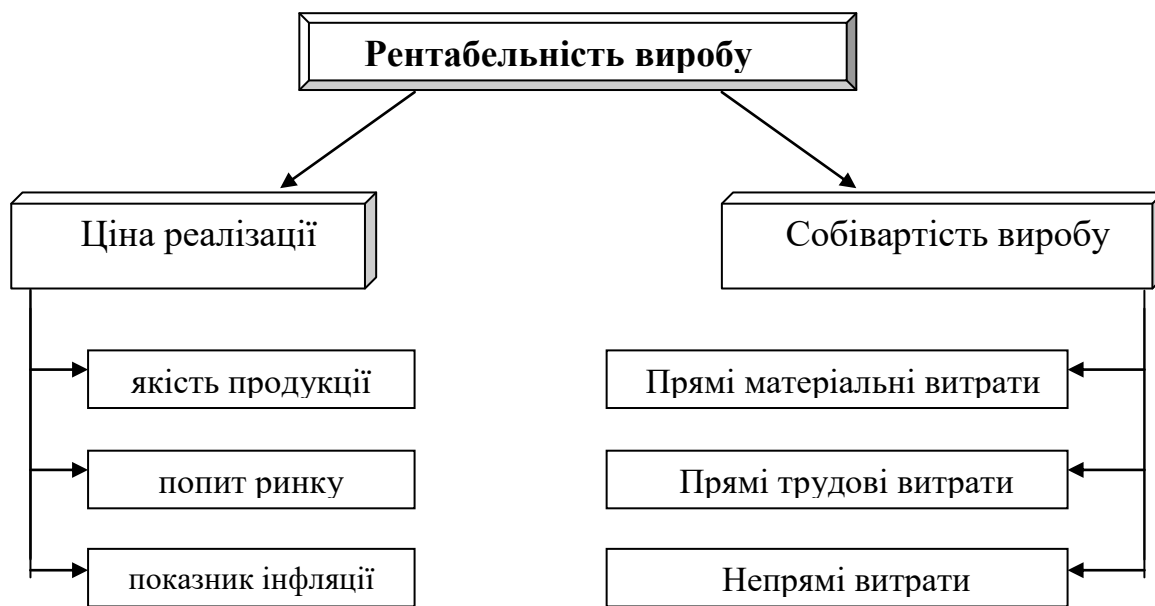


Рис. 8.1. Структурна схема рентабельності одиниці виробу

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

Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, враховуючи **вплив таких факторів:**

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

Аналіз рентабельності здійснюється порівнянням фактичних даних з розрахунковими (плановими) і даними минулого звітного періоду, в результаті

його виявляється відхилення і визначається вплив чинників на зміну рентабельності.

Під час аналізу виробів їх доцільно *згрупувати за ознакою*:

- 1) рентабельна чи нерентабельна продукція;
- 2) рівень рентабельності:
 - вироби з низькою рентабельністю;
 - вироби з середньою (нормальною) рентабельністю;
 - вироби високорентабельні;
- 3) ступінь та напрям зміни рентабельності порівняно з попереднім періодом:
 - рентабельність зросла;
 - рентабельність суттєво не змінилася;
 - рентабельність знизилась.

По кожній групі визначають кількість видів, розраховують їх питому вагу в загальній кількості та в обсязі реалізованої продукції. Визначають, чи є серед нерентабельних виробів які, що входять до складу найважливіших видів продукції, чи є нові перспективні вироби.

Тема 9. Аналіз фінансового стану підприємства

Програмна анотація

1. Оцінка структури балансу та порівняльного аналітичного балансу.
2. Аналіз майна підприємства.
3. Оцінка фінансової стійкості підприємства.
4. Аналіз ліквідності (платоспроможність) балансу.
5. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості.
6. Аналіз оборотності оборотних активів.

Опорний конспект лекції

1. Оцінка структури балансу та порівняльного аналітичного балансу

Аналіз балансу починається з визначення зміни суми валюти балансу, а також побудови балансу в агрегатованому вигляді, тобто побудови балансу за основними розділами і деякими важливими групами статей.

На першому етапі аналізу проводять порівняння валюти балансу на кінець звітного періоду з початком періоду. Таке зіставлення дає змогу визначити загальний напрям зміни руху суми балансу. Збільшення суми балансу – явище позитивне, зменшення – негативне.

Найбільш повну і глибоку інформацію про фінансовий стан та його динаміку можна одержати за допомогою побудови на базі балансу спеціального порівняльного аналітичного балансу.

Порівняльний аналітичний баланс – це спеціальна таблиця, яка будується на основі бухгалтерського балансу шляхом доповнення його показниками структури та динаміки. Це дає загальну картину всіх змін в абсолютних і порівняльних величинах статей і груп. Аналітичні таблиці по активу й пасиву балансу складаються окремо. В них зліва направо вказується: розділи та статті активу (пасиву); абсолютні величини статей на початок і кінець звітного періоду; питома вага величини статей у підсумку балансу на початок і кінець звітного періоду; зміни в абсолютних величинах змінна питома вага величини статей.

Актив (пасив) порівняльного аналітичного балансу

Статті балансу	Код рядків	Абсолютні величини, грн.		Питома вага, %		Зміни			
		На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	В абсолютних величинах	У питомій вазі	У % до величини на початок періоду	У % до змін підсумку балансу
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

2. Аналіз майна підприємства

Стабільність фінансового стану підприємства залежить від правильності та доцільності вкладення фінансових ресурсів у активи. Тому для його оцінки необхідно вивчити, передусім, склад, структуру майна та джерел його утворення, а також причини зміни складу майна і джерел утворення. Особливу увагу при цьому приділяють вивченню причин, які негативно впливають на фінансовий стан підприємства.

На першому етапі аналізу визначають вартість усього майна підприємства і сума джерел утворення цього майна. Далі визначається відхилення за кожним видом майна і джерел його утворення через порівняння даних на кінець і початок звітного періоду. Для вивчення структурних змін необхідно визначити питому вагу кожного виду майна в загальній валюті балансу і вивчити причини змін структури майна і джерел його утворення.

На другому етапі аналізу оцінюють виробничий потенціал (основні засоби, виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів). Визначається наявність, динаміка і питома вага виробничих активів у загальній вартості майна; наявність динаміку і питому вагу основних засобів у реальній вартості майна; коефіцієнт зносу основних засобів.

На третьому етапі аналізу здійснюють аналіз складу і динаміки мобільних (оборотних) коштів.

3. Оцінка фінансової стійкості підприємства

Фінансова стійкість підприємства формується насамперед під впливом рентабельності його діяльності.

Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишки та нестатки джерел засобів для формування оборотних активів, що розраховується як різниця величини джерел засобів і відповідної величини запасів і витрат. Загальна величина запасів і витрат підприємства дорівнює підсумку розділу II активу балансу.

Під час аналізу використовують декілька показників, що відображають різний ступінь охоплення засобів, показаних у балансі.

1. Наявність власних оборотних засобів:

$$OZ_{вл} = D_{влк} - A_{н} ,$$

де $OZ_{вл}$ — власні оборотні засоби;

$D_{влк}$ — джерела власного капіталу (розділ I пасиву балансу);

$A_{н}$ — необоротні активи (розділ I активу балансу).

2. Наявність власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат:

$$OZ_{влд} = (D_{влк} + D_{к}) - A_{н} ,$$

де $D_{к}$ — довгострокові зобов'язання.

3. Загальна величина головних джерел формування запасів і витрат:

$$OZ = (D_{влк} + D_{к} + K_{кр}) - A_{н} ,$$

де OZ — загальна величина джерел формування запасів і витрат;

$K_{кр}$ — короткострокові кредити і позикові засоби.

Кожний із наведених показників наявності джерел формування запасів і витрат має бути зменшений на суму іммобілізації оборотних активів.

Цим трьом показникам наявності формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування.

Це:

надлишок(+) або нестаток(-) власних оборотних засобів:

$$\Delta OZ_{вл} = OZ_{вл} - A_{о} ,$$

де $A_{о}$ — запаси і витрати;

надлишок(+) або нестаток(-) власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ_{влд} = OZ_{влд} - A_{о} ,$$

надлишок(+) або нестаток(-) загальної величини головних джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ = OZ - A_{о} .$$

Розрахунки трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дають змогу класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

При ідентифікації типу фінансової ситуації використовують тримірний показник.

Можливе визначення чотирьох типів фінансових ситуацій:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану, яка задається такими умовами:

$$\begin{cases} \Delta OZ_{\text{ВЛ}} \geq 0 \\ \Delta OZ_{\text{ВЛД}} \geq 0 \\ \Delta OZ \geq 0 \end{cases}.$$

Ця ситуація, якщо виразити її через тримірний показник, буде — 1, 1, 1.

2. Нормальна стійкість фінансового стану підприємства, яка гарантує його платоспроможність:

$$\begin{cases} \Delta OZ_{\text{ВЛ}} < 0 \\ \Delta OZ_{\text{ВЛД}} \geq 0 \\ \Delta OZ \geq 0 \end{cases}.$$

Ця ситуація — 0, 1, 1.

3. Нестійкий фінансовий стан пов'язаний з порушенням платоспроможності, за якої ще існує можливість установлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення оборотних засобів, а також додаткового залучення довгострокових кредитів і позикових засобів:

$$\begin{cases} \Delta OZ_{\text{ВЛ}} < 0 \\ \Delta OZ_{\text{ВЛД}} < 0 \\ \Delta OZ \geq 0 \end{cases}.$$

Ця ситуація — 0, 0, 1.

4. Кризовий фінансовий стан, при якому підприємство перебуває на межі банкрутства — грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення і дебіторська заборгованість підприємства не покривають його кредиторської заборгованості:

$$\begin{cases} \Delta OZ_{\text{вл}} < 0 \\ \Delta OZ_{\text{влд}} < 0 \\ \Delta OZ < 0 \end{cases}.$$

Ця ситуація — 0, 0, 0.

4. Аналіз ліквідності (платоспроможність) балансу

Платоспроможність підприємства — це його здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання.

Ліквідність балансу — це ступінь покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші повинен відповідати терміну погашення зобов'язань. Ліквідність балансу залежить від співвідношення різних за ліквідністю активів. Суттєвим при цьому є й терміни відповідних зобов'язань.

Залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові засоби, активи підприємства поділяють на такі групи:

- **найбільш ліквідні активи (A1)** — до них належать усі статті грошових засобів підприємства і короткострокові фінансові вкладення (надійні цінні папери);
- **швидко реалізовувані активи (A2)** — дебіторська заборгованість та інші оборотні активи;
- **повільно реалізовувані активи (A3)** — статті розділу II активу “Запаси”, а також статті з розділу III активу балансу;
- **важко реалізовувані активи (A4)** — статті розділу I активу “Основні засоби і вкладення” за винятком статей, включених до попередньої групи.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати:

- **найбільш термінові зобов'язання (П1)** — до них належать короткострокова кредиторська заборгованість за розділом IV пасиву, а також поточні зобов'язання за розрахунками;
- **короткострокові пасиви (П2)** — короткострокові кредити та поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, — розділ IV пасиву, крім статей, включених до попередньої групи;

— **довгострокові пасиви (П3)** — довгострокові кредити і зобов'язання й суми в розділі II пасиву ”Забезпечення наступних витрат і платежів”;

— **постійні пасиви (П4)** — статті розділу I пасиву “Власний капітал”, розділ V пасиву “Доходи майбутніх періодів”. Для загального балансу активу і пасиву підсумки цієї групи зменшуються на суму іммобілізації оборотних засобів за статтями розділу II активу.

Для визначення ліквідності балансу треба зіставити підсумки наведених даних за активом і пасивом. Баланс вважається абсолютно ліквідним, коли має місце така ситуація:

$$\left\{ \begin{array}{l} A 1 \geq П 1 \\ A 2 \geq П 2 \\ A 3 \geq П 3 \\ A 4 \geq П 4 \end{array} \right. .$$

Зіставлення найбільш ліквідних засобів і швидко реалізовуваних активів з найбільш терміновими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дають змогу визначити *поточну* ліквідність. Порівняння повільно реалізовуваних активів з довгостроковими пасивами відображають *перспективну* ліквідність.

5. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості

Аналіз дебіторської заборгованості треба починати з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь збільшення або зменшення їх протягом звітного періоду.

Далі визначається невинуватна заборгованість і з'ясовуються причини її виникнення. Важливим завданням аналізу є визначення за даними пояснювальної записки або відомостей дати виникнення кожної суми заборгованості, що дає змогу встановити строки застарілості позову.

Необхідно відрізнити допустиму заборгованість від невинуватної.

Допустима дебіторська заборгованість — це заборгованість, яка виникла згідно із пред'явленими претензіями, і заборгованість підзвітних осіб.

До *невинуватної дебіторської заборгованості* належать: заборгованість конкретних осіб при нестачах, розтратах і крадіжках; заборгованість відділу

капітального будівництва внаслідок порушення фінансової дисципліни; нестатки і витрати від зіпсуття товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу в установленому порядку, а також уся прострочена заборгованість.

Треба також аналізувати заборгованість за окремими покупцями і строками виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дає можливість вживати заходів щодо усунення простроченої заборгованості. Інформація, одержана від такого аналізу, необхідна як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними щодо стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до нестійкості фінансового стану.

Кредиторська заборгованість показується в розділі IV пасиву балансу.

Аналіз кредиторської заборгованості треба починати з вивчення складу і структури кредиторської заборгованості за даними балансу.

При аналізі кредиторської заборгованості треба також визначити допустиму та невинуватену кредиторську заборгованість.

До *допустимої кредиторської заборгованості* відносять: заборгованість постачальникам за акцептовані платіжні вимоги; непрострочену заборгованість до бюджету.

До *невинуватеної кредиторської заборгованості* відносять: прострочену заборгованість постачальникам; прострочену заборгованість бюджету за податок на прибуток; позички, не погашені в строк, та інші внески.

Закінчується аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості порівняльною характеристикою їх. Для цього складається аналітична таблиця, в якій вказуються статті балансу та заборгованості (дебіторська та кредиторська) та розраховується перевищення заборгованості.

Результати такого аналізу можуть свідчити про таке:

— збільшення або зменшення дебіторської і кредиторської заборгованості можуть викликати негативні наслідки щодо фінансового стану підприємства;

- зменшення дебіторської заборгованості порівняно із кредиторською може бути результатом негативних стосунків з клієнтами;
- збільшення дебіторської заборгованості порівняно із кредиторською може бути результатом неплатоспроможності покупців.

Позитивно оцінюється перекриття дебіторською заборгованістю кредиторську заборгованість.

6. Аналіз оборотності оборотних активів

Аналіз руху грошових коштів за видами діяльності здійснюється за даними форми 3 «Звіт про рух грошових коштів», де міститься інформація про грошові потоки підприємства за звітний період.

Грошові потоки — це надходження і вибуття грошей (коштів) та їх еквівалентів.

Рух коштів відображається у звіті за трьома видами діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової.

Аналіз руху коштів у розрізі окремих видів діяльності підприємства дає можливість оцінити, з яких джерел надійшли ці кошти, які напрямки їх використання, чи вистачає власних оборотних коштів підприємства для інвестиційної діяльності. Аналізуючи рух коштів за видами діяльності, можна додатково відповісти ще й на такі запитання: чи може підприємство розрахуватись за своїми поточними зобов'язаннями? Чи вистачить одержаного прибутку для обслуговування поточної діяльності підприємства?

Аналіз руху коштів передбачає розрахунок передусім сум надходжень та витрат у розрізі окремих видів діяльності, визначення загального залишку коштів на підприємстві за звітний період, порівняння даних звітного періоду з попереднім, вивчення причин зменшення надходжень і збільшення витрат.

Аналіз руху коштів починається з визначення суми коштів, одержаних у результаті операційної діяльності підприємства.

Наступним етапом аналізу є визначення і аналіз руху коштів від інвестиційної діяльності.

Наступним етапом аналізу звіту про рух коштів є визначення руху коштів

внаслідок фінансової діяльності.

Визначивши суми коштів від усіх видів діяльності підприємства, необхідно розрахують та аналізують чистий рух коштів за звітний період.

Список використаної літератури:

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України.
2. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу. – К. : Знання, 2006.
3. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: К. : Знання, 2008.
4. Чумаченко М. Економічний аналіз. – К. : КНЕУ, 2003.

Рекомендована література:

Основна

1. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України.
2. Косова Т. Організація і методика економічного аналізу. - Центр навчальної літератури, 2019.
3. Тринька О. Економічний аналіз . Київ. : Алерта, 2013 р.
4. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В. М. Івахненко, М. І. Горбатюк. – Вид. 3-тє, без змін. – К. : КНЕУ, 2006.
5. Купалова, ГЛ. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник / Г. І. Купалова. - К: Знання, 2008.
6. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: Підручник. – 3-тє вид., перероб. і доп. / П. Я. Попович.– К. :Знання, 2004.
7. Чумаченко М. Економічний аналіз / М. Чумаченко. – К. : КНЕУ, 2003.

Додаткова

8. Андреєва Г. І. Економічний аналіз : навч.-метод. посіб. / Г. І. Андреєва. – К. : Знання, 2008.
9. Барабаш Н. С. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник/ Н.С. Барабаш. – К. : КНТЕУ, 2005.
10. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств / О. І. Гадзевич . – К. : Кондор, 2004.
11. Економічний аналіз : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів спеціальності 7.050.106 "Облік і аудит" / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП Рута, 2003 р.
12. Економічний аналіз : Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. Горбаток та ін. За ред. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченко. – Вид. 2-е. – К. : КНЕУ, 2003.
13. Економічний аналіз: навчальний посібник / В. М. Серединська, О. М. Загородна, Р. В. Федорович. – Тернопіль : Видавництво Астон, 2010.

14. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз : Теорія і практика : підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього / Г. І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – Львів : «Магнолія 2006», 2007.
15. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003.
16. Семенов Г. А. Техніко-економічні розрахунки на підприємстві : навчальний посібник / Г. А. Семенов, А. Г. Семенов, В. К. Станчевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2005.
17. Тарасенко Н. В. Економічний аналіз : практикум: навчальний посібник. – Львів : Новий світ-2000, 2006.

Електронний ресурс:

www.nbuv.gov.ua	Національна бібліотека України ім. І.І. Вернадського
http://econa.at.ua	Збірник електронних праць «Економічний план»
http://www.kmu.gov.ua	Урядовий портал
http://www.rada.gov.ua	Верховна рада України
http://www.ukrstat.gov.ua	Державна служба статистики України
http://www.me.gov.ua	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

Зміст

Тема 1. Предмет і види економічного аналізу.....	3
Тема 2. Метод і методика економічного аналізу.....	6
Тема 3. Інформаційна база та організація економічного аналізу.....	10
Тема 4. Аналіз попиту, стану ринку та обсягу реалізації продукції.....	13
Тема 5. Аналіз виробництва продукції, робіт та послуг.....	18
Тема 6. Аналіз виробничих ресурсів і організаційно-технічного рівня підприємства.....	25
Тема 6.1. Аналіз трудових ресурсів.....	25
Тема 6.2. Аналіз основних засобів.....	30
Тема 6.3. Аналіз матеріальних ресурсів.....	35
Тема 6.4. Аналіз організаційно-технічного рівня виробництва.....	39
Тема 7. Аналіз витрат на виробництво продукції.....	43
Тема 8. Аналіз фінансових результатів і рентабельності.....	48
Тема 9. Аналіз фінансового стану підприємства.....	53
Використана література	63
Рекомендована література	63

Економічний аналіз [Текст] : конспект лекцій для студентів усіх спеціальностей денної форми навчання / уклад. О. О. Гончаренко. –Ковель : ВСП «КПЕФК ЛНТУ, 2021.– 66 с.

Комп'ютерний набір

О. О. Гончаренко