

Тема 1 “Сутність, зміст та види економічного аналізу”

1. Роль економічного аналізу в діяльності підприємства.
2. Предмет, об'єкт, мета, основні цілі та завдання економічного аналізу.
3. Основні категорії економічного аналізу.
4. Види економічного аналізу.
5. Організація економічного аналізу та його інформаційна база. Зв'язок економічного аналізу з іншими науковими дисциплінами.

1. На сучасному етапі розвитку підприємства виступають самостійними господарюючими суб'єктами, які мають статус юридичної особи та здійснюють всі види діяльності (виробничу, науково-дослідну, комерційну) з метою одержання прибутку. Для досягнення успіху в підприємницькій діяльності, забезпечення стабільності на ринку в умовах конкуренції необхідна кропітка аналітична робота в усіх сферах діяльності підприємства з метою оцінки слабких місць і недоліків, з'ясування причинно-наслідкових зв'язків економічних показників, виявлення винуватців та дольової участі партнерів в одержаних результатах. Тому, діяльність підприємства вимагає економіко-правового аналізу виробничо-фінансового стану та його змін при відповідних змінах ринкової кон'юнктури.

Економічний аналіз як наука сформувався на початку ХХ століття. Економічний аналіз належить до економічних наук, його основна мета – вивчення діяльності господарюючих суб'єктів.

Він є складовою частиною економічної роботи на підприємстві та завершальним її етапом. Економічний аналіз дає змогу правильно оцінити роботу підприємства і його підрозділів, виявити причини негараздів і наявні резерви, уможливорює значне поліпшення рівня всієї економічної роботи.

Головною рисою економічного аналізу є комплексне, системне дослідження економічних явищ, процесів, факторів і причин, що їх зумовлюють. Дослідження економічних явищ вимагає вивчення прояву економічних законів і категорій ринкової економіки в умовах різних видів підприємств та об'єднань, їх специфіки на кожному етапі розвитку ринкових відносин.

Сферу аналітичних досліджень становить як внутрішнє, так і зовнішнє економічне середовище кожного суб'єкта господарювання. Такий аналіз дозволяє швидко адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, передбачати можливі зміни поведінки партнерів, уникати невиправданого ризику співпраці. Виробнича діяльність при цьому оцінюється з точки зору досягнення максимальних фінансових результатів та економічної стабільності на ринку, а фінансова діяльність, управління фінансовими ресурсами розглядаються крізь призму оптимізації виробництва, пошуку найбільш вигідних сфер підприємництва, раціонального маневрування грошовими потоками.

Економічний аналіз базується на об'єктивній оцінці використання ресурсів, якими розпоряджається підприємство для досягнення найкращих фінансових результатів з мінімальними витратами. Він дозволяє визначити, які реальні

можливості має господарюючий суб'єкт для більш ефективного використання його науково-технічного і виробничого потенціалу і якими шляхами необхідно мобілізувати виявлені резерви поліпшення роботи.

2. Предметом економічного аналізу є діяльність підприємств і їх підрозділів, а також інших господарських формувань, спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат; господарські процеси та явища підприємств і їх структурних підрозділів, такі, як постачання, планування, виробництво і реалізація продукції, фінансова та інвестиційна діяльність; причинно-наслідкові зв'язки економічних явищ та процесів.

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

Таким чином, **економічний аналіз господарської діяльності** – це комплексне вивчення роботи підприємств і структурних підрозділів з метою виявлення можливостей підвищення ефективності виробництва.

Основна мета економічного аналізу – це пошук можливостей (резервів) підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передових досягнень науки та практики, структури ринку, а також детального вивчення попиту й пропозиції на продукцію підприємства. Метою економічного аналізу господарської діяльності також є:

- 1) правильна оцінка фактичного стану об'єкта та її порівняння з плановою;
- 2) виявлення позитивних і негативних факторів, які впливають на роботу підприємств;
- 3) виявлення можливостей і шляхів переведення об'єкта з фактичного стану в належний;
- 4) визначення величини і характеру резервів росту ефективності господарювання;
- 5) здійснення контролю за ходом виконання плану, а також обґрунтованості і реальності плану;
- 6) контроль за впровадженням режиму економії і ефективності виробництва.
- 7) узагальнення результатів аналізу для прийняття раціональних управлінських рішень;
- 8) оцінка реальності, напруженості та оптимальності планів і обґрунтованості норм споживання ресурсів;
- 9) виявлення забезпеченості підприємства матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами;
- 10) оцінка дієвості поточного контролю на всіх виробничих дільницях;
- 11) вивчення новацій і сприяння їх поширенню;
- 12) дослідження конкурентоспроможності свого підприємства і кон'юнктури ринку.

У закладах невиробничої сфери (медичні заклади, заклади освіти і т. п.) аналіз проводиться з метою оцінки народногосподарського, економічного і соціального, ефекту, який досягається в результаті діяльності, а також дотримання ними режиму економії і додержання кошторису витрат на їх утримання.

Для досягнення мети економічний аналіз вирішує задачі, які можуть бути його етапами, зокрема:

1. Загальна оцінка виконання планових (розрахункових) показників, що може здійснюватися в абсолютному чи відносному вираженні (абсолютне відхилення, процент виконання).

2. Розрахунок абсолютного (відносного) відхилення фактичних даних від планових (розрахункових) показників.

3. Якісна оцінка одержаного відхилення, що може проводитися в трьох напрямках:

- а) план за показником, що аналізується, виконаний;
- б) план за показником, що аналізується, не виконаний;
- в) план за показником, що аналізується, перевиконаний.

4. Встановлення причин (факторів), під дією яких одержано відхилення фактичних показників від планових (розрахункових), і дати якісну оцінку дії цих факторів (позитивно чи негативно вплинули на абсолютне відхилення).

5. Визначення конкретних можливостей підприємства для поліпшення даного становища (по можливості підрахувати ці резерви).

6. Розробка заходів, необхідних для впровадження в практику роботи підприємства.

3. В економічному аналізі важливе місце належить категоріям «фактори» та «резерви».

Фактори – це рушійні сили розвитку процесів і явищ, які відбуваються на підприємстві; причини, які впливають на певний результат.

Резерви – це невикористані можливості підвищення ефективності виробництва за рахунок поліпшення використання ресурсів унаслідок запровадження певних заходів. Пошук резервів потребує впровадження досягнень науково-технічного прогресу, наукової організації праці, організаційно-технічних заходів.

На результати діяльності підприємств впливають численні та різноманітні фактори. В економічній літературі фактори виробництва групують за такими ознаками.

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ

Напрями	Зміст
За природою (змістом)	природно-кліматичні соціально-економічні виробничо-економічні
За ступенем впливу на результати	основні другорядні
За характером дії (залежно від волі людини)	об'єктивні суб'єктивні
За місцем виникнення (центром відповідальності)	внутрішні зовнішні
За ступенем розповсюдження (рівнем охоплення)	загальні специфічні
За часом дії	постійні змінні (тимчасові)
За характером дії (рівнем залучення резервів)	інтенсивні екстенсивні
За якостями явищ (внутрішнім змістом)	кількісні якісні
За складом (рівнем деталізації)	прості складні
За можливістю виміру впливу	явища, які можна виміряти явища, які не можна виміряти
За ієрархією (за порядком дії)	першого порядку другого порядку і т.д.
За способом визначення впливу	прямі розрахункові
За об'єктами маркетингового середовища	Демографічні, економічні, природні, науково-технічні, політичні, культурного порядку

Роль і значення окремих факторів не залишаються постійними. Вони змінюються залежно від різних економічних і конкретно-історичних умов розвитку суспільного виробництва.

Фактори, які діють на процес виробництва, можуть бути позитивними та негативними. Дія негативних факторів свідчить, що на підприємстві є невикористані можливості, різного роду втрати та перевитрати ресурсів, їх неефективне використання тощо. Тому, метою економічного аналізу є виявлення цих невикористаних можливостей подальшого поліпшення показника, що аналізується.

Невикористані можливості в економічному аналізі називаються резервами підвищення економічної ефективності виробництва. Їх класифікують за ознаками.

КЛАСИФІКАЦІЯ РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Напрями	Зміст
За місцем виникнення	внутрішньовиробничі галузеві регіональні загальнодержавні
За факторами процесу праці	поліпшення використання трудових ресурсів поліпшення застосування засобів праці поліпшення використання предметів праці
За способами виявлення	явні (негативні відхилення та втрати, відображені у звітності) приховані (виявлені шляхом зіставлення (порівняння) з іншими об'єктами)
За напрямками мобілізації на підставі вдосконалення	якості продукції на стадії її проектування та виготовлення підготовки виробництва технології виробництва техніки виробництва організації управління виробництва та праці
За ознакою часу	невикористані поточні перспективні
За стадіями процесу відтворення	у сфері обігу у сфері виробництва
За впливом на результати виробництва	екстенсивні інтенсивні
За стадіями життєвого циклу виробів	на передвиробничій стадії на стадії виробництва на стадії експлуатації на стадії утилізації виробів

4. Класифікацію видів економічного аналізу здійснюють за такими напрямками:

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Напрями	Зміст
За напрямками досліджень (глибиною досліджень)	Загальноекономічний: фінансово-економічний, статистико-економічний, функціонально-вартісний, управлінський, техніко-економічний
За обсягами питань, що вивчаються (за змістом програми)	повний / комплексний тематичний / локальний

<i>За місцем проведення</i>	внутрішньогосподарський і міжгосподарський галузевий і міжгалузевий внутрішньоцеховий, внутрішньозаводський, міжзаводський, міжфабричний; регіональний, міжрегіональний
<i>За періодичністю проведення</i>	щоденний / щозмінний щодекадний / щотижневий щомісячний, щоквартальний щорічний
<i>За часом проведення і характером прийняття управлінських рішень</i>	попередній оперативний ретроспективний перспективний
<i>За застосуванням технічних засобів</i>	немеханізований механізований автоматизований
<i>За методикою вивчення об'єктів</i>	порівняльний факторний діагностичний маржинальний економіко-статистичний економіко-математичний маркетинговий
<i>За користувачами аналітичної інформації</i>	

1. За напрямками досліджень (глибиною досліджень).
Загальноекономічний аналіз виконують керівники та спеціалісти підприємств, керівних, фінансових, кредитних і статистичних органів за даними загальної звітності. Його метою є оцінка господарської діяльності, виявлення основних напрямків і тенденцій її розвитку, способів підвищення ефективності використання наявних ресурсів і якості роботи. Для аналізу використовується планово-нормативна, звітна, облікова й позаоблікова інформація. За характером і колом питань склалось два напрямки проведення загальноекономічного аналізу: фінансово-економічний і статистико-економічний.

Фінансово-економічний аналіз забезпечує дослідження фінансового стану, фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської та торговельної діяльності кожного підприємства. Здійснюється фінансовими підрозділами підприємства та фінансово-кредитними організаціями. на основі даних фінансових служб підприємства, а також за показниками фінансової звітності, розробленої на основі Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Статистико-економічний аналіз проводиться на підставі статистичної звітності підприємств. Органи статистики аналізують розвиток окремих галузей, економічних і адміністративних районів. За даними статистико-економічного аналізу вивчаються масові явища, проводиться загальна оцінка розвитку економіки, робляться узагальнення, виявляються тенденції розвитку.

Метою **функціонально-вартісного аналізу (ФВА)** є попередження зайвих витрат на виробництво продукції шляхом удосконалення технології виробництва та конструкції виробів, використання більш дешевої сировини і матеріалів. ФВА являє собою ефективний спосіб виявлення резервів зменшення

витрат, який полягає в пошуку більш дешевих способів виконання головних функцій товару при одночасному усуненні зайвих. Його основними джерелами є конструкторсько-технологічна та нормативна документація, дані позаоблікової інформації.

Управлінський аналіз здійснюється всіма службами підприємства на основі даних бухгалтерського обліку, а також внутрішньої звітності з метою надання керівництву підприємства необхідної інформації для планування, контролю та прийняття оптимальних управлінських рішень, розробки стратегії і тактики освоєння ринку, маркетингової діяльності, вдосконалення техніки, технології й організації виробництва.. Як правило, результати даного аналізу є комерційною таємницею.

Поділ економічного аналізу на фінансовий та управлінський обумовлений існуванням фінансового й управлінського обліку.

Техніко-економічний аналіз виконують економісти, інженерно-технічні працівники, робітники та органи управління за даними оперативної і періодичної звітності. Його метою є оцінка господарської діяльності, виявлення причинних взаємозв'язків і взаємодії різних факторів техніки та економіки, резервів виробництва, опрацювання заходів для раціоналізації використання ресурсів.

2. За обсягами питань, що вивчаються (за змістом програми)

- a) комплексний – вивчається вся діяльність підприємства;
- b) тематичний – вивчаються окремі сфери діяльності підприємства, які найбільш актуальні на даний момент, наприклад, аналіз використання матеріальних ресурсів, використання фонду оплати праці, рентабельність капіталу;

3. За місцем проведення

Внутрішньогосподарський аналіз вивчає показники діяльності підприємства та його структурних підрозділів. У проведенні аналізу беруть участь усі служби підприємства. Внутрішньогосподарський аналіз комплексно досліджує економіку підприємства, цеху, дільниці, бригади, відділку. Рівень деталізації та глибина досліджень залежать від мети, рівня управління, строків та інших причин.

Міжгосподарський аналіз вивчає показники роботи підприємства порівняно з показниками інших підприємств. Він спрямований на виявлення відмінностей у роботі порівнянних виробництв, поширення передового досвіду, виявлення й мобілізацію глибинних резервів, об'єктивну оцінку господарської діяльності.

4. За періодичністю проведення

5. За часом проведення і характером прийняття управлінських рішень

- a) попередній (прогнозний) здійснюється до проведення господарських операцій і застосовується для обґрунтування управлінських рішень щодо планових завдань, прогнозування, оцінки очікуваного виконання розрахункових та планових показників, усунення небажаних результатів господарювання;

- b) оперативний (ситуаційний) виконується відразу після здійснення господарських операцій або зміни ситуації впродовж короткого періоду часу

(змiна, доба, декада). Він набуває особливого значення в умовах ринкової економіки, коли виробничі та ринкові ситуації надзвичайно динамічні і потребують постійної відповідної реакції з боку керівництва підприємства;

с) ретроспективний (наступний) аналіз проводиться після здійснення господарських операцій, як правило, за даними звітності за місяць, квартал, рік і т. д. Його дані використовуються для виявлення невикористаних резервів, об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємства;

д) перспективний (прогнозний) аналіз дає можливість на основі ретроспективного аналізу вивчити тенденції та закономірності розвитку підприємства, виявити невикористані можливості, обґрунтувати економічні показники на перспективу.

6. За застосуванням технічних засобів

Економічний аналіз може проводитись вручну або з використанням даних вихідної комп'ютерної інформації.

7. За методикою вивчення об'єктів

а) порівняльний — проводиться порівняння звітних даних з даними плану (аналізується виконання планових показників), минулого звітного періоду (вивчається динаміка показників) з даними передових підприємств, а також з даними конкурентів. Виділяють такі види порівняльного аналізу:

- горизонтальний — за його допомогою розраховуються абсолютні та відносні відхилення статей (або груп статей) порівняно з початком звітного періоду, з минулим періодом;

- вертикальний аналіз — використовується для вивчення структури коштів та їх джерел шляхом обчислення питомої ваги (у відсотках або коефіцієнтах) окремих статей в узагальнених показниках, наприклад частки основних і оборотних коштів у загальній сумі коштів підприємства;

- трендовий аналіз — базується на розрахунку відносних відхилень показників за ряд років від рівня базового року, для якого всі показники приймаються за 100%;

б) факторний аналіз — здійснюється з метою виявлення величини впливу факторів на зміну результативних показників;

с) діагностичний аналіз — застосовується для з'ясування причин порушення нормального перебігу виробничого процесу, бездіяльності, які потребують додаткових коштів і часу. Наприклад, коли темпи зростання товарної продукції випереджають темпи росту обсягу продаж; це свідчить про те, що на підприємстві збільшуються залишки нереалізованої продукції. При цьому необхідно визначити причини даного явища і розробити заходи по зменшенню залишків;

д) маржинальний аналіз (аналіз беззбитковості) — це метод оцінки та обґрунтування ефективності управлінських рішень у бізнесі на основі вивчення співвідношення між трьома основними показниками: обсягом продаж (реалізації*), собівартістю і прибутком, прогнозуванням величини кожного з цих показників при заданих значеннях інших;

е) економіко-статистичний аналіз — застосовується для вивчення різних масових суспільних явищ на різних рівнях управління: підприємства, галузі, регіону; проводиться статистичними органами;

f) економіко-математичний аналіз — застосовується для визначення оптимального варіанта розв'язання економічних задач, виявлення резервів підвищення ефективності виробництва за рахунок повнішого та ефективнішого використання ресурсів. Широке застосування цього напряму економічного аналізу спостерігається у розкрійних виробництвах підприємств;

g) маркетинговий аналіз — здійснюється службою маркетингу підприємства і застосовується для вивчення зовнішнього оточення підприємства, ринків сировини та збуту готової продукції, попиту й пропозиції, комерційного ризику формування цінової політики та ін.;

8. За користувачами аналітичної інформації

а) внутрішній — здійснюється на підприємстві для потреб управління виробничою, комерційною та фінансовою діяльністю;

в) зовнішній — здійснюється на основі статистичної та фінансової звітності органами господарського управління, банками, фінансовими органами, акціонерами, інвесторами;

5. Успішне проведення аналітичної роботи залежить від її організації.

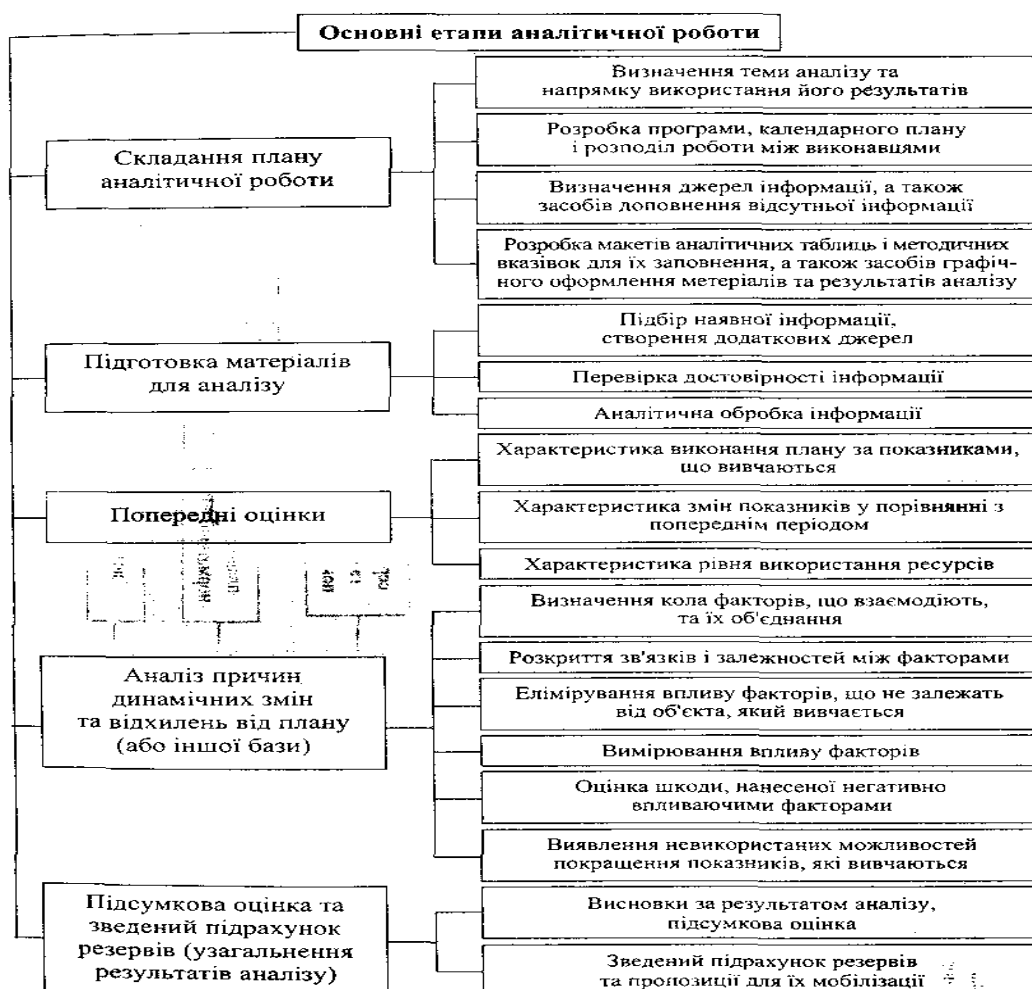


Рис. 1.2. Основні етапи аналітичної роботи

На великих підприємствах організаційним центром аналітичної роботи є бюро або група економічного аналізу при планово-економічному відділі (самостійний структурний підрозділ). На багатьох підприємствах окремо виділено відділ економічного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

На малих та середніх підприємствах управління аналітичною роботою здійснюється начальником планово-економічного відділу або головним бухгалтером. При такій організації аналітична робота проводиться вибірково, в ній не беруть участь, або беруть не в повній мірі технічні служби, що зменшує можливість виявлення резервів. Часто такий аналіз зводиться до констатації фактів, що уже мають місце, і не сприяє управлінню процесами і явищами на підприємстві.

Для глибокого аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств необхідно забезпечити участь усіх структурних підрозділів підприємства, що забезпечить аналіз усіх напрямків діяльності.

Рациональна організація аналітичної роботи повинна забезпечити участь в ній усіх ланок і рівнів управління фінансово-господарською діяльністю. Таким шляхом може бути створена і єдина система аналітичної обробки інформації.

При цьому організація аналітичної роботи значною мірою залежить від виду інформації. Інформаційне забезпечення економічного аналізу залежить від виду аналізу і місця його проведення. Для цього використовується різна проектна, технічна, бухгалтерська, статистична інформація.

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

Тема 2. Методика економічного аналізу

1. Поняття та загальна характеристика методів економічного аналізу
2. Основні методи економічного аналізу

1. Під **методом** слід розуміти шляхи, способи та засоби пізнання дійсності. Предмет відповідає на запитання, *що ми вивчаємо, а метод — як вивчаємо, якими способами та з допомогою яких саме засобів*. Під **методом економічного аналізу** розуміють науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання.

Багато прийомів, що використовуються в економічному аналізі, запозичено з інших наук: математики, статистики, бухгалтерського обліку. Економічний аналіз, адаптуючи ці прийоми до вивчення свого предмета, вносить у них необхідні зміни. Окремі прийоми притаманні тільки економічному аналізу.

Усі прийоми економічного аналізу можна поділити на дві групи: якісні та кількісні. **Якісні прийоми** не дають числової характеристики явищ, що вивчаються, а тільки визначають способи дослідження економічних процесів та підходи до вивчення певних закономірностей. До **якісних (абстрактно-логічних) прийомів** дослідження відносять: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, порівняння, евристичні прийоми.

Кількісні прийоми дослідження дають числову характеристику економічних явищ і поділяються на описові та аналітичні.

Описові прийоми дослідження дають можливість визначити розміри, масштаби, тенденції, динаміку розвитку економічних процесів, визначають стан та структуру економічних явищ, певну числову характеристику окремих напрямків діяльності підприємства. До них належать середні та відносні величини, ряди динаміки, графічний прийом, структурні та типологічні групування.

Аналітичні прийоми уможливають не тільки визначення певних значень показників, що характеризують економічні процеси, а й дослідження причинно-наслідкових залежностей між явищами, силу впливу окремих факторів на предмет дослідження. У свою чергу, аналітичні прийоми поділяються на прийоми, за допомогою яких вивчаються функціональні (детерміновані) залежності (ланцюгові підстановки, спосіб абсолютних та відносних різниць, індексний спосіб, балансовий прийом), і прийоми, що використовуються для дослідження стохастичних взаємозв'язків (аналітичні групування, кореляційно-регресійний метод, дисперсійний аналіз).

В окрему групу можна виокремлюють прийоми, що дають змогу оптимізувати певні економічні явища, наприклад, лінійне програмування та ін.

2. 2.1. Метод порівняння

Порівняння — це метод, за допомогою якого явище, що аналізується, порівнюється з іншим одноякісним явищем з метою виявлення загальних рис або відмінностей між ними.

Найчастіше застосовуються такі порівняння:

1. Порівняння фактичних і планових розрахункових показників для оцінки ступеня виконання плану.
2. Зіставлення фактичних показників з нормативними з метою контролю за витратами та впровадження ресурсозберігаючих технологій.
3. Порівняння фактичних показників з показниками минулих років для визначення тенденцій (динаміки) розвитку економічних процесів.
4. Зіставлення показників підприємства, яке аналізується, з досягненнями науки та передового досвіду праці інших підприємств для пошуку резервів підвищення власного виробництва.
5. Порівняння показників підприємства, яке аналізується, із середніми показниками по галузі з метою визначення стану підприємства на ринку серед інших підприємств тієї ж галузі.
6. Порівняння різних варіантів управлінських рішень з метою вибору найбільш оптимального.
7. Зіставлення результатів діяльності до та після зміни будь-якого фактора застосовується для розрахунку впливу факторів та підрахунку резервів.

Даний метод економічного аналізу називають ще *порівняльним аналізом* і поділяють на:

- *горизонтальний* — використовується для розрахунку абсолютних (-) та відносних (:) відхилень фактичного рівня від базового;
- *вертикальний* — вивчає структуру економічних явищ і процесів шляхом обчислення питомої ваги окремих частин в загальному цілому, відношення частин цілого між собою (наприклад, власного і позиченого капіталу, основного й оборотного капіталу), а також вплив факторів на рівень результативних показників шляхом порівняння їх величини до і після зміни фактора;
- *трендовий* — застосовується у випадках, коли вивчаються відносні темпи зростання та приросту показників за декілька років до рівня базового року, тобто при дослідженні рядів динаміки.

З метою отримання обґрунтованих висновків під час порівняння необхідно враховувати умови порівнянності показників, оскільки порівнювати можна тільки якісно однорідні величини. Досягнення порівнянності показників можливе за таких умов:

- нейтралізація впливу кількісного фактора;
- нейтралізація впливу цінового фактора;
- урахування впливу структурних зрушень на обсяг виробленої та реалізованої продукції;
- забезпечення однакової тривалості періодів, що порівнюються;
- забезпечення тотожності методики розрахунку порівнюваних показників;

— урахування соціально-економічних умов розвитку досліджуваних об'єктів.

Нейтралізація цінового, або інфляційного, фактора досягається множенням базового показника на індекс інфляції або діленням фактичного показника на нього. Іноді порівнянності даних можна досягти, якщо замість абсолютних величин взяти відносні.

2.2. Метод абсолютних величин

Абсолютні величини — відображають кількісні розміри явища, яке аналізується, в одиницях міри, ваги, об'єму, площі, вартості. Показники абсолютних величин характеризують *абсолютний приріст* — збільшення або зменшення досліджуваного показника в звітному періоді порівняно з минулим.

2.3. Метод відносних величин

Відносними величинами називають величини, що виражають кількісні відношення між соціально-економічними явищами. Їх отримують діленням однієї величини на іншу. Здебільшого відносні величини є відношенням двох абсолютних величин.

Величина, з якою порівнюють (знаменник дробу), називається базисною величиною, а та, що порівнюється, — звітною. Відносна величина показує, у скільки разів порівнювана величина більша за базисну або яку частку другої становить перша.

За формою відносні величини поділяються на *коефіцієнти*, *відсотки*, *індекси*. *Коефіцієнти* використовують для зіставлення двох взаємозв'язаних показників, один з яких беруть за одиницю. *Відсотки* є необхідними для характеристики співвідношення величин, одну з яких беруть за 100.

Індекси використовуються для вивчення показників у динаміці. Розрізняють *базисні та ланцюгові* індекси. У розрахунку базисних індексів перший (базисний) показник динамічного ряду береться за 100%, а наступні величини розраховуються у відсотковому співвідношенні до базисного. У розрахунку ланцюгових індексів кожний показник динамічного ряду зіставляється не з базисним, а з попереднім роком.

За економічною сутністю відносні показники поділяються на такі види: виконання плану, динаміки, структури, координації, інтенсивності, ефективності.

Відносна величина виконання плану — це співвідношення між фактичним та плановим рівнями показників, яке виражається у відсотках.

Відносні величини динаміки використовують для характеристики зміни показників за будь-який проміжок часу. Їх визначають діленням величини показника поточного періоду на його рівень у попередньому періоді (місяці, кварталі, році). Називаються вони темпами зростання (приросту) і виражаються, як правило, у відсотках або коефіцієнтах. Відносні величини динаміки також можуть бути базисними й ланцюговими.

Показник структури — це відносна частка (питома вага) частини в цілому, яка виражається у відсотках або коефіцієнтах. Наприклад, питома вага

окремих видів продукції в загальному обсязі, питома вага робітників у загальній кількості працівників підприємства.

Відносні величини координації — це співвідношення частин цілого, наприклад, активної і пасивної частини основних виробничих фондів, силових і робочих машин, коефіцієнт придатності та зносу основних фондів тощо.

Відносними величинами інтенсивності називаються показники, що характеризують міру поширення, розвитку якогось явища у відповідному середовищі, наприклад питома вага активної частини основних фондів у їхній загальній вартості.

Відносні величини ефективності — це співвідношення ефекту з ресурсами або витратами, наприклад прибутковість активів, прибутковість продажу, витрати на 1 гривню товарної продукції.

2.4. Метод елімінування

Метод елімінування — це метод, що дозволяє розрахувати вплив окремих факторів на приріст (зниження) результативних показників. Прийоми елімінування використовують, якщо взаємозв'язок між результативним показником та факторами, що його визначають, має функціональний характер.

Елімінування — означає усунення, виключення впливу всіх, крім одного, факторів на величину результативного показника. В аналітичній практиці застосовуються такі прийоми елімінування:

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

Спосіб ланцюгових підстановок є найуніверсальнішим. Цей спосіб полягає у визначенні впливу окремих факторів на зміну величини результативного показника з допомогою поступової заміни базисної величини кожного факторного показника на фактичну величину у звітному періоді. З цією метою визначають низку умовних величин результативного показника, які враховують зміну одного, потім двох, трьох, факторів, припускаючи, що інші фактори є незмінними. Порівняння величини результативного показника *до* та *після* заміни рівня того чи іншого показника нейтралізує (елімінує) вплив усіх інших факторів, крім одного, та уможливорює визначення його впливу на приріст результативного показника.

Всі фактори змінюються незалежно один від одного: спочатку змінюється один, а інші залишаються без змін, потім змінюються два, три і т. д. при незмінності решти факторів. Це дозволяє обчислити вплив кожного фактора на результативний показник. Спочатку розраховується вплив кількісних факторів, потім структурних і якісних.

Застосування способу ланцюгових підстановок передбачає таку послідовність дій:

1. Перший рядок таблиці (нульова підстановка) завжди відображає лише планові показники.

2. Перша, друга, третя, n-підстановка — заміна планового факторного показника на фактичний (проводиться доти, доки в останньому рядку не будуть відображені всі фактичні показники).

3. Визначення впливу факторів на результативний показник. Для цього від результативного показника рядка, в якому проведено заміну планового значення показника на фактичний віднімають значення результативного показника, відображеного в попередньому рядку.

4. За даними проведених розрахунків визначається підсумок резервів поліпшення результативного показника.

Сума впливу факторів завжди має дорівнювати абсолютному відхиленню результативного показника.

Спосіб абсолютних різниць є спрощеним варіантом способу ланцюгових підстановок. Він використовується для розрахунку впливу факторів на приріст результативного показника в тих моделях, де результативний показник представлений у вигляді добутку факторів $Y = X_1 X_2$, або в змішаних моделях типу $Y = (X_1 - X_2) X_3$. Якщо результативний показник розраховується як частка від ділення факторів або представлений залежністю факторів, то доцільно використовувати тільки спосіб ланцюгових підстановок як найуніверсальніший.

Спосіб абсолютних різниць, як правило, застосовується тоді, коли на результативний показник впливає два фактори. Застосування методу абсолютних різниць відбувається в декілька етапів. На першому етапі слід встановити, який з факторів, котрі впливають на результативний показник є кількісним (чисельність робітників), а який — якісним (середня заробітна плата). На другому етапі по кожному фактору шляхом порівняння визначають позитивне (+) або негативне (–) відхилення. На третьому етапі визначається вплив цих факторів на результативний показник (зміна фонду оплати праці) із застосуванням методу розрахунку впливу кількісних і якісних факторів:

а) для визначення ступеня впливу зміни кількісного показника на відхилення за результативним показником потрібно різницю за кількісним показником помножити на планове значення якісного показника;

б) щоб визначити вплив зміни якісного показника на відхилення за результативним показником потрібно різницю за якісним показником помножити на фактичне значення кількісного показника.

Спосіб відносних різниць відрізняється від попередніх тим, що розрахунки впливу факторів на досліджуваний показник проводяться виходячи з відносних показників їх зміни, що виражені у відсотках або коефіцієнтах. Спосіб відносних різниць зручно використовувати тоді, коли потрібно розрахувати вплив великої кількості факторів (5—10).

Спочатку необхідно розрахувати відносні відхилення факторних показників.

Для визначення впливу першого фактора на результативний показник необхідно базисне значення результативного показника помножити на відносне відхилення першого фактора, яке виражене у відсотках, і поділити на 100.

Вплив другого фактора визначається множенням базисного значення результативного показника, скоригованого на вплив дії першого фактора (позитивний вплив додається, негативний – віднімається), на відносне відхилення другого фактора, що виражається у відсотках, і результат поділити на 100.

Вплив третього і всіх наступних факторів визначається аналогічно: базисне значення результативного показника коригується на результат дії попередньо визначених факторів і отриманий результат множиться на відносне відхилення третього (n) фактора.

2.5. Метод середніх величин

У вивченні економічних явищ широко застосовуються також *середні величини* (середня арифметична проста, середня арифметична зважена, середня хронологічна, середня геометрична та ін.). **Середні** величини використовуються в аналізі для узагальнюючої характеристики масових однорідних показників (середня заробітна плата робітника, середня чисельність працівників, середня ціна реалізації тощо). Обов'язковою умовою для використання способу середніх величин є якісна однорідність сукупності явищ та фактів, що вивчаються.

2.6. Ряди динаміки

Для аналізу зміни економічних явищ і процесів за певний період широко використовуються *ряди динаміки*. **Ряди динаміки** – це часова послідовність значень економічних показників. Для характеристики змін і тенденцій у динаміці використовуються такі додаткові показники: абсолютний приріст, темп зростання, темп приросту, абсолютне значення одного відсотка приросту.

Абсолютним приростом називається різниця між наступним та попереднім рівнями ряду динаміки ($x' - x^0$).

Темпом зростання називається відношення наступного рівня до попереднього або до будь-якого іншого рівня, що його взято за базу порівняння ($x' : x^0$).

Темпом приросту називається відношення абсолютного приросту до базисного рівня [$(x' - x^0) : x^0$]. Темп приросту може бути розрахований як різниця між темпом зростання та одиницею (або 100%).

Абсолютне значення одного відсотка приросту розраховується як відношення абсолютного приросту до темпу приросту, який виражений у відсотках.

2.7. Метод групування інформації в економічному аналізі

Групування інформації в економічному аналізі — це поділ сукупності явищ, що вивчаються, на однорідні групи за однаковою ознакою. За його допомогою вирішуються такі задачі, як вивчення структури та структурних зрушень, встановлення зв'язку явищ, що вивчаються.

Розрізняють *типологічні, структурні та аналітичні* групування.

Типологічні групування використовуються для розчленування всієї сукупності даних на однорідні якісні групи чи класи. *Прикладом такого групування на промислових підприємствах є розподіл складу промислово-виробничого персоналу на категорії (основні робітники, допоміжні, інженерно-технічні працівники, службовці, учні, молодший обслуговуючий персонал).*

Структурні групування дають змогу вивчати внутрішню будову показників, співвідношення в них окремих частин. *Структурні групування використовують в аналізі структури активів чи пасивів балансу підприємства, структури випущеної продукції, основних виробничих фондів, класифікації устаткування за терміном експлуатації.*

Аналітичні (факторні) групування використовуються для визначення наявності, напрямку та форми зв'язку між показниками, що вивчаються. Прикладом аналітичного групування можуть бути дані щодо залежності рівня плинності робочої сили на промислових підприємствах від рівня середньомісячної заробітної плати одного працівника.

За складністю побудови розрізняють два типи групувань: *прості* та *комбіновані*. З допомогою **простих** групувань вивчається взаємозв'язок між явищами, згрупованими за певною ознакою. **Комбіновані** групування показують вплив двох або більше факторів на результативний показник.

2.8. Балансовий метод

Балансовий спосіб — це спеціальний прийом зіставлення взаємозв'язаних показників господарської діяльності. Використання балансового способу є доцільним, коли зв'язок між окремими показниками відображено у формі балансу, тобто рівних підсумків, отриманих у результаті низки різноманітних зіставлень цих показників. Балансовий метод використовується для зіставлення двох величин, що при правильній організації роботи повинні дорівнювати один одному.

В економічному аналізі його використовують при аналізі забезпечення підприємства трудовими, фінансовими ресурсами, основними фондами тощо. Так, визначаючи забезпеченість підприємства трудовими ресурсами, складають баланс, в якому, з одного боку, відображається необхідність у трудових ресурсах, а з іншого, — їх фактична наявність. Або для розрахунку платоспроможності підприємства складається платіжний баланс, в якому співвідносяться платіжні засоби з платіжними зобов'язаннями.

У деяких випадках балансовий метод називається *сальдовим*, якщо з впливу трьох факторів відомий вплив двох, а вплив третього фактора можна розрахувати, коли від загальної суми відхилення за результативним показником відняти результат впливу перших двох факторів.

2.9. Графічний метод

Графічний метод застосовується для наочності, але не для глибокого аналізу. Можна виконати у вигляді діаграми, схеми, графічних зображень тощо. Вони допомагають дізнатися про закономірності, які виражають числову інформацію.

2.10. Табличний метод

Результати аналізу, як правило, відображаються у вигляді таблиць. Аналітична є системою думок, суджень, які виражаються мовою чисел. Складання аналітичних таблиць потребує знання сутності явищ, що вивчаються, методів їх аналізу, правил оформлення таблиць.

2.11. Евристичні прийоми дослідження

Евристичні прийоми ґрунтуються на інтуїції та досвіді дослідників. До **евристичних прийомів**, або методів активізації творчості, нестандартного мислення відносять низку методів генерації варіантів розв'язання проблеми на основі притаманної людині здатності до творчої діяльності. Їх застосовують

тоді, коли звичайні рутинні методи, засновані на аналізі минулого досвіду та теперішніх умов, не дають змоги вибрати спосіб рішення. Особливо широко ці прийоми використовують у стратегічному аналізі для прогнозування розвитку економічної ситуації.

Усі евристичні методи поділяються на дві великі групи — методи ненаправленого пошуку («мозкового штурму», «експертних оцінок», «колективного блокнота», «контрольних питань», «асоціацій та аналогій», ділові ігри та ситуації, кібернетичні наради) та методи направленого пошуку (морфологічний метод, алгоритм розв'язання винахідницьких задач АРВЗ).

Тема 3. Аналіз виробництва та реалізації продукції, товарів, робіт, послуг

- 3.1. Значення, завдання і джерела аналізу виробництва та реалізації продукції.
- 3.2. Аналіз асортименту та номенклатури випуску продукції.
- 3.3. Аналіз структури продукції.
- 3.4. Аналіз якості виготовленої продукції.
- 3.5. Аналіз ритмічності виробництва
- 3.6. Аналіз реалізації продукції

1. У ринкових умовах господарювання всі підприємства одержали повну свободу вибору, яку продукцію і в якій кількості випускати, з ким співпрацювати і кому продавати свої вироби, як організувати і планувати всі виробничі процеси. Правильно обрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки. Основними завданнями аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції є:

1. Оцінка ступеня виконання плану та динаміки виробництва і реалізації продукції;
2. Визначення впливу факторів на зміну величини цих показників;
3. Виявлення внутрішньогосподарських резервів збільшення випуску і реалізації продукції;
4. Розробка заходів щодо освоєння виявлених резервів.

Обсяг виробництва промислової продукції може виражатися в натуральних, умовно-натуральних (умовні консервні банки, умовні пари взуття, умовні ремонти (послуги), на основі трудомісткості) і вартісних вимірниках.

Узагальнюючі показники обсягу виробництва продукції одержують за допомогою вартісної оцінки в оптових цінах. Найдоречнішим є використання натуральних вимірників обсягів випуску продукції, оскільки це дає змогу запобігти перекрученням, які спричинює інфляція. Якщо ці вимірники не можна використати, то обсяги визначають у незмінних цінах. Основними показниками обсягу виробництва продукції є:

- валова продукція,
- товарна продукція.

Валова продукція — це вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт у грошовому вираженні, включаючи незавершене виробництво і внутрішньогосподарський оборот, які не включаються в товарну продукцію.

Обсяг реалізації продукції визначається в діючих цінах (оптових, договірних) і включає вартість реалізованої продукції, відвантаженої і оплаченої споживачами. *Джерелами* інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є бізнес-план підприємства, оперативні графіки, річна і квартальна звітність за відповідною формою – статистична звітність про виробництво продукції (форма № 1-п), планові матеріали відповідного відділу і бухгалтерські дані про випуск, відвантаження та реалізацію продукції, інші

оперативні дані виробничої діяльності, обсяги залишків незавершеного виробництва, готової продукції на складі і товарів відвантажених (форма № 1).

Аналіз обсягу виробництва починається з вивчення динаміки валової і товарної продукції, розрахунку базисних і ланцюгових темпів росту і приросту

2. Одним із важливих напрямів аналізу обсягу випуску продукції є вивчення його в асортиментно-номенклатурному аспекті, що гарантує збут виробленої продукції та її своєчасну оплату.

Номенклатура - це перелік найменувань виробів, їхніх кодів, установлених для відповідних видів продукції. *Асортимент* — це перелік найменувань продукції з вказівкою обсягу її випуску по кожному виду.

Аналіз виконання плану за номенклатурою базується на порівнянні фактичного і планового випуску продукції по виробам, що включені в основний перелік. Необхідно також звернути увагу на розширення та оновлення асортименту.

Розрахунок показників виконання плану з асортименту здійснюють трьома способами. *Перший спосіб* – «спосіб найменшого числа». Його суть полягає у виборі по кожному із видів продукції меншої із двох сум – планової або фактичної (розглядається фактична сума, але за умови, якщо вона не перевищує планове завдання). Отримані зараховані значення сумують і ділять на загальне планове значення випуску продукції.

За *другим способом* як загальний показник розглядають найменший серед усіх виробів відсоток виконання плану.

Третій спосіб пропонує знаходити співвідношення кількості виробів по яких план виконано й кількості планових позицій. Цей показник пов'язаний із номенклатурою продукції, тому його ще називають коефіцієнт номенклатурності.

Причини недовиконання плану з асортименту можуть бути зовнішніми і внутрішніми. До зовнішніх належать: кон'юнктура ринку, зміна попиту на окремі види продукції тощо. До внутрішніх причин належать: стан матеріально-технічного забезпечення, несвоєчасне запровадження в дію виробничих потужностей підприємства, недоліки в організації виробництва, поганий технічний стан устаткування, простої, аварії, відсутність електроенергії, низька культура виробництва, недоліки матеріального стимулювання.

3. Нерівномірність виконання плану по окремих видах продукції спричиняє зміни її *структури*, тобто співвідношення окремих виробів у загальному їхньому випуску. Зміна структури виробництва впливає на всі економічні показники роботи підприємства: обсяг випуску продукції у вартісній оцінці, матеріаломісткість, собівартість товарної продукції, прибуток і рентабельність.

Якщо збільшилась питома вага більш дорогої продукції, то зростає і обсяг виробництва у вартісному вираженні і навпаки. Те саме відбувається з розміром

прибутку: при збільшенні питомої ваги високорентабельної продукції — прибуток збільшується і відповідно зменшується у випадку зменшення частки високорентабельної продукції.

Розрахунок впливу структури виробництва на рівень перерахованих показників може виконуватися способом ланцюгової підстановки, який дозволяє абстрагуватися від усіх факторів, крім структури продукції.

Для розрахунку впливу структурного фактора на обсяг виробництва продукції у вартісному вираженні можна використовувати спосіб абсолютних різниць: необхідно визначити, як змінюється середній рівень цін за рахунок структури, помножити отриманий результат на загальний фактичний обсяг виробництва продукції – отримаємо зміну обсягу товарної продукції у вартісному вираженні:

Розрахунок впливу структурного фактора на обсяг виробництва можна здійснити і за допомогою середньозважених цін. Для цього спочатку визначається середньозважена ціна за фактичною структурою продукції, потім за плановою, і різниця між ними збільшується на фактичний загальний обсяг виробництва продукції в умовно-натуральному виразі:

4. Якість продукції — це поняття, що характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні і дизайнерські властивості продукції.

Перше завдання аналізу полягає у вивченні динаміки перелічених показників, виконання плану по їхньому рівні, дослідження причин зміни та оцінки виконання плану із якості продукції.

По продукції, якість якої характеризується сортом або кондицією, розраховується частка продукції кожного сорту в загальному обсязі виробництва, середній коефіцієнт сортності і середньозважена ціна виробу в порівняльних цінах. *Сортність* використовують щодо продукції, в якій допускаються певні несуттєві відхилення деяких ознак і якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість передбачених сортів і їх співвідношення у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично. Середній коефіцієнт сортності можна визначити:

- а) як відношення кількості продукції першого сорту до загальної кількості;
- б) як відношення вартості продукції всіх сортів до можливої вартості продукції за ціною першого сорту.

Аналіз продукції за сортністю може проводитись з допомогою двох способів:

1. Якщо фактична середньозважена ціна виробу більша або дорівнює плановій – план за сортністю виконано.

2. Якщо відсоток виконання плану у вартісному виразі випереджає відсоток виконання плану у натуральному виразі – план за сортністю виконано.

Друге завдання аналізу полягає у визначенні впливу якості продукції на вартісні показники роботи підприємства:

- випуск товарної продукції;
- виторг від реалізації продукції;

— прибуток.

Якщо підприємство випускає продукцію за сортами і відбулася зміна сортового складу, то спочатку необхідно розрахувати, як змінилася середньозважена ціна і середньозважена собівартість одиниці продукції, а потім розрахувати вплив сортового складу на випуск товарної продукції, виторг від реалізації і прибуток.

Для розрахунку впливу сортового складу продукції на обсяг її виробництва у вартісному вираженні можна також використовувати всі перераховані способи, застосовувані при аналізі структури виробництва продукції.

Непрямим показником якості продукції є брак, він поділяється на виправний, невивправний, внутрішній (виявлений на виробництві), зовнішній (виявлений споживачем). Збільшення браку веде до підвищення собівартості продукції, зменшення обсягу виробництва і реалізації продукції та зниження прибутку і рентабельності.

У процесі аналізу вивчають динаміку браку за абсолютною сумою і питомою вагою, загальним випуском товарної продукції. Аналізуючи брак, обов'язково з'ясовують причини та місце його виникнення, час і винуватців.

Основними причинами зниженої якості продукції є:

- погана якість сировини;
- низький рівень технології й організації виробництва;
- недостатній рівень кваліфікації робітників;
- низька якість обслуговування устаткування;
- аритмічність виробництва.

5. Ритмічна робота — це випуск продукції рівними частками за будь-які однакові проміжки робочого часу. Ритмічна робота є основною умовою своєчасного випуску і реалізації продукції. Неритмічна робота погіршує всі економічні показники діяльності підприємства:

- знижується кількість продукції;
- збільшується обсяг незавершеного виробництва і надпланові залишки готової продукції.
- сповільнюється оборотність капіталу (наслідок) ;
- не виконуються договори із постачання і виробництва, підприємство сплачує штрафи за несвоєчасне відвантаження продукції;
- невчасно надходить виторг від реалізації продукції;
- перевитрачається фонд заробітної плати в зв'язку з тим, що спочатку робітникам платять за простій не з їхньої вини, а наприкінці періоду — оплата понаднормових годин.
- збільшується кількість браку і відходів сировини та матеріалів;
- погіршується якість продукції;
- підвищується собівартість продукції;
- порушується ритм відвантаження, а отже, затримується реалізація продукції;
- посилюється плинність кадрів та ін.

Для оцінки виконання плану із ритмічності використовуються прямі і непрямі показники.

Непрямими показниками є: наявність доплат за понаднормові години роботи, оплата простоїв з вини господарюючого суб'єкта, втрати від браку, оплата штрафів за недопоставку і несвоєчасність відвантаження продукції та наявність наднормативних залишків незавершеного виробництва і готової продукції.

Одним із найбільш розповсюджених прямих показників ритмічності роботи є *коефіцієнт ритмічності*. Він визначається відношенням суми, що зарахована у виконання плану по ритмічності до планового випуску продукції. При цьому у виконання плану по ритмічності зараховується фактичний випуск продукції, але не більше запланованого.

Внутрішня причина аритмічності — це важке економічне становище підприємства, низький рівень організації, технології і матеріально-технічного забезпечення виробництва.

Зовнішні фактори — несвоєчасність постачання сировини і матеріалів постачальниками і відсутність енергоресурсів не з вини підприємства.

6. У процесі аналізу необхідно вивчити зміни не тільки в обсязі виробництва товарної продукції, але й у обсязі її реалізації. Від обсягу продажу залежить фінансовий результат підприємства, його фінансове становище і платоспроможність. Аналіз реалізації продукції виконується за кожен місяць, квартал, півріччя і рік. У процесі аналізу фактичні дані порівнюються з плановими, даними попередніх періодів, розраховується відхилення від плану, темпи росту і приросту за аналізований період, абсолютне значення 1% приросту. Можливі два варіанти методики аналізу реалізації продукції.

1. Якщо виторг на підприємстві визначається за відвантаженням товарної продукції, то баланс товарної продукції буде мати такий вигляд:

Залишок готової продукції на початок періоду + Вартість випуску товарної продукції = Обсяг реалізації продукції за звітний період + Залишок готової продукції на кінець періоду, звідси

Обсяг реалізації продукції за звітний період = Залишок готової продукції на початок періоду + Вартість випуску товарної продукції - Залишок готової продукції на кінець періоду

2. Якщо виторг визначається після оплати відвантаженої продукції, то товарний баланс записують так:

Залишок готової продукції на початок періоду + Вартість випуску товарної продукції + Залишок відвантаженої продукції на початок періоду = Обсяг реалізації продукції за звітний період + Залишок відвантаженої продукції на кінець періоду + Залишок готової продукції на кінець періоду, звідси

Обсяг реалізації продукції за звітний період = Залишок готової продукції на кінець періоду + Вартість випуску товарної продукції + Залишок відвантаженої продукції на початок періоду - Залишок відвантаженої продукції на кінець періоду - Залишок готової продукції на кінець періоду

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань з постачання продукції. Недовиконання плану за угодами обертається для підприємства зменшенням виторгу, прибутку, штрафними санкціями. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить спад виробництва. Відсоток виконання договірних зобов'язань розраховується як відношення різниці між плановим обсягом відвантаження з договірними зобов'язаннями і його недовиконанням до планового обсягу.

Недовиконання обсягу постачань негативно позначається не тільки на підсумку діяльності підприємств, але й на роботі торгових організацій, підприємств-суміжників, транспортних організацій. У процесі аналізу також необхідно вивчити причини збільшення неоплачених залишків продукції, відвантажених покупцеві. Якщо терміни оплати її ще не наступали, то це нормальне явище; прострочена заборгованість покупців за товари ускладнює фінансовий стан підприємств, тому необхідно вживати заходи для стягнення неоплачених сум.

Якщо обсяги реалізації продукції мають тенденцію до постійного зниження через відсутність належного попиту на неї, то слід уважно проаналізувати всі обставини та фактори, що формують цей попит. Необхідно також з'ясувати основні засади маркетингової політики підприємства: чи достатньо вона гнучка та активна, чи практикуються відмінні підходи на різних ринках тощо.

Аналізуючи обсяг реалізації, треба вивчити її динаміку за кілька років, а також по кварталах і місяцях звітного року. Необхідно дати оцінку виконанню плану з обсягу реалізації в цілому, по окремих групах видів продукції, зонах реалізації тощо.

Обов'язково слід зіставити обсяги виробництва, відвантаження та реалізації, визначити основні причини можливих розбіжностей цих показників

Тема 4. Аналіз використання основних виробничих фондів

1. Завдання аналізу основних фондів підприємства та джерела його здійснення
2. Аналіз складу, структури та забезпеченості підприємства основними засобами
3. Аналіз динаміки та характеру зміни складу основних фондів
4. Аналіз технічного стану основних фондів
5. Аналіз ефективності використання основних фондів

1. Основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує для використання їх у процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних функцій. Строк корисного використання (експлуатації) основних фондів перевищує один рік (операційний цикл, якщо останній є тривалішим за один рік). Основні засоби підприємства — це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері, вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним та моральним зносом.

Завдання аналізу стану та ефективності використання основних фондів:

- а) виявлення забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів основними фондами, тобто встановлення відповідності величини, складу та технічного рівня фондів виробничій програмі підприємства;
- б) визначення рівня використання основних фондів і факторів, які впливають на нього;
- в) з'ясування ефективності використання обладнання в часі та за потужністю;
- г) розрахунок впливу використання основних фондів на обсяг продукції;
- д) виявлення резервів підвищення ефективності використання основних фондів.

Джерелами інформації для аналізу основних фондів підприємства є: план економічного, соціального та технічного розвитку підприємства; форма 1 «Баланс підприємства»; форма 4 «Звіт про власний капітал»; форма 1-П «Звіт підприємства (об'єднання) з продукції»; форма 11-ОФ «Звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос)», дані проведених на підприємстві інвентаризацій, інвентарні картки обліку основних засобів, дані про переоцінку ОФ тощо.

Рациональне використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства сприяє поліпшенню всіх його техніко-економічних показників: зростанню продуктивності праці та фондівіддачі, збільшенню випуску продукції, зниженню її собівартості, економії капітальних вкладень.

2. Розпочинати аналіз основних фондів необхідно з вивчення їх складу в цілому на підприємстві і за окремими групами, дослідження обсягу, динаміки і структури ОФ; виявлення руху і напрямку їх зміни, питомої ваги виробничих і невиробничих основних фондів. порівняння фактичної їхньої наявності з плановою потребою, необхідною для виконання плану з випуску продукції.

Структура ОФ визначається відношенням окремих їх видів до загальної вартості основних засобів. Порівнянням структури основних фондів на початок і кінець звітного періоду можна виявити динаміку її змін і відхилень. Аналіз складу і структури основних виробничих фондів забезпечить керівництво підприємства інформацією про склад основних фондів і співвідношення між їхніми групами, уможливить виявлення тенденції зміни структури основних фондів за групами. Порівняння із середніми та найкращими показниками дозволить вжити відповідних заходів для відновлення оптимальної питомої ваги машин і обладнання як найбільш активної частини основних фондів, визначити міру впливу цих змін на показники використання основних фондів.

Вивчаючи зміну структури основних фондів у вартісному виразі, з'ясовують, за рахунок чого вона сталася — за рахунок зміни складу виробничих чи невиробничих основних засобів. Важливою умовою раціональної зміни складу будівель і споруд є зростання виробничої площі в порівнянні з невиробничою.

Постійно змінюється і обсяг основних фондів підприємства. Він може збільшуватися за рахунок введення в дію нових основних засобів, їх реконструкції і модернізації. Підприємство також може отримувати основні фонди від інших підприємств у порядку безоплатної передачі.

Отже, зміни обсягу основних фондів підприємства обумовлюються їх надходженням і їх вибуттям. Збільшення обсягу продукції, яка виробляється, залежить від частки в цих фондах нових, досконаліших засобів праці. Аналіз повинен розкрити причини вибуття основних фондів як щодо всього їх складу, так і за окремими видами або об'єктами.

Узагальнюючими показниками, що характеризують рівень забезпеченості виробництва основними фондами, є фондоозброєність праці і технічна озброєність праці. Показник фондоозброєності праці розраховується відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників. Технічна озброєність праці розраховується як відношення середньої вартості активної частини основних фондів до кількості робітників у найбільш численну зміну або до їх середньоспискової чисельності.

Темпи зростання технічної озброєності праці зіставляються з темпами росту продуктивності праці. Бажано, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту технічного озброєння праці.

До активної частини (знаряддя праці) відносять виробничі і силові машини і устаткування, а також вимірвальні та регулювальні прилади, виробничі інструменти, транспортні засоби.

До пасивної частини (умови праці) належать основні фонди, які забезпечують нормальні умови процесу виробництва (будівлі, споруди, виробничий та господарський інвентар, інші види основних фондів).

3. Аналіз динаміки та характеру зміни складу основних фондів передбачає використання таких показників:

- коефіцієнт введення – характеризує питому вагу введених в експлуатацію ОЗ у складі вартості ОЗ; розраховується відношенням вартості введених протягом аналізованого періоду ОФ до вартості ОФ на кінець періоду

- коефіцієнт відновлення (оновлення) – характеризує інтенсивність заміни устаткування новим; визначається відношенням первісної вартості введених в дію нових ОФ до первісної вартості ОФ на кінець року;

- коефіцієнт вибуття – характеризує інтенсивність вибуття ОФ протягом звітного періоду; визначається відношенням первісної вартості вибутих ОФ до первісної вартості ОФ на початок року;

- коефіцієнт приросту – характеризує рівень приросту або темп зростання вартості ОФ; визначається відношенням різниці введених і виведених з експлуатації ОФ до вартості ОФ на початок періоду;

- коефіцієнт ліквідації ОФ – розраховується відношенням ліквідаційної вартості ОФ, що вибули з експлуатації до вартості ОФ на початок року;

- коефіцієнт компенсації вибуття ОФ – розраховується відношенням вартості введених в експлуатацію ОФ до вартості виведених з експлуатації ОФ;

- коефіцієнт інтенсивності заміни – визначається відношенням вартості нових ОФ до ліквідаційної вартості ОФ.

4. Проаналізувавши динаміку та структуру основних фондів, необхідно розглянути технічний стан фондів, який значною мірою зумовлюється показниками фізичного та морального зносу.

Фізичний знос — це поступова втрата засобами праці своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей унаслідок їх використання у виробництві, а також у стані бездіяльності — під впливом сил природи і надзвичайних обставин. Фізичний знос можна визначити на підставі паспортних даних про можливу тривалість експлуатації (кількість виконаних робіт), або за даними обстежень технічного стану основних фондів.

Моральний знос — це знецінення об'єктів основних фондів унаслідок нових досягнень технічного прогресу ще задовго до повного їх фізичного зносу, внаслідок знецінення машин в результаті здешевлення їх виробництва або внаслідок випуску нових, досконаліших і продуктивніших машин.

Суму морального зносу першої форми можна визначити за даними переоцінки основних фондів.

На практиці сума зносу основних фондів характеризується сумою нарахованої амортизації. **Амортизаційні відрахування** — частина вартості основних фондів, яку перенесено на виготовлену продукцію. Для визначення суми амортизації здійснюють допоміжні розрахунки на основі норм амортизації. Норми амортизації диференційовано за групами й видами основних фондів,

тобто за строками служби, конструктивними особливостями тощо, і виражено у відсотках. Норми амортизації періодично переглядаються та вдосконалюються.

Важливими показниками, що характеризують технічний стан ОФ є:

— коефіцієнт зносу: – відображає % зношеності обладнання або яка частина первісних витрат вже відшкодована підприємству шляхом нарахування зносу; визначається відношенням суми зносу ОФ до вартості ОФ (первісної) на відповідну дату (кінець періоду);

— коефіцієнт придатності – обернений показник до коефіцієнта зносу; розраховується як $1 - \text{коефіцієнт зносу}$ або відношенням залишкової вартості ОФ до первісної вартості ОФ.

У процесі аналізу руху та технічного стану основних фондів перевіряється виконання плану впровадження нової техніки, введення в дію нових об'єктів, ремонту основних засобів. Визначається частка прогресивного обладнання в загальній його кількості і за кожною групою окремо, а також частка автоматизованого обладнання.

Віковий склад обладнання є важливою характеристикою технічного рівня основних фондів. Для характеристики вікового складу та морального зносу основні фонди групуються за тривалістю використання (за строками служби) — до 5 років, 5—10 років, 10—15 років і т.д. — і розраховується питома вага кожної групи в загальній кількості обладнання.

Групування за технічною придатністю застосовують для характеристики стану робочих машин і обладнання, інструментів, пристосувань. При цьому виділяють такі групи: придатне обладнання, обладнання, яке потребує капітального ремонту, непридатне обладнання, котре потрібно списати.

5. Для узагальнюючої характеристики ефективності використання основних засобів використовують показники:

- фондвіддачі;
- фондомісткості;
- рентабельності;

У процесі аналізу вивчається динаміка перерахованих показників, виконання плану по їхньому рівню, проводяться міжгосподарські порівняння.

Фондовіддача характеризує виробництво продукції на 1 гривню основних фондів [відношення обсягу продукції у грошовому вираженні, виробленої підприємством, цехом або дільницею (ОП) до середньорічної вартості основних виробничих фондів ($\bar{\Phi}$)].

Фондомісткість — обернений до фондвіддачі показник: він показує, скільки в середньому (за вартістю) використовується на підприємстві основних виробничих фондів для випуску продукції вартістю в 1 гривню. Щоб охарактеризувати використання окремих частин основних фондів, величину $\bar{\Phi}$ у формулі відповідно змінюють (наприклад, на вартість активної частини основних фондів).

Для підвищення фондвіддачі необхідно, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання її фондоозброєності.

Рентабельність ОВФ (у %) розраховується як відношення прибутку (П) до вартості основних виробничих фондів (ОВФ) :

Тема 5. Аналіз використання трудових ресурсів

1. Завдання та джерела аналізу трудових ресурсів підприємства
2. Аналіз чисельності, складу та руху трудових ресурсів
3. Аналіз використання фонду робочого часу
4. Аналіз продуктивності праці
5. Аналіз трудомісткості продукції

1. Трудові ресурси – це частина населення, що володіє необхідними фізичними даними, знаннями і навичками праці у відповідній галузі. Забезпеченість підприємства необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці сприяють збільшенню обсягів виробництва продукції, ефективному використанню обладнання, машин, механізмів, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Основними завданнями аналізу трудових ресурсів є:

1. Оцінка забезпеченості підприємства і його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, а також за категоріями і професіями;
2. Вивчення показників руху персоналу;
3. Виявлення резервів трудових ресурсів;
4. Контроль за правильним і ефективним використанням трудових ресурсів.

Джерела інформації для аналізу: план економічного і соціального розвитку підприємства, статистична звітність з праці (2-ПВ «Звіт із праці», 1-п «Звіт підприємства з продукції», 6-ПВ «Чисельність окремих категорій працівників підприємства і підготовка кадрів», 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу (за квартал, півріччя, 9 місяців, рік)»), звіт про рух робочої сили і робочих місць, дані табельного обліку і відділу кадрів. дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, плановий (номінальний) баланс робочого часу, інші оперативні дані.

Основними показниками використання трудових ресурсів є дані про чисельність персоналу різних категорій і професій, його кваліфікацію та освітній рівень, про витрати робочого часу в людино-днях, людино-годинах, кількість виробленої продукції або виконаних робіт, а також відомості про рух особового складу підприємства.

2. Працівники підприємства за характером участі у виробничому процесі розподіляються на працівників основної діяльності, які зайняті безпосередньо виготовленням продукції, і невиробничий персонал, що зайнятий в обслуговуючих та інших господарствах.

Забезпечення підприємств трудовими ресурсами визначається порівнянням фактичної кількості працівників за категоріями і професіями із плановою потребою. Для оцінки відповідності кваліфікації робітників, складності виконання робіт порівнюються середні тарифні розряди робітників (розраховуються за середньозваженою арифметичною; розрахувати середній тарифний розряд робітників, якщо на підприємстві працюють: 5 чол. - 2 розряду, 6 чол. - 3 розряду, 4 чол. — 5 розряду, 11 чол. — 6 розряду; тоді
$$Tr = \frac{2*5 + 3*6 + 5*4 + 6*11}{26} = 4,4, \text{ т.т.}$$
 середній тарифний робітників на підприємстві 4,4.)

Якщо фактичний середньотарифний розряд робітників нижчий від планового і нижчий середньотарифного розряду робіт, то це може привести до виготовлення продукції нижчої якості. Якщо середній розряд робітників вищий від середньотарифного розряду робіт, то необхідно здійснювати доплату за виконання низькокваліфікованих робіт.

Адміністративно-управлінський апарат слід перевірити на відповідність рівня освіти кожного працівника займаній посаді і вивчити питання, пов'язані з підбором, підготовкою кадрів і підвищенням кваліфікації. Кваліфікаційний рівень працівників залежить від їхнього віку, стажу роботи й освіти.

В процесі аналізу вивчають зміну в складі робочої сили, шляхом розрахунку динаміки показників:

1. *Коефіцієнт обороту з вибуття* – розраховується відношенням кількості працівників, що звільнилися, до середньоспискової чисельності персоналу;

2. *Коефіцієнт обороту з прийому робітників* – розраховується відношенням кількості прийнятого на роботу персоналу до середньоспискової чисельності персоналу;

3. *Коефіцієнт плинності кадрів* – розраховується як відношення кількості звільнених за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни до середньоспискової чисельності робітників;

4. *Коефіцієнт постійності персоналу підприємства* – розраховується відношенням працівників, які відпрацювали весь рік, до середньоспискової чисельності персоналу.

Потрібно вивчити причини звільнення працівників за власним бажанням, скороченням, за порушення трудової дисципліни.

Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує виробничу потужність, створює нові робочі місця, необхідно визначити додаткову потребу в трудових ресурсах за категоріями і професіями та джерела їхнього залучення.

Резерви збільшення випуску продукції за рахунок створення додаткових робочих місць визначаються множенням приросту кількості робочих місць на фактичний середньорічний виробіток одного працівника:

Поряд з аналізом наявності та руху чисельності працівників важливо вивчити структуру персоналу основної діяльності (ПОД) і визначити рівень її оптимальності. Для цього порівнюють фактичну питому вагу кожної категорії персоналу в його загальній кількості з необхідною, протягом кількох періодів і визначають відхилення

Зниження (підвищення) питомої ваги робітників в порівнянні з плановою спричиняє відповідне зниження (підвищення) продуктивності праці у розрахунку на одного працівника основної діяльності в цілому, а також на одного робітника. Величина впливу цього фактора на продуктивність праці одного робітника розраховується множенням різниці між фактичною і плановою питоною вагою робітників у загальній чисельності на планову середню продуктивність праці одного робітника:

3. Обсяг випуску залежить не тільки від чисельності працівників, а й від кількості затраченої на виробництво праці, тобто від величини робочого часу, а також від ефективності праці, її продуктивності.

Аналіз використання робочого часу доцільно проводити у двох напрямках:

- виявлення втрат робочого часу;
- виявлення непродуктивного використання робочого часу.

Використання робочого часу для всіх категорій робітників аналізується за допомогою таких двох показників:

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

Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих за звітний період днів і годин одним працюючим і одним робітником, а також за інтенсивністю використання робочого часу. Під час аналізу необхідно визначити відхилення фактичних показників від планових або від аналогічних показників минулих періодів і встановити конкретні причини можливих відхилень. Такий аналіз необхідно проводити щодо кожної категорії працівників, кожного підрозділу і щодо підприємства в цілому за звітний період і в динаміці. Величина фонду робочого часу ($F_{p,ч}$) залежить від чисельності робітників ЧР, кількості відпрацьованих одним робітником днів (D) у середньому за звітний період та середньої тривалості (T) робочого дня (зміни). Методом ланцюгових підстановок встановлюється вплив цих факторів на величину фонду робочого часу:

У загальну кількість відпрацьованих робітниками годин включають і години, відпрацьовані надурочно. Якщо їх виключити, то фактична кількість годин роботи в середньому на одного робітника буде меншою, а розмір втрат відповідно зросте. Наявність надурочних годин роботи певною мірою компенсує втрати робочого часу, оскільки випуск продукції збільшується. Але це не впливає на показник годинної продуктивності праці, бо одночасно зі збільшенням випуску продукції збільшуються й затрати праці.

Конкретні причини втрат робочого часу можна встановити, порівнюючи плановий і фактичний баланс робочого часу у звітному періоді. Проте втрати робочого часу не завжди призводять до зменшення випуску продукції. Ці втрати можуть компенсуватися підвищенням продуктивності праці робітників підприємства.

Вивчення конкретних причин втрат і непродуктивних витрат робочого часу дадуть можливість вжити необхідних заходів для їх усунення.

4. Продуктивність праці — найважливіший якісний показник використання трудових ресурсів підприємства і головний фактор зростання обсягів виробництва продукції.

Вимірюється продуктивність праці двома способами:

1. Як відношення обсягу товарної продукції до загальної кількості відпрацьованих усіма робітниками людино-годин і людино-днів (обсяг виробітку за одиницю часу).

2. Як відношення обсягу товарної продукції до середньоспискової чисельності робітників або всіх працівників за відповідний період обсяг виробітку у розрахунку на одного працівника.

Продуктивність праці характеризується вартісними, трудовими та натуральними показниками. Найуніверсальнішим є грошовий вимірник, який може бути використаний на будь-якому підприємстві чи галузі виробництва.

Аналіз продуктивності праці розпочинається з вивчення її рівня, динаміки, та загальної оцінки виконання плану (завдання).

Аналізуючи продуктивність праці в динаміці, товарну продукцію необхідно перерахувати в порівнянних цінах, що певною мірою забезпечить можливість об'єктивного аналізу затрат праці на виготовлення продукції.

Продуктивність праці залежить від продуктивності праці робітників, їхньої питомої ваги в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, а також від кількості відпрацьованих ними днів та тривалості робочого дня.

5. Трудомісткість продукції — показник, що характеризує затрати робочого часу на виробництво одиниці або всього обсягу виготовленої продукції.

Розраховується відношенням затрат робочого часу до обсягу виробленої продукції.

Між показниками трудомісткості та продуктивності праці існує обернено пропорційний зв'язок — за зниження трудомісткості продуктивність праці зростає, і навпаки.

Скорочення затрат робочого часу на виробництво одиниці продукції безпосередньо впливає на величину середньогодинного виробітку робітників.

Інтенсивні фактори забезпечують зниження трудомісткості виготовлення продукції і відповідний рівень виконання норм виробітку. До них належать: кваліфікаційний, професійний рівень робітників; технічна й енергетична озброєність праці; механізація та автоматизація технологічних процесів за впровадження прогресивної техніки, технології, матеріалів; організація нормування праці; застосування у виробництві комплектуючих виробів та покупних напівфабрикатів; поліпшення якості структури, асортименту продукції; удосконалення організації виробництва й управління.

У процесі економічного аналізу трудомісткості вивчається її динаміка, причини зміни її величини і вплив на продуктивність праці.

Для всебічного аналізу виконання плану з трудомісткості продукції необхідно проаналізувати виконання норм виробітку робітниками-відрядниками індивідуально, за групами і в середньому на підприємстві.

Тема 6. Аналіз використання матеріальних ресурсів

1. Сутність та значення матеріальних ресурсів підприємства, завдання їх аналізу та джерела інформації

2. Аналіз забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами та виконання плану матеріально-технічного постачання.

3. Аналіз використання матеріальних ресурсів

1. Необхідною умовою виробництва продукції, зменшення собівартості, зростання прибутку і рентабельності є повне і своєчасне забезпечення підприємства відповідними матеріальними ресурсами необхідного асортименту і якості, зокрема сировиною, матеріалами, паливом, енергією, комплектуючими, напівфабрикатами. У процесі споживання матеріальні ресурси трансформуються в матеріальні витрати. Результати виробничої діяльності підприємства залежать від ефективної організації постачання і раціонального використання матеріальних ресурсів.

Збільшення потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволене екстенсивним шляхом (придбанням, виготовленням додаткової кількості матеріалів і енергії) і інтенсивним (збільшення їх економії, використання наявних запасів у процесі виробництва продукції).

Завданнями аналізу використання матеріальних ресурсів є:

1. Оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їхнього виконання і впливу на обсяг виробництва, собівартість та інші показники.

2. Оцінка рівня ефективності використання матеріальних ресурсів.

3. Виявлення внутрішньовиробничих резервів економії матеріальних ресурсів і розробка конкретних заходів щодо їх використання.

Основні джерела інформації для аналізу:

1. План матеріально-технічного постачання;

2. Заявки на постачання матеріальних ресурсів;

3. Форми статистичної звітності про наявність матеріальних ресурсів;

4. Оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання;

5. Аналітичні дані бухгалтерського обліку про надходження, витрати і залишки матеріальних ресурсів.

2. При аналізі забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами необхідно:

1. Визначити якість плану матеріально-технічного постачання шляхом:

а) вивчення норм і нормативів, що покладені в основу розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах;

б) перевірки обґрунтування плану потреби виробництва в матеріальних ресурсах і утворення необхідних запасів, виходячи з прогресивних норм і нормативів, а також витрати матеріалів на одиницю продукції.

2. Вивчити забезпеченість потреби підприємства в матеріальних ресурсах і джерелах їх покриття. Джерела покриття можуть бути зовнішніми і внутрішніми.

До *зовнішніх джерел* належать матеріальні ресурси, що надходять від постачальників у відповідності з укладеними договорами. *Внутрішні джерела* — це скорочення витрат сировини, використання вторинної сировини, власного виготовлення матеріалів і напівфабрикатів, економія матеріалів у результаті впровадження досягнень НТП.

Реальна потреба в завезенні матеріальних ресурсів — це різниця між загальною потребою у матеріальних ресурсах і сумою власних внутрішніх джерел їх покриття.

3. Перевірити забезпеченість потреби в завезенні матеріальних ресурсів, договори на їхнє постачання і фактичне їхнє використання.

4. Визначити якість отриманих матеріалів від постачальників, їх відповідність стандартам, технічним умовам, умовам договору. У випадку порушення умов договору пред'являються претензії постачальникам.

5. Вивчити виконання плану за терміном постачання (ритмічність постачань). Порушення термінів постачань веде до недовиконання планів виробництва і реалізації продукції. Для оцінки ритмічності постачань використовується коефіцієнт ритмічності. Через неритмічне постачання матеріалів мають місце втрати — підприємство простоює і недоодержує продукцію (прибуток). Для визначення розміру цих втрат необхідно кількість люд./год. простою через відсутність матеріалів помножити на плановий середньогодинний виробіток продукції. Сума витрат зростає і тому, що простої з вини підприємства підлягають оплаті (2/3 тарифної заробітної плати).

6. Вивчити стан складських запасів сировини, матеріалів. Розрізняють запаси поточні, сезонні і страхові.

Величина *поточного запасу* визначається добутком інтервалу постачання у днях та середньодобової витрати відповідного матеріалу.

7. Перевірити фактичну відповідність розмірів найважливіших видів сировини і матеріалів нормативним (на основі даних про фактичну наявність сировини і матеріалів у натуральному виразі та середньодобових витрат розраховують фактичну забезпеченість матеріалами в днях і порівнюють її з нормативною).

8. Перевірити стан сировини і матеріалів щодо виявлення зайвих і непотрібних. Їх можна установити за даними складського обліку шляхом порівняння приходу і витрат. Якщо за матеріалами немає витрат протягом року, то їх відносять до групи неходових і підраховують загальну вартість. Наприкінці аналізу підраховуються втрати продукції через:

а) недопоставки матеріалів; б) погану якість матеріалів; в) заміну матеріалів; г) зміну цін на матеріали. д) простої в зв'язку з порушенням графіка постачання.

9. Визначити зменшення обсягу виробництва продукції в зв'язку з недопоставками матеріалів. Розраховується як відношення кількості недопоставлених матеріалів певного виду (факт-план) до норми їхньої витрати на одиницю продукції.

10. Виявити утворення надпланових відходів у зв'язку з низькою якістю сировини і матеріалів. Щоб підрахувати на скільки за рахунок цього фактора зменшується вихід продукції, необхідно кількість надпланових витрат певного виду сировини поділити на норму його витрати на одиницю продукції.

11. Виявити заміни одного матеріалу іншим. Якщо відбувається заміна одного матеріалу іншим, то змінюється і сума витрат. Для її визначення необхідно кількість заміненого матеріалу помножити на різницю в ціні взаємозамінних матеріалів:

Аналогічна ситуація виникає при збільшенні постачальником цін на сировину і матеріали. У цьому випадку необхідно оцінити, що вигідніше покупцю:

а) збільшити змінні витрати в зв'язку з прийняттям більш дорогих матеріалів, але за рахунок нарощування виробництва дістати додатковий прибуток;

б) зменшити обсяг виробництва, якщо в результаті використання дорогої сировини продукція виявилася збитковою;

в) шукати дешеві ринки сировини;

г) змінити структуру виробництва.

3. Для характеристики ефективності використання матеріальних ресурсів застосовують показники: матеріаловіддача, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва і матеріальних витрат, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Матеріаловіддача — відношення вартості виробленої продукції до суми матеріальних витрат. Характеризує віддачу матеріалів на одну гривню виробленої продукції.

Матеріаломісткість — відношення суми матеріальних витрат до обсягу виробленої продукції. Показує, скільки матеріальних витрат відповідає виробництву одиниці продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів росту обсягів виробництва валової чи товарної продукції до темпів росту матеріальних витрат характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі і одночасно розкриває фактори їхнього росту.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції — відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт матеріальних витрат — відношення фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактичний обсяг випущеної продукції. Він показує, наскільки ощадливо використовуються матеріали в процесі виробництва, чи немає їхньої перевитрати. Якщо коефіцієнт більше 1, то є перевитрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції і навпаки.

У процесі аналізу необхідно розглянути всі показники, які впливають на зміни матеріаловіддачі і матеріаломісткості.

Матеріаломісткість як і матеріаловіддача, залежить від обсягу валової (товарної) продукції і суми матеріальних витрат на їх виробництво.

У свою чергу, валова (товарна) продукція у вартісному вираженні може змінитися за рахунок кількості виробленої продукції, її структури і рівня відпускних цін. Сума матеріальних витрат також залежить від:

- обсягу виробленої продукції,
- її структури,
- витрати матеріалів на одиницю продукції,
- вартості матеріалів.

Витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції може змінитися за рахунок якості матеріалів, заміни одного виду продукції іншим, техніки і технології, організації матеріально-технічного постачання, зміни норм витрат, втрат. Вартість сировини і матеріалів залежить від їхньої якості, внутрішньої структури, ринків сировини, росту цін, транспортно заготівельних витрат й ін.

Тема 7. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

- 1. Сутність собівартості продукції, завдання та джерела її аналізу**
- 2. Формування собівартості продукції**
- 3. Аналіз собівартості за елементами витрат**
- 4. Аналіз собівартості за статтями калькуляції**
- 5. Аналіз собівартості одиниці продукції**

1. Виробництво та реалізація продукції потребують трудових, матеріальних і грошових витрат. Витрати підприємства на спожиті засоби виробництва, предмети праці й оплату праці працівників, виражені в грошовій формі, формують собівартість продукції. Отож, собівартість – це всі витрати, понесені підприємством на виробництво та реалізацію продукції.

Собівартість продукції — це основний якісний показник роботи підприємства. Чим краще працює підприємство (інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше вдосконалює техніку, технологію та організацію виробництва), тим нижчою є собівартість продукції. Собівартість продукції має тісний зв'язок з її ціною, оскільки собівартість є основою ціни товару.

Завдання аналізу собівартості продукції: перевірка обґрунтованості прийнятих управлінських рішень щодо собівартості; об'єктивна оцінка виконання прийнятих рішень, під час якої виявляються відхилення фактичних витрат від планових; з'ясування чинників цих відхилень; підрахунок резервів подальшого зниження собівартості продукції; розробка заходів із мобілізації внутрішньовиробничих резервів та використання їх у виробництві.

Для проведення аналізу використовуються такі джерела інформації: планова собівартість продукції; аналітичні розрахунки, норми й нормативи споживання ресурсів; звітна інформація, зокрема «Звіт про фінансові результати» ф. 2, «Звіт з праці» ф. 1-ПВ, дані оперативного обліку (первинні документи, зведення, реєстри відпуску матеріалів на виробництво, таблиці про нарахування заробітної плати, норми витрат матеріалів, відхилення від норм; матеріали обстежень, перевірок, спостережень, нарад, технологічної документації, паспортні дані).

Об'єктами аналізу собівартості є показники

- виробнича собівартість товарної продукції за статтями калькуляції та за елементами витрат;
- витрати на одну гривню товарної продукції;
- собівартість окремих виробів;
- прямі статті витрат;
- непрямі статті витрат.

2. Згідно з ПСБО-16 “Витрати” у собівартість реалізованої продукції включаються:

—виробнича собівартість продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду;

- нерозподілена частина постійних загальновиробничих витрат;
- понаднормативні виробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

Виробнича собівартість продукції складається з:

- прямих матеріальних витрат;
- прямих витрат на оплату праці;
- інших прямих витрат;
- загальновиробничих витрат.

Важливим моментом у калькулюванні собівартості продукції (обчислення собівартості продукції (окремих виробів)) є *класифікація витрат*, які включаються в собівартість продукції.

На підставі зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяють на постійні та змінні. Сума постійних витрат майже не залежить від кількості виготовленої продукції. *Постійні* витрати на одиницю продукції зменшуються зі зростанням обсягу її виробництва. До цих витрат належать загальновиробничі витрати, які включаються в собівартість продукції. Однак не всю суму загальновиробничих витрат можна віднести до постійних, оскільки деяка частина їх може змінюватися у зв'язку зі зміною обсягу виробництва. Тому згідно з П(С)БО 16 частина цих витрат відноситься до постійних, а частина — до змінних.

Тому, аналізуючи *загальновиробничі* витрати, необхідно мати на увазі, що частина з них може бути постійною, інша — умовно-постійною, умовно-змінною, а частина в цілому — змінною (витрати на отримання та експлуатацію обладнання), за винятком першої статті цих витрат. *Змінні витрати* — це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції.

Наступним напрямом класифікації витрат є визначення їх за ступенем однорідності. Класифікація витрат за економічними елементами передбачає їх поділ на однорідні за складом та економічним змістом витрати, які є первинними. Це — матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні витрати тощо.

Класифікація витрат за способом віднесення на окремі різновиди продукції (одиницю продукції") — прямі та непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю.

Непрямі витрати не можна безпосередньо розрахувати для окремих різновидів продукції, оскільки вони пов'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому: зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо.

Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування та обліку.

Зростання частки прямих витрат у загальній сумі витрат підвищує точність обчислення собівартості одиниці продукції, зміцнює економічні основи управління.

На всі ці витрати на підприємстві складається *кошторис*, дані якого є й плановими.

3. Основна мета аналізу собівартості продукції — пошук шляхів і джерел зниження собівартості продукції та збільшення прибутку. Для цього необхідно аналізувати всі витрати підприємства.

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, пов'язані з основною діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Кошторис виробництва складають за економічними елементами, до яких належать:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) відрахування на соціальні заходи;
- 4) амортизація;
- 5) інші операційні витрати.

Кошторис виробництва складається на рік і може коригуватися протягом року залежно від зміни виробничих ситуацій.

Аналіз собівартості за елементами витрат здійснюється з метою вивчення зміни рівня собівартості продукції під впливом використання ресурсів підприємства, зокрема трудових, засобів праці, предметів праці. Такий аналіз необхідний також для того, щоб вивчити матеріало-, енерго-, трудо- та фондомісткість й встановити вплив технічного прогресу на структуру витрат. Якщо питома вага зарплати у витратах виробництва зменшується, це може свідчити про підвищення технічного рівня підприємства та зростання продуктивності праці.

Аналіз собівартості за елементами витрат має деякі особливості, зокрема можливість вивчати тільки структуру витрат (питому вагу кожного елемента витрат в загальній сумі виробничих витрат). Наступними етапами є порівняння фактичної питомої ваги з плановою (розрахунковою), формулювання висновків щодо зміни структури цих витрат, встановлення причин змін і якісна оцінка їх впливу на витрати виробництва.

Порівнювати абсолютні фактичні величини витрат за елементами з плановими (чи за минулий звітний період), оскільки в плані наводяться витрати на всю продукцію. Аналіз собівартості здійснюється тільки для фактичного випуску, який ніколи не відповідає плановому обсягу, а перерахунок фактичного випуску на планові норми та ціни не здійснюється, оскільки, не вся продукція має товарний вигляд (залишки незавершеного виробництва).

На основі результатів аналізу собівартості продукції за елементами витрат складається довідка і надається керівникам зацікавлених та відповідальних служб підприємства з метою прийняття управлінських рішень, спрямованих на усунення негативних факторів у формуванні собівартості продукції.

4. Для того щоб зробити висновки про можливості (резерви) зниження собівартості продукції, необхідно вивчити витрати з точки зору їх функціональної ролі у виробничому процесі. З цією метою проводиться групування затрат за призначенням, тобто за *статтями калькуляції*. Таке групування показує, куди, для яких цілей та в яких розмірах використані ресурси. Кількість і найменування калькуляційних статей залежить від галузей промисловості і визначається методичними вказівками з планування, обліку, калькулювання собівартості продукції.

Витрати за *статтями собівартості* відрізняються від *витрат за елементами* тим, що вони відображають витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції за звітний період. Групування витрат за статтями калькуляції дозволяє характеризувати зв'язок витрат з результатами, їх роль у технологічному процесі, управлінні й обслуговуванні, відокремити прямі й накладні витрати, змінні й постійні та детальніше виявити можливості їх економії.

Конкретний перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт та послуг) визначаються самим підприємством.

З метою порівняння статей калькуляції собівартість *фактично випущеної продукції* перераховується на планові дані (планові норми і ціни). Після цього фактичні витрати за статтями калькуляції порівнюються з перерахованими плановими витратами і визначається економія чи перевитрати за період, що аналізується. Аналіз собівартості продукції за статтями калькуляції передбачає такі етапи:

—аналіз виробничої собівартості продукції в цілому, у тому числі окремих статей калькуляції;

—детальний аналіз окремих статей калькуляції, тобто аналіз прямих і непрямих витрат на виробництво продукції.

Аналіз собівартості продукції закінчується виявленням можливостей подальшого зниження собівартості продукції, підрахуванням загальних резервів цього зниження.

5. Калькулювання собівартості окремих виробів необхідне для вирішення ряду завдань: обґрунтування цін на вироби, обчислення рентабельності виробництва, аналізу витрат при виробництві однакових виробів на різних підприємствах, визначення економічної ефективності різних організаційно-технічних заходів.

На підприємствах складають планові, проектно-кошторисні та фактичні калькуляції. Планові розробляються за плановими нормами, проектно-кошторисні — на разові замовлення (наприклад, нові вироби на стадії їх замовлення), фактичні — за фактичними даними.

Калькуляції собівартості одиниці продукції складаються з таких розділів:

1. Собівартість продукції за статтями калькуляції.
2. Розшифрування матеріальних витрат на одиницю продукції (перелік видів матеріалів, використаних на її виробництво).
3. Покупні вироби і напівфабрикати.
4. Трудові витрати на одиницю продукції.

Аналіз собівартості одиниці продукції передбачає загальну оцінку виконання планових (розрахункових) завдань щодо зниження собівартості одиниці продукції.

Аналіз собівартості одиниці продукції передбачає такі етапи:

I *Загальна оцінка виконання* планових (розрахункових) завдань із зниження собівартості одиниці продукції. Цей етап включає:

— підрахунок загальної суми постійних витрат на виготовлення всієї продукції;

— підрахунок змінних витрат на одиницю продукції;

— розрахунок собівартості одиниці продукції;

— порівняння фактичної собівартості з плановою, виявлення відхилення і впливу факторів на це відхилення.

Факторами, які впливають на зміну собівартості одиниці продукції, є:

— зміна обсягу виробництва продукції;

— зміна суми постійних витрат;

— зміна суми змінних витрат.

II. *Вивчення окремих статей калькуляції* даного виробу.

III. *Аналіз витрат окремих видів матеріалів*, які витрачають на виготовлення виробу. Цей етап аналізу собівартості одиниці продукції здійснюється за даними другого розділу калькуляції.

Фактичні витрати порівнюють з плановими за кожним видом використаних матеріалів, розраховують відхилення і вплив факторів на зміну цих витрат.

Тема 8. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

1. Сутність, значення, завдання та джерела інформації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

2. Особливості формування фінансових результатів діяльності підприємства

3. Аналіз прибутку від реалізації продукції

4. Аналіз рентабельності продукції

5. Аналіз резервів зростання прибутку

1. Кінцевим бажаним результатом діяльності підприємства є прибуток. Прибуток — це грошовий дохід, отриманий в результаті виробничо-господарської діяльності підприємства. Функції прибутку:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і працівниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерело утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів.

У зростанні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Саме тому на підприємстві необхідно постійно проводити аналіз формування, розподілу та використання прибутку.

Головними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності підприємства є:

- систематичний контроль за виконанням планів одержання прибутку;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- вивчення напрямків і тенденцій розподілу прибутку;
- виявлення резервів збільшення прибутку;
- розробка заходів для використання виявлених резервів.

Джерелами аналітичної інформації є плани економічного та соціального розвитку, фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат), бізнес-план форми бухгалтерської звітності № 1 «Баланс підприємства», № 2 «Звіт про фінансові результати», декларація про прибуток підприємства, матеріали маркетингових досліджень.

2. На підприємстві використовуються такі показники фінансових результатів:

- доходи від реалізації продукції;
- доходи від інших операцій;
- доходи від надзвичайних операцій;
- прибуток на одиницю продукції;
- прибуток від реалізації продукції;
- прибуток від операційної діяльності;
- прибуток від звичайної діяльності;

- прибуток від надзвичайних подій;
- оподатковуваний прибуток;
- чистий прибуток.

Усі ці показники відображено у формі 2 «Звіт про фінансові результати».

Стаття «Доходи (виручка) від реалізації» формується від реалізації готової продукції, товарів, робіт і послуг. Тут також відображаються суми знижок, наданих покупцям.

Крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємство може мати також інший дохід від операційної діяльності.

До інших операційних доходів належать: доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій); від операційної оренди активів; від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті, суми штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів, які одержано від боржників, або коли є рішення суду, арбітражного суду про їх стягнення; доходи від списання кредиторської заборгованості, щодо якої минув строк позовної давності; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); суми одержаних грантів і субсидій, інші доходи від операційної діяльності.

Статтю «Доходи від участі в капіталі» призначено для узагальнення інформації про доходи від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

До статті «Інші фінансові доходи» входять доходи, які виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди, відсотки тощо.

Інші доходи від звичайної діяльності формуються з доходів від реалізації фінансових інвестицій, реалізації необоротних активів, майнових комплексів, неопераційної курсової різниці, безоплатно одержаних активів.

Стаття «Надзвичайні доходи» використовується для відображення доходів, які виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійні лиха, пожежі).

Витратними статтями звітності є:

- «Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)» — виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), або собівартість реалізованої продукції;
- «Адміністративні витрати» — загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства;
- «Витрати на збут» — витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів), витрати на утримання підрозділів, які займаються збутом продукції (товарів), на рекламу, доставку продукції споживачам;
- «Інші операційні витрати» — собівартість реалізованих виробничих запасів, безнадійні борги і збитки від знецінення запасів; збитки від операційних курсових різниць;
- «Фінансові витрати» — виплата відсотків та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позичкового капіталу;
- «Втрати від участі в капіталі» — збитки від інвестицій;
- «Інші витрати в операційній діяльності» — собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, збитки від неопераційних курсових різниць, збитки від уцінки фінансових інвестицій;

– «Надзвичайні витрати» — збитки від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій).

У формуванні прибутків значну роль відіграють відрахування від прибутку, зокрема податок на прибуток від звичайної діяльності і податки з надзвичайного прибутку.

Чистий прибуток визначається як фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування мінус податок на прибуток від звичайної діяльності, плюс дохід від надзвичайної діяльності, мінус податок на прибуток від надзвичайної діяльності, мінус втрати від надзвичайних подій, плюс зменшення податку на прибуток через збитки від надзвичайних подій.

3. Прибуток від реалізації товарної продукції визначається як різниця між чистим доходом ($D_{ч}$) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої (C_p) продукції (товарів, робіт, послуг).

$$P_p = D_{ч} - C_p.$$

Чистий дохід розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) D_p і податком на додану вартість (ПДВ), акцизним збором (A_k) та іншими відрахуваннями з доходу (D_i):

$$D_{ч} = D_p - \text{ПДВ} - A_k - D_i.$$

Аналіз виконання плану прибутку від реалізації продукції проводиться за даними форми № 2 і за обліковими даними підприємств.

Аналіз прибутку від реалізації продукції потребує детального вивчення зміни обсягу реалізації, ціни, структури та собівартості для кожного виду продукції

4. До показників рентабельності продукції належать:

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.

Показники рентабельності можна розраховувати і за окремими структурними підрозділами, і за видами діяльності.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Джерелами інформації для проведення аналізу рентабельності є: форма 1 «Баланс підприємства», форма 2 «Звіт про фінансові результати», форма 5 «Звіт про затрати на виробництво», інформація про ціни та ін.

Завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників;
- визначення факторів зміни їх рівня;
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розробка заходів для використання виявлених резервів.

Вибір і послідовність аналізу визначається його завданням. Для оцінки результатів діяльності підприємства аналізують рентабельність реалізованої продукції для вивчення виробництва окремих видів продукції з погляду попиту на них, доцільності їх випуску — рентабельність окремих виробів і фактори її зміни.

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. Фактори зміни ціни реалізації і собівартості виробу вважаються факторами першого, а всі інші — факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проводиться методом ланцюгових підстановок або методом абсолютних різниць.

Рентабельність реалізованої продукції доцільно аналізувати, враховуючи вплив таких факторів:

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

На рівень рентабельності виробництва впливають такі фактори:

- зміна частки прибутку на 1 грн. реалізованої продукції;
- зміна фондомісткості продукції;
- зміна оборотності оборотних коштів.

5. Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, необхідно шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання. Резерв — це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів з їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний — на цьому етапі виявляють і кількісно оцінюють резерви;

2) організаційний — розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний — коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку:

- за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

Для пошуку й підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво за калькуляціями, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо.

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції за всіма калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження затрат живої та уречевленої праці за окремими напрямками.

Економія затрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів: підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості; скорочення витрат за понаднормові години роботи, виплат за цілоденні та внутрішньозмінні простої тощо.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити за такими напрямами:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію за багатьма напрямками через те, що він передбачає:

- збільшення продуктивності праці, а отже, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;
- зміну трудомісткості продукції;
- більш повне використання фонду робочого часу.

3. Економія коштів на оплату праці за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу (зниження трудомісткості).

4. Зменшення прямих матеріальних витрат.

5. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може статися у зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції.

6. Підвищення якості продукції також є значним резервом збільшення прибутку.

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом

звітнього року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливе з допомогою розробки системи оперативних заходів.