

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Обліково-фінансовий факультет

Кафедра обліку і оподаткування

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ:

курс лекцій для здобувачів
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
ОПП «Облік і оподаткування»
спеціальності 071 «Облік і оподаткування»
денної та заочної форм здобуття вищої освіти

МИКОЛАЇВ
2025

Друкується за рішенням науково-методичної комісії обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету від 20.10.2025 р., протокол №2.

Укладачі:

- С.В. Сирцева – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет;
О.І. Лугова – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри обліку і оподаткування, Миколаївський національний аграрний університет;

Рецензенти:

- Т.Г. Олійник – канд. екон. наук, доцентка, доцентка кафедри економіки підприємств, Миколаївський національний аграрний університет;
О.В. Погорєлова – канд. екон. наук, професорка, завідувачка кафедри обліку і економічного аналізу, Національний університет кораблебудування, м. Миколаїв

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	5
Тема 1. Предмет, об'єкт і завдання аналізу господарської діяльності.....	5
Тема 2. Метод і методичні прийоми аналізу господарської діяльності.....	13
Тема 3. Організація аналітичної роботи на підприємстві.....	20
МОДУЛЬ 2. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	25
Тема 4. Аналіз природних і організаційно-економічних умов діяльності сільськогосподарського підприємства.....	25
Тема 5. Аналіз забезпеченості та ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства.....	29
Тема 6. Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції.....	40
Тема 7. Аналіз собівартості виробництва сільськогосподарської продукції.....	50
Тема 8. Аналіз використання та реалізації сільськогосподарської продукції.....	56
Тема 9. Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств.....	62
Тема 10. Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств. Оцінка імовірності банкрутства.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	77

ВСТУП

Сучасні умови розвитку економіки України, інтеграція у світовий економічний простір, підвищення конкуренції на ринку товарів і послуг вимагають від підприємств постійного удосконалення управління, підвищення ефективності використання ресурсів та забезпечення фінансової стабільності. У цих умовах особливого значення набуває аналіз господарської діяльності як інструмент глибокого вивчення результатів роботи підприємства, виявлення резервів зростання, підвищення ефективності управлінських рішень і забезпечення конкурентоспроможності.

Дисципліна «Аналіз господарської діяльності» займає важливе місце у системі підготовки здобувачів вищої освіти спеціальності 071 «Облік і оподаткування». Її метою є формування у студентів системи знань і практичних навичок щодо комплексного дослідження економічних процесів, що відбуваються у діяльності сільськогосподарських підприємств. Вивчення дисципліни сприяє розвитку аналітичного мислення, вмінню працювати з фінансовою, статистичною та управлінською інформацією, оцінювати результати діяльності суб'єктів господарювання та обґрунтовувати напрями їх удосконалення.

Зміст курсу охоплює як теоретичні аспекти організації аналітичної роботи, так і практичні методи дослідження господарських процесів з використанням сучасних інструментів економічного аналізу.

У процесі вивчення дисципліни здобувачі вищої освіти формують здатність:

- критично оцінювати фінансово-економічні показники;
- визначати внутрішні резерви підвищення ефективності діяльності сільськогосподарського підприємства;
- прогнозувати результати господарської діяльності підприємства;
- використовувати результати аналізу для обґрунтування управлінських рішень.

Таким чином, курс лекцій з дисципліни «Аналіз господарської діяльності» забезпечує формування у здобувачів вищої освіти фундаментальних знань і практичних компетентностей, необхідних для прийняття раціональних управлінських рішень, ефективного управління ресурсами підприємства та підвищення його економічної результативності. Отримані знання є базою для подальшого вивчення дисциплін фахового спрямування та здійснення професійної діяльності в умовах сучасного економічного середовища.

МОДУЛЬ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 1

Предмет, об'єкт і завдання аналізу господарської діяльності

План

- 1.1. Аналіз господарської діяльності як галузь економічної науки.**
- 1.2. Роль аналізу господарської діяльності в управлінні підприємством та плануванні його діяльності.**
- 1.3. Предмет аналізу господарської діяльності. Об'єкти та суб'єкти аналізу господарської діяльності.**
- 1.4. Принципи аналізу господарської діяльності та їх характеристика.**
- 1.5. Завдання аналізу господарської діяльності та їх характеристика.**
- 1.6. Класифікація і характеристика видів аналізу господарської діяльності.**

1.1. Аналіз господарської діяльності як галузь економічної науки.

Економічний аналіз – це систематизована сукупність аналітичних процедур, тобто дій, які виконують з метою розкриття сутності та напрацювання пропозицій, висновків і рекомендацій економічного характеру щодо певного об'єкта дослідження.

Економічний аналіз на рівні підприємства вивчає господарську діяльність, тому його називають *аналізом господарської діяльності*.

Аналіз господарської діяльності як галузь економічної науки пов'язана з дослідженням економічних явищ і процесів на макрорівні, які відбуваються внаслідок господарської діяльності підприємства.

Аналіз господарської діяльності – це економічний аналіз явищ і процесів господарської діяльності підприємства, який забезпечує об'єктивне оцінювання, підготовку інформації для планування і прогнозування результатів діяльності підприємства, а також контролю за виконанням управлінських рішень.

Аналіз господарської діяльності - це система спеціальних знань пов'язана з:

- 1) дослідженням причинно-наслідкових зв'язків зміни і розвитку економічних явищ та процесів;
- 2) вибором і обґрунтуванням ділового партнерства;
- 3) дослідженням зовнішнього економічного середовища;
- 4) оцінкою підприємницького ризику;
- 5) моделюванням поведінки підприємства на багатокритеріальній основі;
- 6) обґрунтуванням цільових програм та бізнес-планів;
- 7) об'єктивною оцінкою виконання планів;

8) кількісним і якісним вимірюванням об'єктивних і суб'єктивних факторів;

9) пошуком резервів удосконалення господарських систем;

10) формуванням аналітичного забезпечення для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Загальні закони розвитку господарства по-різному виявляються у його галузях. Тому при вивченні господарської діяльності конкретного підприємства аналіз господарської діяльності має спиратися на особливості окремих галузей економіки. Отже, *аналіз господарської діяльності безпосередньо пов'язаний з економікою підприємства та економікою окремих галузей національного господарства* зокрема.

Аналіз господарської діяльності є базою планування і засобом оцінювання виконання плану, а також основою перевірки якості планів. Таким чином, *аналіз господарської діяльності органічно пов'язаний і з плануванням*. За результатами аналізу не лише виявляють ступінь виконання планів, а й вносять корективи у власне планові завдання. Щоб проводити аналіз виконання прогнозів, необхідно знати систему показників аналізу й усього методологічного прогнозування.

Окрім даних бухгалтерського обліку, в процесі аналізу господарської діяльності використовують дані статистичного обліку і звітності, матеріали вибіркового дослідження. Отже, *аналіз господарської діяльності тісно пов'язаний зі статистикою*. При аналітичній обробці інформації широко використовують спеціальні технічні прийоми статистики, зокрема такі, як групування, визначення відносних та середніх показників, індекси, таблиці, графіки тощо. Аналіз господарської діяльності є також засобом удосконалення статистичного обліку і звітності, що виявляється в адаптації статистичного обліку і звітності до вимог аналізу.

Іншою економічною дисципліною, з якою тісно *пов'язаний аналіз господарської діяльності, є бухгалтерський облік*. Бухгалтерський облік і бухгалтерська звітність є основним джерелом інформації під час аналізу господарської діяльності (близько 70% усієї економічної інформації для аналізу надає система бухгалтерського обліку). Водночас реалізація цільових завдань аналізу господарської діяльності впливає на зміст і завдання облікового процесу. Використання даних бухгалтерського обліку і звітності надає аналітичним висновкам обґрунтованості. Водночас через аналіз господарської діяльності повною мірою реалізується контрольна функція бухгалтерського обліку. Аналіз господарської діяльності є важливим засобом удосконалення бухгалтерського обліку і звітності. Це виявляється у пристосуванні останнього до вимог аналізу. Ці вимоги враховують при розробці системи показників обліку і звітності, форм звітів і первинних документів, а також при механізації та автоматизації облікових робіт.

1.2. Роль аналізу господарської діяльності в управлінні підприємством та плануванні його діяльності.

В сучасних умовах господарювання, що характеризуються високою динамічністю ринкових процесів, зростанням конкуренції та необхідністю ефективного використання ресурсів, особливого значення набуває аналітична діяльність підприємства. *Аналіз господарської діяльності* виступає важливою складовою системи управління, оскільки забезпечує інформаційне підґрунтя для прийняття управлінських рішень, планування розвитку, контролю та оцінки результатів діяльності підприємства.

Управління підприємством є цілеспрямованим впливом на його діяльність з метою досягнення поставлених цілей. Воно включає основні функції: облік, планування, організацію, мотивацію та контроль. Кожна з цих функцій є взаємопов'язаною і взаємозалежною, а їх ефективне виконання неможливе без системного аналітичного забезпечення.

Облік забезпечує накопичення первинної інформації про факти господарського життя, яка слугує базою для аналітичних розрахунків.

Планування визначає напрями та перспективи розвитку підприємства, спираючись на результати аналізу минулої діяльності та прогнозування майбутніх тенденцій.

Організація передбачає формування ефективної структури управління і координацію дій працівників на основі аналітичних висновків про ефективність поточних процесів.

Мотивація використовує аналітичні дані для визначення стимулів підвищення продуктивності праці та результативності діяльності.

Контроль спирається на результати аналізу для виявлення відхилень від запланованих показників, оцінки ефективності прийнятих рішень і розробки коригувальних заходів.

Таким чином, аналіз господарської діяльності є невід'ємною частиною всіх функцій управління, що забезпечує їх ефективну реалізацію. Він виступає не лише засобом оцінки, а й інструментом пізнання економічних процесів, що відбуваються на підприємстві.

Передумовою будь-якого управлінського рішення є аналітичні розрахунки, які дозволяють оцінити стан підприємства, визначити причини змін основних показників, виявити резерви підвищення ефективності виробництва. На основі результатів аналізу керівництво отримує об'єктивну картину фінансово-економічного стану підприємства, що дозволяє ухвалювати обґрунтовані, раціональні та результативні управлінські рішення.

Аналітична діяльність забезпечує:

- оцінку виконання планових завдань і зобов'язань підприємства;
- визначення причин відхилень фактичних результатів від запланованих;
- обґрунтування заходів щодо підвищення ефективності виробництва, зниження витрат, зростання прибутковості;
- формування стратегії розвитку підприємства з урахуванням внутрішніх резервів і зовнішніх факторів.

Результати аналізу виступають не лише базою для планування і прогнозування діяльності, але й засобом контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень. Отже, аналіз виконує подвійну функцію: інформаційно-діагностичну (оцінює стан) та рекомендаційно-прогностичну (визначає напрями розвитку).

Планування діяльності підприємства неможливе без аналітичного обґрунтування. Саме аналіз господарської діяльності забезпечує:

- об'єктивну оцінку поточного стану підприємства;
- визначення тенденцій розвитку основних показників;
- виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності;
- прогнозування можливих ризиків і результатів реалізації управлінських рішень.

Аналітична інформація дає змогу формувати реалістичні плани, що базуються не лише на бажаних результатах, але й на фактичних можливостях підприємства. На основі аналізу визначаються оптимальні обсяги виробництва, структура витрат, потреби у ресурсах, а також пріоритетні напрями інвестиційної та інноваційної діяльності.

1.3. Предмет аналізу господарської діяльності. Об'єкти та суб'єкти аналізу господарської діяльності.

Предметом аналізу господарської діяльності є *закономірності формування, зміни та взаємозв'язку результатів господарської діяльності підприємства під впливом різноманітних факторів* – як об'єктивних (економічних, ринкових, технологічних), так і суб'єктивних (організаційних, управлінських, поведінкових).

Предмет аналізу охоплює *причини і наслідки змін у діяльності підприємства*, їх кількісне та якісне відображення, а також можливості використання отриманих результатів для *прийняття обґрунтованих управлінських рішень*.

Метою дослідження предмету аналізу є *забезпечення ефективного функціонування підприємства*, підвищення його конкурентоспроможності та фінансової стійкості шляхом пізнання закономірностей розвитку господарських процесів.

Об'єктами аналізу виступають *усі складові господарської діяльності підприємства*, тобто конкретні явища, процеси та результати, які підлягають оцінці та вивченню. До основних об'єктів належать:

1. Господарські процеси – забезпечення підприємства ресурсами, організація виробництва, реалізація продукції, взаємовідносини з контрагентами, фінансовими установами тощо.

2. Ресурси підприємства – матеріальні, фінансові, трудові та нематеріальні, які визначають потенціал його діяльності.

3. Види діяльності – операційна, інвестиційна, фінансова та інші напрями функціонування підприємства.

4. Економічні результати – прибуток, рентабельність, продуктивність праці, собівартість продукції, ефективність використання ресурсів.

5. Організаційно-технічний рівень виробництва – рівень технологій, організація праці, використання інновацій.

6. Структурні підрозділи та робочі місця – аналіз діяльності окремих відділів, цехів, працівників, що дозволяє оцінити ефективність управління на мікрорівні.

7. Соціальна сфера підприємства – умови праці, соціальний захист працівників, розвиток корпоративної культури.

Кожен об'єкт аналізу характеризується системою показників, які мають кількісне вираження та дозволяють оцінити його стан, динаміку та ефективність функціонування.

Суб'єктами аналізу є *особи або органи, що безпосередньо здійснюють аналітичні дослідження або використовують їх результати для управління*. Їх можна поділити на дві основні групи:

1. *Внутрішні суб'єкти* – керівництво підприємства, фінансово-економічні служби, бухгалтерія, планові та аналітичні відділи, які використовують результати аналізу для управління виробничими та фінансовими процесами.

2. *Зовнішні суб'єкти* – органи державного управління, контролюючі структури, інвестори, кредитори, аудиторські організації, які проводять аналіз для оцінки фінансового стану підприємства, визначення його надійності та інвестиційної привабливості.

1.4.Принципи аналізу господарської діяльності та їх характеристика.

Аналіз господарської діяльності є складним багатогранним процесом дослідження економічних явищ і процесів, що відбуваються на підприємстві. Його ефективність значною мірою залежить від дотримання певних принципів – науково обґрунтованих правил і вимог, які визначають підхід до організації, проведення та інтерпретації аналітичних досліджень. Дотримання принципів забезпечує *об'єктивність, точність, системність і практичну спрямованість результатів аналізу*.

Принцип системності передбачає розгляд підприємства як цілісної економічної системи, елементи якої взаємопов'язані між собою. Аналіз повинен охоплювати всі складові господарської діяльності – виробництво, постачання, збут, фінанси, персонал, ресурси – та оцінювати їх у взаємодії.

Дотримання цього принципу дозволяє виявляти причинно-наслідкові зв'язки між показниками, визначати роль кожного елемента у формуванні кінцевих результатів діяльності підприємства.

Принцип комплексності означає необхідність всебічного дослідження господарської діяльності підприємства. Аналіз не обмежується окремими аспектами, а охоплює як кількісні, так і якісні характеристики процесів, внутрішні й зовнішні фактори, що впливають на результати.

Комплексний підхід забезпечує повноту аналітичних висновків і дозволяє врахувати всі сторони діяльності підприємства при прийнятті управлінських рішень.

Результати аналізу мають ґрунтуватися на перевірених, достовірних і точних даних бухгалтерського, статистичного та управлінського обліку. *Об'єктивність* передбачає неупереджене ставлення дослідника до фактів, уникнення суб'єктивних оцінок або спотворень інформації.

Дотримання цього принципу забезпечує наукову обґрунтованість і надійність висновків, а також підвищує довіру до аналітичних результатів з боку керівництва підприємства чи зовнішніх користувачів.

Принцип науковості означає, що аналіз господарської діяльності повинен базуватися на наукових методах пізнання, економічних законах, закономірностях розвитку виробництва та сучасних досягненнях економічної науки.

Це передбачає застосування математичних, статистичних, економетричних методів, моделювання, прогнозування, що дозволяють отримувати обґрунтовані результати та робити висновки з високим рівнем точності.

Принцип динамічності полягає у вивченні господарських процесів у часі, тобто у порівнянні показників за кілька періодів з метою виявлення тенденцій їх зміни. Такий підхід дозволяє оцінити темпи розвитку підприємства, стабільність показників, спрогнозувати майбутні результати діяльності.

Динамічний аналіз сприяє глибшому розумінню причин позитивних чи негативних змін у діяльності підприємства.

Принцип порівняності передбачає необхідність порівняння фактичних показників діяльності підприємства з плановими, нормативними, середньогалузевими чи з даними інших підприємств.

Завдяки порівнянню можна виявити відхилення, оцінити рівень ефективності та конкурентоспроможності підприємства, визначити напрями покращення його діяльності.

Принцип послідовності означає, що аналіз має проводитись регулярно, за єдиною методикою, з використанням сталих показників і періодів спостереження. Це дозволяє забезпечити порівнянність даних і достовірність висновків.

Безперервність аналітичної роботи сприяє своєчасному виявленню відхилень та проблем у діяльності підприємства, а також оперативному реагуванню на них.

Принцип ефективності і практичної спрямованості. Будь-який аналітичний процес повинен мати практичне значення для підприємства. Результати аналізу мають використовуватися для підвищення ефективності управління, покращення використання ресурсів, зниження витрат, зростання прибутковості.

Рейтингова оцінка передбачає визначення пріоритетів у досягненні поставленої мети, черговості здійснення заходів, спрямованих на цільову діяльність і розвиток економічних систем.

Демократичність (передбачає участь в аналітичному процесі широкого кола зацікавлених осіб, а не лише спеціалістів-аналітиків, та широку доступність, прозорість, переконливість висновків і пропозицій).

1.5.Завдання аналізу господарської діяльності та їх характеристика.

Аналіз господарської діяльності виконує важливу роль у системі управління підприємством, оскільки забезпечує керівництво достовірною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень. Його завдання спрямовані на комплексне дослідження економічних процесів, оцінку результатів діяльності та пошук шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства.

До основних завдань аналізу господарської діяльності належать:

1. Визначення місця підприємства в ринковому середовищі. Аналіз дозволяє оцінити конкурентні позиції підприємства, його частку на ринку, рівень економічного потенціалу та ефективність взаємодії з іншими суб'єктами господарювання.

2. Обґрунтування стратегічних і тактичних цілей розвитку. Аналітичні дослідження є основою для розроблення економічних програм, індикативних планів, бізнес-планів і прогнозів, які визначають напрями розвитку підприємства.

3. Оцінка виконання запланованих показників діяльності. Аналіз допомагає виявити, наскільки фактичні результати відповідають поставленим завданням, а також визначити чинники, що сприяли або перешкоджали досягненню цілей.

4. Виявлення причин і факторів змін у господарській діяльності. За допомогою факторного аналізу встановлюється вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на показники ефективності, що дозволяє глибше зрозуміти природу економічних процесів.

5. Пошук і оцінка невикористаних резервів підвищення ефективності діяльності. Важливим завданням аналізу є виявлення прихованих можливостей для зростання прибутковості, підвищення продуктивності праці, поліпшення використання ресурсів і зниження витрат.

6. Оцінка ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Аналіз дозволяє дослідити раціональність використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, визначити ступінь їх віддачі та оптимальність структури.

7. Розроблення і обґрунтування управлінських рішень. На основі результатів аналізу формуються практичні рекомендації, спрямовані на підвищення ефективності виробництва, поліпшення фінансових результатів та зміцнення конкурентних позицій підприємства.

8. Визначення стратегічних пріоритетів розвитку. Аналітична робота сприяє формуванню довгострокової стратегії підприємства, визначенню напрямів інноваційної, інвестиційної та організаційної діяльності.

1.6. Класифікація і характеристика видів аналізу господарської діяльності.

Аналіз господарської діяльності є багатогранною системою дослідження економічних процесів, що здійснюється з урахуванням різних аспектів функціонування підприємства. Для глибшого розуміння його сутності та застосування у практиці управління доцільно розглядати класифікацію аналізу за різними ознаками. Такий підхід дозволяє систематизувати методи і напрями аналітичної роботи, обрати оптимальний інструментарій залежно від мети дослідження.

1. *За галузевою ознакою* - розрізняють галузевий та міжгалузевий аналіз.

Галузевий аналіз зосереджується на дослідженні діяльності підприємств, що функціонують у межах певної галузі, з урахуванням її технологічних, організаційних і економічних особливостей.

Міжгалузевий аналіз охоплює вивчення взаємозв'язків між різними галузями економіки, оцінку міжгалузевих пропорцій, ресурсних потоків і коопераційних зв'язків.

2. *За часовою ознакою* виділяють попередній та наступний аналіз.

Попередній аналіз здійснюється до початку виконання запланованих заходів і спрямований на прогнозування можливих результатів, виявлення ризиків і визначення оптимальних рішень.

Наступний аналіз проводиться після завершення певного періоду діяльності з метою оцінки фактичних результатів, встановлення причин відхилень та ефективності прийнятих рішень.

3. *За просторовою ознакою* розрізняють внутрішньогосподарський та міжгосподарський аналіз.

Внутрішньогосподарський аналіз охоплює дослідження показників діяльності окремого підприємства, його структурних підрозділів або процесів.

Міжгосподарський аналіз передбачає порівняння результатів діяльності різних підприємств для визначення конкурентних переваг, галузевих стандартів та узагальнення передового досвіду.

4. *За об'єктами управління* виділяють кілька основних видів аналізу:

Техніко-економічний аналіз – вивчає взаємозв'язок між технічними показниками виробництва та його економічними результатами.

Фінансовий аналіз – оцінює фінансовий стан, платоспроможність, рентабельність та стійкість підприємства.

Управлінський аналіз – забезпечує інформаційну підтримку управлінських рішень, орієнтуючись на внутрішні процеси підприємства.

Маркетинговий аналіз – досліджує кон'юнктуру ринку, поведінку споживачів та ефективність збутової політики.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності – оцінює результати експортно-імпортних операцій, валютні ризики та ефективність зовнішніх контрактів.

5. *За методикою дослідження*

Експрес-аналіз, який забезпечує швидку оцінку фінансово-господарського стану підприємства за обмеженою кількістю показників;

Факторний аналіз, що визначає вплив окремих факторів на зміну результативних показників;

Детермінований аналіз, який базується на функціональних залежностях між показниками;

Стохастичний аналіз, що враховує випадкові зв'язки та кореляційні залежності;

Функціонально-вартісний аналіз, який спрямований на оптимізацію співвідношення між функціональними можливостями та витратами.

6. *За суб'єктами (користувачами результатів)* виділяють внутрішній та зовнішній аналіз.

Внутрішній аналіз здійснюється працівниками підприємства для потреб управління, планування та контролю.

Зовнішній аналіз проводиться сторонніми користувачами – інвесторами, кредиторами, державними органами, аудиторами тощо.

7. *За охопленням досліджуваних об'єктів* розрізняють суцільний та вибірковий аналіз.

Суцільний аналіз передбачає дослідження всієї сукупності показників або господарських процесів.

Вибірковий аналіз здійснюється на основі частини даних, репрезентативних для оцінки загальних тенденцій.

8. *За змістом* програми аналіз може бути комплексним або тематичним.

Комплексний аналіз передбачає всебічне дослідження діяльності підприємства, охоплюючи технічні, економічні, фінансові, соціальні та організаційні аспекти.

Тематичний аналіз зосереджується на вивченні окремих проблем чи напрямів діяльності, наприклад, аналіз собівартості, прибутку або використання трудових ресурсів.

Використана література: [1, 2, 3]

Тема 2

Метод і методичні прийоми аналізу господарської діяльності

План

2.1. Метод аналізу господарської діяльності, його особливості.

2.2. Способи і прийоми проведення аналізу господарської діяльності.

2.1. Метод аналізу господарської діяльності, його особливості.

Метод аналізу господарської діяльності є основою наукового пізнання економічних процесів, що відбуваються на підприємстві. Він визначає послідовність, способи та інструменти, за допомогою яких здійснюється вивчення результатів діяльності, виявлення причин їх змін і розробка обґрунтованих управлінських рішень.

Метод аналізу господарської діяльності можна визначити як *систему науково обґрунтованих принципів, прийомів і способів дослідження*

економічних явищ та процесів, що забезпечують виявлення закономірностей їх розвитку, факторів впливу і резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

Іншими словами, предмет аналізу відповідає на питання *що саме вивчається*, а метод — як і за допомогою яких інструментів це досліджується. Саме поєднання цих двох категорій дає можливість здійснювати цілісне пізнання економічної діяльності підприємства.

Однією з ключових особливостей цього методу є *розгляд господарських процесів у взаємозв'язку, динаміці та причинно-наслідковому контексті*. Економічні явища не аналізуються ізольовано — кожен показник розглядається як елемент системи, що залежить від сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

До характерних рис методу аналізу господарської діяльності належать:

1. *Системність* — усі показники досліджуються у взаємозв'язку, що дозволяє оцінити діяльність підприємства як єдиного організму.
2. *Комплексність* — аналіз охоплює технічні, організаційні, соціальні та фінансові аспекти функціонування підприємства.
3. *Динамічність* — показники вивчаються у часі, що дає змогу відстежити тенденції розвитку та оцінити стабільність діяльності.
4. *Факторність* — особлива увага приділяється виявленню причин змін економічних результатів через вплив різних факторів.
5. *Орієнтація на управлінські рішення* — мета аналізу полягає не лише у фіксації фактів, а й у підготовці практичних рекомендацій для підвищення ефективності діяльності підприємства.

Метод аналізу господарської діяльності ґрунтується на використанні низки базових категорій і понять, серед яких:

- показники — кількісні та якісні характеристики господарських процесів;
- фактори — умови, що зумовлюють зміни показників;
- резерви — невикористані або потенційні можливості поліпшення результатів діяльності;
- моделі — відображення взаємозв'язків між економічними явищами у спрощеній, аналітичній формі;
- результати — кінцеві підсумки функціонування підприємства, що виражаються у прибутку, рентабельності, фінансовій стійкості тощо.

Зміст методу полягає у:

1. Використанні системи взаємопов'язаних показників, які відображають різні сторони діяльності підприємства.
2. Виявленні та кількісному вимірюванні причин змін у цих показниках.
3. Оцінці взаємозв'язків між економічними показниками та їх впливу на загальні результати діяльності.
4. Формуванні висновків і рекомендацій для ухвалення управлінських рішень.

Методика аналізу господарської діяльності складається із набору правил, прийомів і способів. Як правило, це є аналітичні способи і правила дослідження економічних процесів підприємства. Загальна методика аналізу господарської діяльності складається із системи досліджень, яка використовується під час вивчення різних об'єктів аналізу господарської діяльності в різних галузях.

На рисунку 2.1 представлено елементи методики аналізу господарської діяльності.

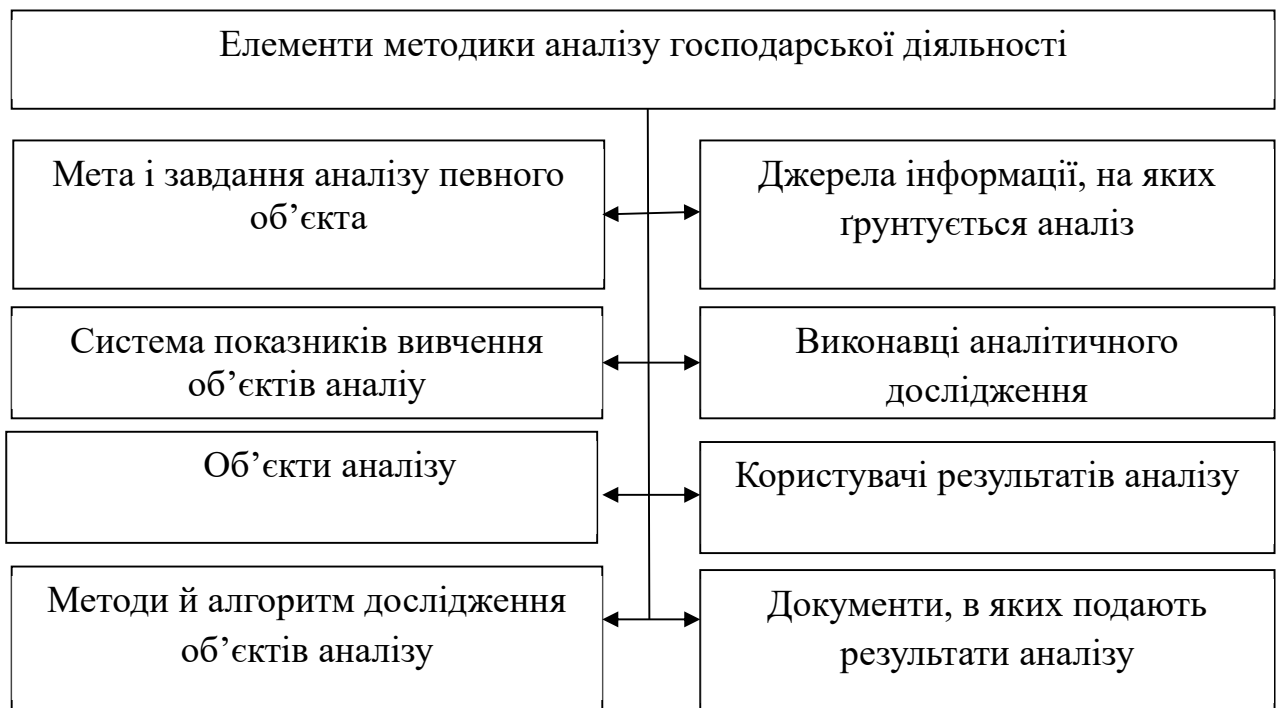


Рисунок 2.1 - Елементи методики аналізу господарської діяльності

Мета і завдання аналізу певного об'єкта. Зміст певного виду аналізу визначає його мета, яка зводиться до об'єктивного оцінювання, забезпечення інформацією користувачів для прийняття управлінських рішень, контролю та регулювання економічних процесів. Мету конкретизують завдання, які має виконати аналітик.

Об'єкти аналізу. Господарську діяльність підприємства як складну систему аналізують за **трьома основними напрямками: аналіз виробничого процесу, аналіз виробничих ресурсів, аналіз фінансових результатів і фінансового стану**. Ці напрями комплексного аналізу господарської діяльності підприємства можна деталізувати і доповнювати новими.

Система показників вивчення об'єктів аналізу. Аналіз господарської діяльності підприємства передбачає систематизацію показників, тому що їхня сукупність без врахування взаємозв'язку не забезпечує повного уявлення про об'єкти дослідження. Хоча важливо не лише побудувати систему показників, але й визначити методи та процедуру їх обчислення.

Методи й алгоритм дослідження об'єктів аналізу. Для опрацювання інформації, необхідної для аналізу господарської діяльності підприємства, застосовують методи, які об'єднані в певні групи (рис. 2.2).

Група методів	Характеристика групи методів
Елементарні (традиційні) методи	Використовують для аналізу різних об'єктів і є найпростішими; частина з них започинає з інших наук і пристосовані до умов економічного аналізу
Методи факторного аналізу	Дають змогу встановити причини зміни певного явища чи процесу, а не тільки саму їхню зміну, як це досягають елементарними методами
Евристичні методи	Використовують за умови нестачі зібраної інформації для прийняття управлінського рішення, пошуку нестандартних шляхів розв'язання проблем, прогнозування розвитку підприємств; вони ґрунтуються на інтуїції й попередньому досвіді аналітиків
Економіко-математичні методи	Ґрунтуються на певному математичному інструментарії, дають змогу досліджувати й оптимізувати значення економічних показників, аналізувати стан економічних об'єктів, планувати і прогнозувати їхній розвиток

Рисунок 3.1 – Групи методів економічного аналізу

Джерела інформації, на яких ґрунтується аналіз. Пошук економічної інформації для дослідження певного явища чи процесу має забезпечити його достовірне відображення, виявлення інформаційних потреб користувачів, єдність інформації з різних джерел, використання найновіших засобів зв'язку для передавання даних, підвищення ефективності їх використання тощо.

Виконавці аналітичного дослідження залежать від виду аналізу господарської діяльності. *Внутрішній аналіз* проводять безпосередньо працівники аналізованого підприємства для забезпечення потреб тактичного та стратегічного управління його господарською діяльністю. *Зовнішній аналіз* здійснюють відповідні органи державного управління, банки, інвестори, акціонери, фіскальні органи, які є безпосередніми користувачами результатів такого аналізу.

Користувачі результатів аналізу господарської діяльності можуть бути внутрішніми і зовнішніми. *Внутрішні користувачі* - це одержувачі

аналітичної інформації в межах підприємства чи його структурних підрозділів (управлінський персонал, бухгалтери, економісти, фінансисти, внутрішні аудитори, члени трудового колективу). *Зовнішні користувачі* - це одержувачі результатів економічного аналізу, які перебувають за межами підприємства (представники вищих органів управління і державних контрольних органів, незалежні аналітики, зовнішні аудитори, кредитори, контрагенти, потенційні чи реальні інвестори, конкуренти).

Документи, в яких подають результати аналізу. Після проведення аналізу необхідно узагальнити отриманні дані у зручній для користувача формі: описовій чи безтекстовій.

Описова форма - це поєднання таблиць, графіків та аналітичних висновків до них, які можуть бути оформлені у вигляді таких аналітичних документів: записка, довідка)

Безтекстова форма призначена для фахівців, які не потребують детальних аналітичних висновків, можуть самостійно їх сформулювати на основі аналітичних таблиць чи графіків та прийняти відповідні управлінські рішення.

2.2. Способи і прийоми проведення аналізу господарської діяльності.

Для виконання завдань, поставлені перед аналізом, використовують ряд способів та прийомів, які в сукупності становлять його методику.

Способи та прийоми, які застосовують для обробки інформації при веденні аналізу, поділяють на три групи:

- 1) **Кількісні** (порівняння, обчислення відносних і середніх величин, побудова рядів динаміки, індекси, коефіцієнти);
- 2) **Структурні** (поділ цілого на частини, узагальнення та обчислення у процентах);
- 3) **Факторні** (групування, балансове зіставлення, корекція, лінійне програмування, графічний спосіб).

Порівняння - це один із найпоширеніших прийомів аналізу, що полягає у співставленні фактичних показників із:

- **плановими** (чи досягнуто цілі);
- **базисними (минулорічними)** (як змінилася діяльність у часі);
- **середніми або нормативними** (чи відповідає робота стандартам, середньогалузевим показникам, конкурентам).

Мета – виявити відхилення, недоліки в роботі, тенденції та резерви розвитку.

Застосування даного методу вимагає порівняння аналізованих показників, оскільки зіставляти можна тільки однорідні за змістом і значенням показники. Це досягається шляхом вартісного виразу порівнюваних показників у однакових цінах, порівняння підприємств, які знаходяться в однакових природно-кліматичних умовах, мають аналогічну спеціалізацію, за однаковий календарний період.

Неодмінною умовою порівняння є повна єдність у методиці розрахунків і відбиття в документах порівнюваних показників, приведення їх до одного кількісного базису.

Порівняння, як метод аналізу, на практиці застосовується за допомогою обчислення **відносних і середніх величин, індексів та коефіцієнтів.**

Відносні величини показують співвідношення двох абсолютних показників (показують відношення однієї величини до другої). Вони дозволяють порівнювати показники різних масштабів, оцінювати структуру та інтенсивність процесів.

Основні види відносних величин:

1. *Виконання плану*
(факт / план).
2. *Динаміки*
(звітний період / базовий період).
3. *Структури*
(частка елемента у загальному обсязі).
4. *Інтенсивності*
(результат / затрати, наприклад продуктивність праці).

Середні величини застосовують для узагальнення та характеристики великої кількості різнорідних показників за одним узагальнюючим значенням.

Так визначають середню врожайність з 1 га, середній надій молока від корови, середню заробітну плату одного працівника.

Слід врахувати, що середня величина може правильно характеризувати явище тільки в тому випадку, коли визначена на підставі величин окремих показників, які характеризують однорідні явища.

В економічному аналізі застосовують різні види середніх величин:

- *середню арифметичну (проста і зважена);*
- *середню хронологічну;*
- *середню гармонічну;*
- *середню геометричну.*

Середню арифметичну просту визначають діленням суми індивідуальних значень на їх кількість (формула 2.1):

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n}, \text{ де} \quad (2.1)$$

$\bar{x}$ - середнє арифметичне просте (показує середній рівень значень ознаки);

x_i - окремі значення ознаки (тобто кожне спостереження, наприклад, прибуток, урожайність, заробітна плата тощо);

n - кількість спостережень (скільки всього елементів або одиниць враховано);

$\sum_{i=1}^n x_i$ - сума всіх значень ознаки.

Середню арифметичну просту застосовують тоді, коли індивідуальні значення ознаки трапляються однаково кількість разів, тобто мають однакову частоту (вагу).

Середню арифметичну зважену визначають діленням суми добутків індивідуальних значень ознаки та їх частоти на суму частот (формула 2.2):

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i \cdot f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}, \text{ де} \quad (2.2)$$

$\bar{x}$ - середнє арифметичне зважене;

x_i - окремі значення ознаки (наприклад, ціна, обсяг виробництва, оцінка тощо);

f_i - вага або частота (показує, скільки разів зустрічається кожне значення x_i , або його відносна важливість);

$\sum x_i \cdot f_i$ - сума добутків кожного значення ознаки на його вагу (частоту);

$\sum f_i$ - сума всіх частот (або сумарна кількість спостережень).

При застосуванні середньої арифметичної зваженої важливо правильно вибрати частоту. Частота повинна бути носієм досліджуваної ознаки.

Індекси - це відносні показники, які застосовують для вимірювання зміни рівня економічних явищ у часі, просторі або при порівнянні з планом/нормативом.

Індекси визначають зіставленням двох рівнів аналізованого явища, взятих для різних періодів. При цьому застосовують ланцюговий та базисний способи.

При ланцюговому способі база порівняння у кожному індексі змінюється (формула 2.3):

$$I_t^{\text{ланц}} = \frac{y_t}{y_{t-1}} \times 100\% \quad , \text{ де} \quad (2.3)$$

y_t - показник поточного періоду;

y_{t-1} - показник попереднього періоду.

За базисним способом встановлюється один період – як загальна база.

Індекси поділяють на індивідуальні, що характеризують співвідношення між рівнями окремих економічних явищ і загальні (відношення між рівнями складних явищ, елементи яких не сумірні).

Основною формою загального індексу є агрегатна форма

Агрегатний індекс будується як відношення двох сукупностей (агрегатів), що показують зміну певного явища в динаміці.

Динамічні ряди (або ряди динаміки) – це послідовність значень певного показника, розташованих у хронологічному порядку. Вони є основою

для аналізу господарської діяльності, оскільки дозволяють простежити зміни показників у часі.

Елементи ряду динаміки

Період (момент) – час, до якого відноситься показник (рік, квартал, місяць, день).

Рівень ряду – значення показника в конкретний момент чи період.

Види рядів динаміки

1. **Моменті** – показують стан явища на певний момент часу (наприклад, залишки коштів на рахунку на 1 число місяця).
2. **Інтервальні** – характеризують явище за певний період (наприклад, випуск продукції за квартал, рік).

Використана література: [1, 2, 3]

Тема 3

Організація аналітичної роботи на підприємстві

План

- 3.1. Планування аналітичної роботи на підприємстві.**
- 3.2. Аналітична служба підприємства: мета, завдання, функції.**
- 3.3. Організація аналітичної роботи на підприємстві.**

3.1. Планування аналітичної роботи на підприємстві.

Аналіз господарської діяльності починають із складання плану (програми) аналітичної роботи, строку його проведення, в якому визначають об'єкт і мету аналізу, послідовність аналітичної роботи, джерела даних, робочі прийоми та розподіл обов'язків між виконавцями. План аналізу залежить насамперед від періоду, який визначено для вивчення впливу певних факторів на поточні або кінцеві результати.

У плані максимально чітко і детально вказуються:

– мета аналітичної служби, її структурних підрозділів та окремих працівників щодо аналітичного дослідження на плановий період;

– засоби досягнення мети;

– методи і строки узгодження засобів і мети;

– етапи і строки проведення аналітичної роботи;

– виконавці плану за строками і видами робіт;

– методи, етапи і засоби контролю виконання плану.

Крім того, у планах необхідно передбачати наявність та раціональне використання таких різноманітних ресурсів:

– трудові (люди, час);

– науково-методичні (наукові методики, рекомендації з проведення аналізу);

– інформаційні (статистичні, оперативні бухгалтерські, планові дані, матеріали вибіркового обстеження тощо);

– фінансові (кошти на оплату праці аналітиків, проведення досліджень, виробничих експериментів, монографічних, соціологічних обстежень, вибіркового спостереження тощо);

– матеріально-технічні (канцелярське приладдя, технічні засоби обробки інформації та ін.).

Технологія планування аналітичної роботи – це послідовність дій і методичних прийомів, які забезпечують науково обґрунтоване, системне й ефективне проведення аналізу господарської діяльності підприємства.

Вона визначає, як саме формується програма аналітичної роботи, хто її виконує, у які терміни, з якими ресурсами та яким чином здійснюється контроль результатів.

Відповідно, програма аналізу господарської діяльності – це детально розроблений документ (або план-графік), який визначає мету, завдання, об'єкт, послідовність, методи, терміни та організацію аналітичної роботи на підприємстві. Вона є основою системного підходу до оцінки ефективності діяльності підприємства, пошуку резервів і прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Технологія планування включає такі основні етапи:

1. *Визначення мети та завдань аналітичної роботи.* Чітке формулювання мети (наприклад, оцінка фінансового стану, прибутковості, ефективності використання ресурсів). Постановка конкретних завдань: що потрібно дослідити, які показники розрахувати, які фактори оцінити.

2. *Вибір об'єкта, предмета й періоду аналізу.* Об'єктом може бути підприємство в цілому, окремий підрозділ або вид діяльності. Предметом – економічні явища, результати, процеси. Визначається часовий період (місяць, квартал, рік), за який проводиться аналіз.

3. *Вибір системи показників і методики аналізу.* Підбираються ключові показники, що характеризують об'єкт (виручка, собівартість, прибуток, рентабельність, ліквідність тощо). Визначаються методи дослідження: порівняльний, факторний, індексний, балансовий, графічний, економіко-математичний.

4. *Формування інформаційної бази.* Визначаються джерела даних: бухгалтерська, статистична, оперативна, планова, управлінська звітність. Перевіряється достовірність і повнота даних, здійснюється їхня попередня обробка.

5. *Розроблення програми (плану-графіка) аналітичних робіт.* Складається календарний план із зазначенням етапів, строків, виконавців, методів і форм подання результатів. Визначається послідовність проведення аналізу: підготовчий → аналітичний → узагальнювальний етап.

6. *Розподіл обов'язків між виконавцями.* Призначаються відповідальні особи за кожен напрям аналізу (виробництво, фінанси, трудові ресурси, собівартість тощо). Узгоджується взаємодія між підрозділами (бухгалтерія, відділ планування, відділ кадрів, економічний відділ).

7. *Забезпечення ресурсами.* Визначається потреба у трудових, фінансових, інформаційних і технічних ресурсах. Планується використання програмних засобів.

8. *Контроль виконання плану.* Встановлюються методи і періодичність контролю за виконанням запланованих аналітичних робіт. Оцінюється якість і своєчасність виконання, коригується план за потреби.

9. *Узагальнення результатів і підготовка пропозицій.* Підготовка аналітичної довідки або звіту. Формулювання висновків, виявлення резервів і підготовка рекомендацій для управлінських рішень.

На практиці можуть складатися наступні плани аналітичної роботи підприємства:

- комплексні (загальні) плани;
- поточні плани;
- тематичні плани;
- оперативні плани.

Загальний план роботи складається на рік з розбивкою по кварталах. У плані зазначаються розділи господарської діяльності та об'єкти, що мають вивчатися, періодичність і терміни проведення робіт, відповідальні технічні виконавці, технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу.

Розробляє його фахівець, якому на підприємстві доручено керівництво аналітичною роботою в цілому. Цей план за змістом являє собою календарний розклад окремих аналітичних досліджень.

При розробці плану обов'язково повинна враховуватися періодичність вивчення важливих проблемних питань, спадкоємність аналізу за окремі періоди часу.

3.2. Аналітична служба підприємства: мета, завдання, функції.

У сучасних умовах господарювання аналітична служба виступає одним із найдинамічніших і найгнучкіших елементів системи управління підприємством. Її структура, функції та завдання формуються під впливом низки факторів. Зокрема, під час організації аналітичної роботи необхідно враховувати масштаби діяльності підприємства, його організаційну структуру управління, ступінь автоматизації облікових і управлінських процесів, специфіку виду діяльності, обсяги виробництва та реалізації продукції, кадровий потенціал, а також прийняту систему бухгалтерського обліку та облікову політику.

Основною метою аналітичної служби є розробка концепцій, планів, програм розвитку підприємства на основі аналізу та оцінки результатів його минулої і поточної діяльності.

На аналітичний підрозділ підприємства покладаються *такі завдання:*

- сприяння керівництву підприємства в об'єктивній оцінці економічної ситуації;
- аналіз загальної картини функціонування підприємства;

- техніко-економічні дослідження з метою виявлення невикористаних резервів і підготовка можливих варіантів дій щодо підвищення ефективності господарювання;
- розробка та обґрунтування оперативних і стратегічних рішень щодо покращання фінансового стану і результативності господарської діяльності;
- організація системи управління та основних бізнес-процесів підприємства.

Виконавцями економічного аналізу, та безпосередньо, аналітичної роботи на підприємстві, є або окремі працівники підприємства, якщо це мале чи середнє за розміром підприємство, або цілі структурні підрозділи на великих підприємствах.

Так, до функцій аналітиків сучасних великих компаній входять вивчення і забезпечення таких напрямів і складових діяльності:

- організаційно-правова структура компанії;
- організація стратегічного та оперативного планування;
- формування системи управління та контролю;
- техніко-економічні дослідження; –контрольно-методична;
- інформаційно-аналітичне забезпечення керівництва та інших підрозділів компанії.

Вибір виконавців економічного аналізу значною мірою залежить від виду аналізу за користувачами, тобто від того, внутрішній чи зовнішній це аналіз.

Виконавці аналізу в межах своїх посадових обов'язків повинні здійснити систематизацію даних щодо об'єктів аналізу як по підприємству загалом, так і в розрізі окремих об'єктів. Як правило, така інформація надається керівництву підприємства щоквартально, за півроку та рік. Також аналітична інформація групується відповідно до користувачів. Саме такий підхід є визначальним під час розроблення аналітичних висновків, що значно підвищує якість управління.

Аналіз для внутрішніх споживачів (керівництво, спеціалісти) виконують працівники різних структурних підрозділів підприємства.

Тим часом зовнішніми користувачами результатів аналізу можуть виступати вищестоящі організації, банківські, фінансово-кредитні, фіскальні організації та установи, аудиторські фірми, конкуренти тощо, їх представники теж можуть робити певні аналітичні обстеження з питань, які викликають найбільший професійний і комерційний інтерес.

На великих підприємствах аналітична служба підпорядкована заступнику директора з комерційних і фінансових питань, а на малих – самому директору. Організовує та управляє всією роботою аналітиків плановий (економічний) відділ та особисто його керівник (головний економіст). Він надає методичну допомогу працівникам аналітичної служби (мета, об'єкт, методи і прийоми аналізу, побудова таблиць, система показників, джерела інформації тощо), а також узагальнює й систематизує результати аналізу, формулює кінцеві висновки і пропозиції.

Крім того, керівник аналітичного підрозділу відповідає за організацію і здійснення економічного аналізу, за практичне використання його результатів і прийняття відповідних оперативних і стратегічних рішень.

На підприємствах сучасного типу аналітична діяльність розглядається як систематична управлінська функція, що забезпечується спеціальним професійним підрозділом в управлінському центрі – експертноаналітичною службою або відділом аналітичного стратегічного планування з комплексними функціями. Вважається, що саме така модель найбільше відповідає вітчизняній практиці і особливостям системи управління, що склалася. Тому багато підприємств (фірм), організацій йдуть цим шляхом. Вони створюють відділи (управління, департаменти) корпоративного розвитку, тобто аналітичні підрозділи при керівництві. За своїми функціями ці відділи дуже подібні до моделі планово-аналітичних підрозділів. Слід зазначити, що експертно-аналітичні підрозділи доцільно створювати не тільки в корпоративних штабах, але й на рівні органів державного, галузевого і регіонального управління.

3.3. Організація аналітичної роботи на підприємстві.

Для того, щоб одержати змістовні, глибокі висновки в результаті аналізу, слід ретельно продумати організацію робіт до його початку.

Основними завданнями організації економічної роботи є:

- забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення;
- раціональна організація праці;
- забезпечення ефективного використання аналітичної інформації в управлінні;
- автоматизація аналітичних робіт;
- підвищення якості аналітичної інформації;
- скорочення термінів проведення аналітичної роботи;
- раціоналізація аналітичних процесів.

Після складання плану збирають необхідну інформацію, перевіряють їх достовірність та обробляють за передбаченою в плані методикою. У процесі обробки джерел економічної інформації виявляють відхилення від передбачуваних показників та з'ясовують його причини, потім оформляють результати аналізу.

Для проведення аналізу господарської діяльності сільськогосподарських підприємств потрібно дотримуватись такої послідовності:

1. Спочатку аналізують розміри підприємства, спеціалізацію та інтенсивність виробництва, використання землі, техніки та інших основних і оборотних засобів.

2. Потім аналізують трудові ресурси, продуктивність і оплату праці, виконання виробничої програми з рослинництва, тваринництва та інших галузей, собівартість, використання і реалізацію продукції, фінансові результати та рівень рентабельності, раціональність і ефективність капітальних вкладень, баланс та фінансовий стан підприємства.

Джереами вихідних даних для аналізу господарської діяльності є місячні, квартальні та річні звіти, дані бухгалтерського обліку, фінансова та статистична звітність.

При аналізі господарської діяльності важливе значення має тривалість досліджуваного періоду. У зв'язку із значними щорічними змінами результатів господарської діяльності під впливом кліматичних умов показники одного року не можуть бути підставою для правильних висновків про динаміку виробництва продукції, підвищення продуктивності праці, ефективності окремих галузей. Для одержання обґрунтованих висновків необхідно використовувати показники за кілька років.

Результати обробки планових і звітних документів оформляють в аналітичних таблицях, а для більшої наочності – графіки та діаграми.

Заключним етапом аналізу господарської діяльності є формування висновків і пропозицій щодо усунення причин, які знижують рівень використання наявних ресурсів. Одночасно визначають шляхи підвищення впливу факторів, що сприяють повному використанню виявлених резервів зростання ефективності виробництва.

Використана література: [4, 5]

МОДУЛЬ 2

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тема 4

Аналіз природних і організаційно-економічних умов діяльності сільськогосподарського підприємства

План

4.1. Аналіз економічних і природних умов.

4.2. Аналіз розмірів підприємства та його спеціалізації.

4.1. Аналіз економічних і природних умов.

Результати роботи сільськогосподарських підприємств істотно залежать від умов виробництва. Тому економічний аналіз починають з вивчення природно-економічних умов господарства, його розмірів, виробничого напрямку, рівня інтенсифікації виробництва і його ефективності. Тільки з урахуванням конкретних умов можна об'єктивно оцінити результати діяльності підприємства і намітити шляхи його подальшого розвитку.

Умови виробництва можна розділити на три групи:

- а) природні і кліматичні;
- б) місце розташування господарства;
- в) економічні умови виробництва.

Кожна з цих груп може бути охарактеризована відповідною системою показників. З природних умов на результати господарської діяльності найбільший вплив надають типи ґрунтів, особливості клімату, рельєфу місцевості, гідрографії та рослинності.

Для характеристики стану ґрунту використовуються наступні показники: якісна оцінка сільськогосподарських угідь (в балах), середній розмір полів, вміст гумусу і мікроелементів в ґрунті, потужність гумусного шару, частка угідь, які потребують вапнування і гіпсування, частка поліпшених угідь в загальній їх площі, механічний склад ґрунту і т. д.

При вивченні кліматичних умов необхідно звернути увагу на такі особливості, як середньорічна кількість опадів, їх розподіл за періодами року, тривалість залягання і товщина снігового покриву, глибина промерзання ґрунту, дати перших і останніх заморозків, тривалість безморозного періоду і періодів з середньодобовою температурою понад 0° С, понад +5 і +10 °С, кількість сонячних днів в році і в безморозний період.

При оцінці розташування підприємства вивчається відстань від обласного та районного центрів, залізничних станцій, пристаней, постачальницьких, переробних, ремонтних підприємств, стан дорожньої мережі.

До економічних умов, від яких залежать результати господарської діяльності, відносяться забезпеченість підприємств земельними та трудовими ресурсами, основними і оборотними засобами. При цьому потрібно мати на увазі, що наявність у підприємства, наприклад, великої кількості основних засобів виробництва само по собі не забезпечує високих результатів виробництва. Для ефективного використання основних засобів, зокрема в тваринництві, необхідно мати достатню кількість працівників, створити міцну кормову базу тобто забезпечити пропорційність всіх елементів матеріально-технічної бази. Найбільш важливі пропорції, які слід враховувати в процесі аналізу умов діяльності підприємств, характеризуються показниками кількості поголів'я тварин на 100 га сільгоспугідь, фондозабезпеченості, фондоозброєності, забезпеченості тварин кормами, приміщеннями і т. Вивчення всіх перерахованих показників необхідно не тільки для характеристики умов діяльності підприємства, але і для об'єктивної оцінки досягнутих виробничо-фінансових результатів.

4.2. Аналіз розмірів підприємства та його спеціалізації.

Розмір сільськогосподарського підприємства характеризується багатьма показниками, основними з яких є: вихід продукції (валової і товарної), фінансовий результат діяльності підприємства (прибуток / збиток), наявність землі, основних виробничих засобів, поголів'я, кількість працівників. У ряді випадків для встановлення розміру підприємства доцільно використовувати і інші показники.

Прямим показником розміру сільськогосподарського підприємства вважається вартість виробленої продукції. Цей показник за певний період часу дозволяє порівняти підприємства за розміром незалежно від їх організаційно-

правової форми, спеціалізації, розташування, технічної озброєності та інших особливостей. Вартість продукції як правило визначається в постійних цінах вибраного року. Не дуже зручно користуватися цим показником для порівняння підприємств неоднакової спеціалізації і з різним рівнем інтенсивності незалежно від району розташування, а також для визначення розміру підприємства з точки зору економічної ефективності його виробництва.

На зростання виробництва і реалізації продукції сільськогосподарських підприємств усе більше впливає не тільки наявність власних ресурсів, але і розмір виробничих послуг інших сільськогосподарських підприємств, надходження купленого насіння, кормів, молодняка тварин. Тому дійсні розміри сільськогосподарських підприємств більш точно відображають вартість валового доходу. Додатковими опосередкованими показниками, які характеризують розмір сільськогосподарських підприємств, є середньорічна чисельність робітників, розмір площі угідь, поголів'я скота, вартість основних виробничих фондів тощо.

Організаційна структура сільськогосподарських підприємств визначається кількістю внутрішньовиробничих одиниць (відділення, дільниці, бригади, ферми, підсобних господарств). Розміри цих підрозділів характеризуються натуральними показниками: чисельністю працюючих, земельною площею, кількістю поголів'я скота чи виходом продукції в натуральному вираженні.

Структура управління сільськогосподарських підприємств визначається сукупністю органів управління і керівництва працівниками, системою їх підпорядкування і взаємовідносин у процесі управління сільськогосподарських підприємств (схеми). Структура управління може бути багатогалузевою, галузевою або змішаною, а за ієрархією – 2-х, 3-х, 4-х ланковою. В процесі аналізу виявляється, на скільки повно відповідає діюча структура управління умовам, розмірам, спеціалізації, складу відокремлених виробничих підрозділів тощо.

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

Рівень спеціалізації характеризується часткою видів продукції в структурі товарної продукції підприємства. Спеціалізацію визначають за галуззю, продукція якої переважає.

Існують дві тенденції розвитку спеціалізації сільськогосподарських підприємств:

– *підприємство спеціалізується на виробництві кількох видів товарної продукції: кількох у рослинництві та кількох у тваринництві, останнім часом більшість господарств спеціалізуються на виробництві продукції рослинництва (зернових культур і соняшнику), разом з тим можуть одночасно*

розвиватися декілька додаткових і підсобних галузей; ця тенденція нині є основною;

– підприємство спеціалізується на виробництві одного виду продукції, при цьому виробництво здійснюється на промисловій основі з широкими міжгосподарськими зв'язками та кооперуванням.

Рівень спеціалізації аграрного підприємства найчастіше визначається за допомогою коефіцієнта спеціалізації K_c (ступеню товарного зосередження галузей) (формула 4.1):

$$K_c = \frac{100}{\sum d(2i-1)}, \quad (4.1)$$

де d - питома вага (частка) продукції кожної галузі в структурі товарної продукції, %;

i – порядковий номер виду товарної продукції за її питомою вагою, починаючи з найвищого.

Вважається, що підприємство є:

- багатогалузевим, коли коефіцієнт K_c не перевищує 0,20;
- зі слабким рівнем спеціалізації: 0,21-0,30;
- із середнім: 0,31-0,40;
- вищим середнього: 0,41-0,50;
- високим: 0,51-0,60;
- і з глибоким: понад 0,60.

Найпростіше рівень спеціалізації виробництва можна оцінити за часткою головної галузі, однак при цьому не враховується вплив додаткових галузей. Уникнути цього можна скориставшись середньозваженою часткою.

Рівень територіальної спеціалізації і спеціалізації аграрних підприємств визначається за показником структури товарної продукції (ПСТП). Він обчислюється діленням вартості товарної продукції ВТПг головної галузі на вартість товарної продукції ВТПсг всіх галузей і виражається у відсотках (формула 4.2):

$$\text{ПСТП} = \frac{\text{ВТПг}}{\text{ВТПсг}} * 100\%, \quad (4.2)$$

За цим рівнем прийнято вважати вузькоспеціалізованими підприємствами, в яких головна галузь займає в структурі товарної продукції 90% і більше.

До підприємств, що спеціалізуються на виробництві продукції однієї галузі, відносять такі, де головна галузь в структурі товарної продукції займає понад 50%, спеціалізованими на виробництві продукції двох галузей вважають підприємства, в яких ці галузі в сукупності займають у структурі товарної продукції більше ніж 67%, у тому числі кожна з них не менше 25%.

У спеціалізованих господарствах на виробництві продукції трьох галузей ці показники повинні становити відповідно понад 7% і не менше 24%. Багатогалузевими вважають підприємства, які не підпадають під жодний з названих критеріїв.

Для визначення оптимального напрямку розвитку сільськогосподарського підприємства необхідно вибрати оптимальний варіант

поєднання галузей при даних природно-економічних умовах, його оптимальну спеціалізацію, тобто таку структуру виробництва, яка б створювала умови для найбільш ефективного використання землі, праці, техніки та інших засобів виробництва, дозволяла б отримати максимальний обсяг продукції при наявних ресурсах і забезпечувала б мінімум витрат на одиницю продукції. Для цього будується модель оптимізації.

Використана література: [6, 7, 8]

Тема 5

Аналіз забезпеченості та ефективності використання ресурсів сільськогосподарського підприємства

План

5.1. Аналіз земельних ресурсів.

5.2. Аналіз трудових ресурсів.

5.3. Аналіз основних засобів.

5.4. Аналіз матеріальних ресурсів.

5.1. Аналіз забезпеченості підприємства земельними ресурсами.

У сільському господарстві земля є головним засобом виробництва, без якого неможливий сам процес виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Земля є одночасно і предметом і засобом праці.

Основними завданнями аналізу земель сільськогосподарських підприємств є:

1. Виявлення шляхів більш повного та раціонального використання земельних ресурсів з метою підвищення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.
2. Визначення пріоритетних заходів щодо підвищення родючості ґрунтів.
3. Оцінка рівня ефективності використання земельних ресурсів.
4. Виявлення резервів зростання економічної ефективності використання земельних угідь.
5. Запобігання нанесенню шкоди навколишньому середовищу.

Етапи аналізу:

- аналіз обсягу земельних ресурсів;
- аналіз структури та динаміки земельних ділянок;
- розрахунок показників ефективності використання землі;
- оцінка інтенсивності використання землі;
- вивчення динаміки показників ефективності;
- порівняння фактичних показників ефективності з плановими;
- вивчення причин зміни показників ефективності;
- визначення резервів підвищення ефективності використання земельних угідь.

До основних джерел інформації, що використовуються під час аналізу землекористування, складу, структури та ефективності використання земельних угідь, належать:

1) Земельний кодекс України та інші нормативно-правові акти, які регулюють питання землекористування;

2) земельно-кадастрова книга підприємства; картографічні матеріали – зокрема, ґрунтові карти, картограми, паспорти полів тощо;

3) річний звіт підприємства і плани соціально-економічного розвитку, що містять дані про використання земель, виробничу програму у галузі рослинництва, результати її виконання та заходи щодо поліпшення стану земельних ресурсів

4) матеріали статистичної звітності, а також відомості бухгалтерського та оперативно-технічного обліку.

При проведенні аналізу обсягу земельних ресурсів передбачається визначення величини наявних земельних ділянок відповідно до їх нормативно-грошової оцінки та визначення загальної площі земель, що знаходяться у користуванні підприємства.

Аналіз структури передбачає поділ даної земельної площі за видами посівних площ, та визначення питомої ваги кожної площі у загальній структурі земель.

Земельні угіддя сільськогосподарських підприємств об'єднують у дві основні групи – сільськогосподарського і несільськогосподарського призначення.

До сільськогосподарських належать земельні угіддя, які систематично використовують для одержання сільськогосподарської продукції: рілля, багаторічні насадження, сіножаті та пасовища. Структура угідь залежить як від рельєфу місцевості, так і від якості ґрунтів. Співвідношення угідь визначає спеціалізацію підприємства і його виробничий напрям.

Землі несільськогосподарського призначення – це ті, що не використовуються у сільськогосподарському виробництві: ліси, чагарники, лісомеліоративні полезахисні насадження, ставки і водоймища, землі під будівлями, вулицями.

Найбільшу питому вагу в структурі земельних угідь мають сільськогосподарські угіддя, які можна об'єднати у дві основні групи:

- інтенсивні (орні землі, багаторічні насадження, поліпшені сіножаті, культурні пасовища);
- екстенсивні (малоцінні луки і пасовища).

Завдання полягає в тому, щоб у процесі господарської діяльності забезпечити зростання площ інтенсивних земель за рахунок екстенсивних і як найефективніше використовувати всі угіддя.

У процесі аналізу визначають такі показники:

- *структуру земельних угідь* (процентне відношення видів угідь у загальній земельній площі);
- *співвідношення між інтенсивними і екстенсивними угіддями* в складі сільськогосподарських угідь;

- коефіцієнт освоєння землі під сільськогосподарське виробництво (відношення площі сільськогосподарських угідь до загальної земельної площі, закріпленої за господарством);
- коефіцієнт розораності сільськогосподарських угідь (відношення площі ріллі до сільськогосподарських угідь);
- коефіцієнт використання ріллі (відношення площі, зайнятої під сільськогосподарськими культурами, до загальної площі ріллі).

Аналіз структури посівів пов'язаний з аналізом сівозмін, який включає вивчення:

- наявності сівозмін, їх типів і ступеня освоєності;
- дотримання встановленого порядку чергування культур у полях сівозмін;
- економічних наслідків несвоєчасного освоєння сівозмін або порушення встановленого чергування культур.

Освоєння правильних сівозмін сприяє найраціональнішому використанню наявних поживних речовин в ґрунті, ефективніше боротися із шкідниками і хворобами, продуктивніше використовувати техніку, трудові і матеріальні ресурси. Все це є передумовою нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції високої якості при найменших витратах праці і коштів на одиницю.

Економічна ефективність земельних угідь у сільському господарстві характеризується системою натуральних і вартісних показників.

Натуральні показники:

- *урожайність сільськогосподарських культур* (Валовий збір, ц / Площа посіву, га);
- *виробництво окремих видів продукції рослинництва чи тваринництва в розрахунку на 1 га (100га) с.-г. угідь чи ріллі* (Загальний обсяг виробленої продукції (ц, л, гол.) / Площа с.-г. угідь чи ріллі, га).

Вартісні показники:

- *вартість валової й товарної продукції з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь;*
- *валовий і чистий дохід та прибуток з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь.*

До головних заходів, які мають забезпечити підвищення ефективності використання земельних угідь належать:

- посилення фінансово-економічного становища сільськогосподарських підприємств;
- вдосконалення оптимальної структури посівних площ сільськогосподарських культур;
- дотримання науково-обґрунтованих норм внесення органічних та мінеральних добрив на гектар посіву;
- підвищення культури землеробства застосування новітніх технологій обробітку ґрунту.

Очікувані результати від запропонованих заходів щодо підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів

- застосування прогресивних технологій вирощування культур, оновлення матеріально-технічної бази вирощування;
- зростання урожайності та рентабельності виробництва сільськогосподарських культур;
- поповнення дефіциту поживних речовин в ґрунтах;
- підвищення ефективності використання земельних ресурсів, охорони сільськогосподарських земель;
- відновлення структури ґрунту, поповнення вологи, припинення ерозійних процесів.

5.2. Аналіз трудових ресурсів.

Важливим фактором, який визначає успішне використання виробничої програми підприємством, є забезпечення його трудовими ресурсами та їх використання.

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.

Завдання аналізу трудових ресурсів включають:

- визначення потреби в персоналі,
- оцінку забезпеченості підприємства трудовими ресурсами,
- аналіз умов праці та задоволеності персоналу;
- оцінку ефективності використання трудових ресурсів, зокрема вимірювання продуктивності праці;
- розробка заходів щодо поліпшення використання трудових ресурсів та покриття їх дефіциту.

Забезпеченість підприємства робочою силою характеризують такі показники:

- 1) затрати праці в людино-годинах, людино-днях в розрахунку на одного працівника за рік;
- 2) площа земельних ресурсів (сільськогосподарських угідь, ріллі), посівів сільськогосподарських угідь з розрахунку на одного працівника;
- 3) поголів'я худоби (в умовних головах) в розрахунку на одного працівника.

Аналіз кваліфікації персоналу характеризують такі показники:

- показники відповідності кваліфікації робочих складності робіт, які вони виконують, зокрема середні тарифні розряди робіт та робочих;
- показники загального та безперервного стажу роботи працівників;
- загальноосвітній рівень робітників та їх середній вік;
- показники виконання плану з підвищення кваліфікації;

Для аналізу наявності та руху робочої сили використовують систему показників:

1. *Середньооблікова чисельність працівників за рік* – визначають діленням загальної чисельності за всі дні на 365.

2. *Коефіцієнт надходження робочої сили* обчислюють діленням кількості прийнятих працівників за рік на середньооблікову їх чисельність.

3. *Коефіцієнт вибуття* обчислюють діленням кількості всіх вибулих працівників на середньооблікову їх чисельність.

4. *Коефіцієнт плинності робочої сили* визначають як відношення кількості, що вибули за власним бажанням і звільнених за порушення трудової дисципліни працівників до середньооблікової їх чисельності.

5. *Коефіцієнт використання трудових ресурсів* обчислюють діленням середньорічної чисельності працівників на наявну чисельність трудових ресурсів.

6. *Коефіцієнт використання робочої сили* – відношення кількості фактично відпрацьованого протягом року часу в людино-днях до можливого фонду робочого часу за нормою.

7. *Коефіцієнт повного використання робочої сили* – відношення фактичного чистого робочого часу, вираженого в людино-годинах, до можливого фонду робочого часу.

8. *Загальний коефіцієнт використання робочої сили* визначають множенням коефіцієнта її на коефіцієнт повного використання.

Узагальнюючим показником ефективності використання трудових ресурсів є **продуктивність праці (виробіток, трудомісткість)**, яка характеризує обсяг продукції, виготовлений за одиницю часу (рік, день, годину) одним працівником (робітником).

Методи вимірювання продуктивності праці залежать від специфіки діяльності підприємств, мети розрахунків, способів визначення обсягів виробленої продукції.

Продуктивність праці в сільському господарстві характеризується системою прямих та непрямих показників у вартісному і натуральному виразах.

До прямих належать такі показники:

- *обсяг виробленої продукції з розрахунку на 1 люд.-год і на середньорічного працівника;*

- *виробництво окремих продуктів у натуральному виразі з розрахунку на 1 люд.-год і на одного середньорічного працівника;*

- *прямі затрати праці з розрахунку на одиницю виробленої продукції (на 1 ц, кг, 100 шт).*

До непрямих належать такі показники:

- *обсяг виконаних сільськогосподарських робіт за робочий день чи годину;*

- *затрати часу на обслуговування однієї голови худоби;*

- посівна площа (поголів'я тварин за видами) з розрахунку на одного працівника.

Рівень продуктивності праці аналізують, порівнюючи фактичні показники з плановими, з даними попередніх років, інших підприємств та із середніми показниками по району. Це дозволяє виявити зміни в рівні продуктивності праці, вплив їх на виробництво продукції, зниження собівартості, підвищення рівня рентабельності та накреслити заходи щодо подальшого зростання продуктивності праці.

Найбільш узагальненим показником у системі вимірювання продуктивності праці є обсяг валової продукції, виробленої одним працівником протягом року (V_p). На його величину впливають тривалість робочого періоду, а саме кількість відпрацьованих днів за рік (D), середня тривалість робочого дня в годинах (Γ) та середній виробіток за одну годину (V_{Γ}).

Виріток за годину залежить від питомої ваги безпосередніх виконавців робіт в загальній чисельності працівників підприємства (p) та годинної продуктивності праці таких працівників (P_{Γ}). Залежність річної продуктивності праці від названих факторів (формула 5.1):

$$V_p = D \times \Gamma \times p \times P_{\Gamma}, \quad (5.1)$$

Застосування методу ланцюгових підстановок дає змогу кількісно оцінити вплив кожного окремого фактора на зміну результативного показника. У поданій формулі, що відображає взаємозв'язок річної продуктивності праці з основними чинниками, кількість відпрацьованих днів за рік (D), середня тривалість робочого дня в годинах (Γ), характеризують ступінь використання працівників у процесі виробництва. Відповідно, резерви ефективнішого використання трудових ресурсів визначають потенційні можливості зростання продуктивності праці.

До основних резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві належать:

- підвищення технічного рівня виробництва, а саме підвищення рівня механізації і автоматизації виробничих процесів;
- вдосконалення технології і підвищення технологічної оснащеності виробництва; підвищення якості продукції;
- зміна технічно-конструктивних характеристик виробництва;
- введення нових видів і покращення використання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива і енергії.

Зростання продуктивності праці на мікрорівні значною мірою залежить від мотивації і стимулювання персоналу підприємства.

Рівень оплати праці оцінюють шляхом зіставлення показників підприємства з аналогічними показниками інших підприємств, у тому числі й різних галузей господарства.

Аналіз витрат на оплату праці характеризують такі показники:

- склад і структура фонду оплати праці;
- середньогодинна та середньорічна оплата праці одного робітника;

- коефіцієнт заборгованості по заробітній платі розраховується як відношення загальної суми заборгованості з оплати праці до загальної суми витрат на оплату праці за певний період.

У сучасних умовах кожне підприємство має можливість самостійно обрати найефективнішу для себе модель стимулювання персоналу. Це може бути як уже сформована система матеріального заохочення та моральної мотивації, так і власна, розроблена з урахуванням специфіки діяльності та фінансових можливостей підприємства.

5.3. Аналіз основних засобів.

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Мета аналізу основних засобів полягає в оцінці забезпеченості підприємства основними засобами, ефективності їх використання та пошуку резервів підвищення їх віддачі.

Для досягнення поставленої мети в процесі проведення аналізу вирішуються наступні завдання:

1. Оцінюється технічний рівень розвитку виробництва.
2. Вивчається склад, структура і динаміка основних засобів, забезпеченість ними підприємства.
3. Оцінюється технічний стан і віковий склад обладнання.
4. Оцінюються узагальнюючі показники ефективності використання основних засобів.
5. Проводиться оцінка використання обладнання за часом і потужністю і його впливу на випуск продукції.
6. Оцінюються показники використання площ підприємства.
7. Виявляються резерви ефективнішого використання основних засобів і шляхів їх мобілізації.

Джерелами інформації для аналізу основних засобів є:

- первинні документи (акти прийняття-здачі (передачі) об'єктів необоротних активів, акти на списання основних засобів, інвентарні картки обліку основних засобів, картки обліку руху основних засобів, відомості дефектів на ремонт техніки);
- кошториси на ремонт, придбання, будівництво, реконструкцію і модернізацію основних засобів);
- форма № 2-ОЗ ІНВ «Звіт про наявність і рух необоротних активів, амортизацію та капітальні інвестиції»;
- фінансова звітність підприємства (Звіт про фінансовий стан, Звіт про сукупний дохід, Примітки до річної фінансової звітності (розділ II «Основні засоби»).

Склад, структура, стан і зміна основних засобів характеризується натуральними (кількісними), вартісними і якісними показниками.

1. Натуральні показники дають змогу оцінити наявність основних засобів, їх склад, потребу і рівень забезпеченості підприємства основними засобами виробництва, фізичну і функціональну придатність їх до використання.

2. За допомогою вартісних показників оцінюють динаміку і тенденції зміни загальних показників, якими характеризують основні засоби.

3. Якісний стан основних виробничих засобів сільського господарства характеризується їх структурою, тобто співвідношенням окремих видів засобів у загальній вартості.

Крім структури основних засобів якісними характеристиками основних засобів є їхній стан. Вартісна оцінка основних засобів дозволяє розрахувати та проаналізувати такі показники:

1. *Показник росту* характеризує темпи розширення основних засобів в результаті їх заміни і розраховується відношенням вартості основних засобів на кінець аналізованого періоду до їх вартості на початок аналізованого періоду.

2. *Показник надходження (введення) основних засобів* показує інтенсивність їх оновлення і розраховується відношенням вартості основних засобів, що надійшли протягом аналізованого періоду до їх вартості на кінець даного періоду.

3. *Показник вибуття основних засобів* показує інтенсивність їх вибуття і обчислюється відношенням вартості основних засобів, що вибули протягом аналізованого періоду до їх вартості на його початок.

4. *Коефіцієнт придатності*, розраховується відношенням залишкової вартості основних засобів до їх балансової вартості. Чим ближча величина цього показника до одиниці, тим потенційно придатніші до використання основні засоби.

5. *Коефіцієнт зносу*, розраховують відношенням суми зносу до балансової вартості основних засобів.

Сума коефіцієнтів придатності і зносу повинна становити одиницю або 100%.

До показників, які характеризують забезпеченість підприємства основними засобами, належать:

1. *Фондомісткість* є величиною зворотною до фондovіддачі. Цей показник дає можливість визначити вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними засобами (Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн / Обсяг виготовленої продукції, тис. грн). За нормальних умов фондovіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

2. *Фондоозброєність праці* розраховують як відношення вартості основних виробничих засобів до чисельності працівників підприємства. Збільшення рівня фондоозброєності є позитивним фактором.

3. *Коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства* визначається як відношення вартості основних виробничих засобів (за вирахуванням суми їхнього зносу) до вартості майна підприємства.

Якщо коефіцієнт реальної вартості основних виробничих засобів у майні підприємства сягає критичної позначки (0,2 - 0,3), то реальний виробничий потенціал підприємства буде низьким і треба терміново шукати кошти для виправлення становища.

До показників, які характеризують ефективність використання основних засобів, належать:

1. *Фондовіддача* - показує, скільки продукції або послуг вироблено на кожну гривню вартості основних засобів. Чим вище цей показник, тим ефективніше підприємство використовує свої активи. Він розраховується як співвідношення обсягу продажів (виручка) до середньорічної суми основних засобів. До уваги приймається залишкова сума вартості основних засобів.

2. *Рентабельність основних засобів* розраховується як відношення прибутку до середньорічної вартості основних засобів, виражене у відсотках. Цей показник демонструє, скільки прибутку генерує підприємство на кожну одиницю основних засобів, і вказує на ефективність їхнього використання ,

3. *Сума прибутку на одну гривню основних засобів* - розраховується за формулою: Прибуток / Середньорічна вартість основних засобів. Цей показник показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, вкладена в основні засоби.

Рациональне використання основних засобів є одним із ключових чинників забезпечення стійкого розвитку та підвищення економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств. Науково обґрунтований підхід до виявлення резервів ефективності передбачає комплексне врахування технічних, організаційних, економічних і соціальних аспектів виробництва.

До основних резервів підвищення ефективності використання основних засобів у сільському господарстві належать:

1. *Поліпшення технічного стану та оновлення основних засобів.* Своєчасне введення в експлуатацію нового обладнання, заміна застарілої техніки та її модернізація сприяють зменшенню простоїв, зниженню енергоспоживання й підвищенню продуктивності праці. Впровадження машин і механізмів нового покоління забезпечує більш рациональне використання виробничих потужностей.

2. *Підвищення рівня використання наявного обладнання.* Резервом зростання ефективності є збільшення коефіцієнта змінності роботи машинно-тракторного парку та виробничого обладнання, що досягається завдяки оптимізації графіків роботи, поліпшенню організації праці, злагодженості технологічних процесів.

3. *Інтенсифікація використання технічних ресурсів.* Передбачає більш повне завантаження обладнання, збільшення виробітку на одну одиницю техніки (трактор, комбайн, автомобіль) та рациональне поєднання їх використання на різних етапах виробництва.

4. *Впровадження досягнень науково-технічного прогресу.* Автоматизація, цифровізація та механізація виробничих процесів сприяють зниженню трудомісткості робіт, підвищенню точності технологічних операцій та оптимізації витрат. Формування сучасної системи машин і впровадження прогресивних технологій виробництва забезпечують комплексний підхід до ефективного використання ресурсів.

5. *Раціональне використання оборотних засобів.* Ефективність застосування основних засобів тісно пов'язана з наявністю необхідних оборотних ресурсів (паливного, добрив, насіння тощо). Достатня забезпеченість підприємства матеріальними ресурсами сприяє безперервності виробничого процесу та підвищенню рентабельності.

6. *Підвищення кваліфікації персоналу та розвиток системи мотивації.* Професійна підготовка і навчання працівників забезпечують дбайливе ставлення до техніки, правильну її експлуатацію та своєчасне технічне обслуговування. Ефективна система матеріального та морального стимулювання, що враховує результати праці, підвищує зацікавленість у продуктивному використанні основних засобів.

7. *Соціальні заходи та покращення умов праці.* Формування сприятливого соціально-психологічного клімату, поліпшення умов праці та відпочинку, а також заходи з охорони здоров'я позитивно впливають на працездатність персоналу, що опосередковано підвищує ефективність використання виробничих ресурсів.

8. *Оптимізація капітальних вкладень.* Інвестування у найефективніші напрями оновлення та розвитку матеріально-технічної бази забезпечує раціональне використання капіталу й сприяє досягненню максимального економічного ефекту від експлуатації основних засобів.

5.4. Аналіз матеріальних ресурсів.

Матеріальні ресурси - запаси предметів праці, які включають сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріали, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва та адміністративних потреб і наявність яких є необхідною умовою ритмічної роботи підприємства.

Завдання аналізу матеріальних ресурсів:

1. Оцінка потреби підприємства в матеріальних ресурсах у розрізі окремих їх видів та обґрунтованість нормативів виробничих запасів.

2. Аналіз виконання договірних зобов'язань щодо постачання сировини та матеріалів.

3. Оцінка достатності матеріальних ресурсів для забезпечення ритмічної роботи підприємства та можливості зниження потреби у матеріальних ресурсах.

4. Аналіз ефективності використання матеріальних ресурсів.

5. Розробка заходів щодо зниження понаднормативних виробничих запасів та підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

Склад, структура і зміна матеріальних ресурсів характеризуються натуральними (кількісними), якісними і вартісними показниками.

За допомогою кількісних параметрів оцінюють наявність матеріальних оборотних засобів, їх склад, рівень забезпеченості ними підприємства.

Аналіз якісних параметрів повинен показати відповідність характеристик ресурсів реальним потребам підприємства, існуючим стандартам, нормам.

Вартісні показники дозволяють охарактеризувати структуру запасів, особливості їх формування, руху в цілому, а також ефективності використання.

Рівень забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами визначається порівнянням фактичної кількості закуплених ресурсів з плановою їх потребою та розрахунком абсолютних і відносних відхилень від плану.

Потребу в матеріальних ресурсах визначають, виходячи з фактичних їх витрат, що склалися на підприємстві, або нормативів (науково обґрунтованих норм витрат) – на одиницю посівної площі, поголів'я тварин, роботи, продукції тощо. Наявні матеріальні запаси повинні задовольняти виробничі потреби підприємства на період між їх поставками (придбанням чи власним виробництвом).

Порівнюючи фактичну (можливу, потенційну) наявність матеріальних оборотних ресурсів з потребою в них, визначають рівень забезпечення ними підприємства. Рівень забезпечення визначається за кожним окремим видом матеріалів. Визначають їх нестачу чи надлишок, виявляють причини відхилень, розробляють заходи щодо їх усунення.

Аналізуючи ефективність поживання ресурсів, вплив матеріаломісткості продукції на її собівартість та кінцеві фінансові результати, необхідно врахувати, що сільськогосподарське виробництво відрізняється від промислового рядом особливостей щодо використання матеріальних ресурсів, зокрема:

1. Матеріальні ресурси мають надійти у виробництво в суворо встановлені технологічним процесом строки та впевній кількості.

2. В більшості галузей сільського виробництва технологічний процес не можна припинити, тому втрати від несвоєчасного забезпечення його необхідними матеріальними ресурсами не відшкодовуються.

3. Надлишкове або недостатнє, а також несвоєчасне надходження у виробничий процес окремих видів матеріальних ресурсів (наприклад, мінеральних добрив, пестицидів) може не тільки знизити якість продукції, а й зумовити значне її недодержання.

4. Ефективність використання матеріальних ресурсів значною мірою пов'язана із земельними ресурсами.

Для аналізу ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему показників:

1. **Загальні:**

1) *Прибуток на 1 грн матеріальних витрат.*

2) *Матеріаловіддача* (відношення вартості товарної (реалізованої) продукції до суми матеріальних витрат).

3) *Матеріаломісткість* (відношення суми матеріальних витрат до вартості товарної (реалізованої) продукції).

4) *Коефіцієнт співвідношення темпів зростання виробленої (реалізованої) продукції і матеріальних витрат* (відношення індексу товарної (реалізованої) продукції до індексу матеріальних витрат).

5) *Питома вага матеріальних витрат у операційних витратах* (відношення вартості матеріальних витрат до операційних витрат).

2. Часткові

1) *Паливомісткість* (відношення вартості вживаного палива до вартості товарної (реалізованої) продукції).

2) *Енергомісткість* (відношення спожитої енергії до вартості товарної (реалізованої) продукції).

Розраховувачи відповідні відхилення, вивчають їх причини, що, як правило, найбільше цікавлять керівників підприємства.

Наступним етапом аналізу ефективного використання матеріальних ресурсів є моделювання причинно-наслідкових зв'язків між показниками матеріальних витрат та вартістю виготовленої продукції з метою виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних та факторів, що впливають на величину цих відхилень, а також на зміну обсягу виробництва.

Ефективність використання окремих видів матеріальних ресурсів може характеризуватися збільшенням виходу продукції. Наприклад, у тваринництві – збільшенням витрат кормів на голову худоби.

Використана література: [1, 2, 5, 9, 10, 11, 12, 13, 14]

Тема 6

Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції

План

6.1. Аналіз виробництва продукції рослинництва.

6.2. Аналіз виробництва продукції тваринництва.

6.3. Визначення резервів збільшення виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

6.1. Аналіз виробництва продукції рослинництва.

Метою аналізу виробництва продукції рослинництва є виявлення резервів збільшення виробництва продукції рослинництва, підвищення її якості та зниження собівартості, визначити напрями використання виявлених резервів.

Аналіз виробництва продукції рослинництва дозволяє:

- проаналізувати виконання плану виробництва продукції рослинництва;
- визначити вплив основних факторів на зміну валового збору;

- проаналізувати рівень урожайності сільськогосподарських культур,
- вивчити фактори зміни і розрахувати резерви збільшення валового збору на підприємстві.

Основні джерела інформації для аналізу виробництва **продукції рослинництва є:**

1. Спеціалізовані форми статистичної звітності: Ф. №29-сг «Підсумки збору врожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду»; Ф. №50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств»; Ф. № 4-сг «Звіт про посівні площі сільськогосподарських культур».

2. Відповідні таблиці бізнес-плану сільськогосподарського підприємства і робочі таблиці до нього.

3. Дані бухгалтерського і оперативного обліку.

4. Довідкова література тощо.

Аналіз виробництва продукції рослинництва має деякі особливості, зумовлені природними ресурсами, сезонним характером виробництва, не збіганням робочого періоду з періодом виробництва. Слід врахувати, що в рослинництві продукцію одержують, як правило, тільки один раз на рік (у період збирання врожаю).

Аналіз динаміки та виконання плану виробництва продукції рослинництва є ключовим етапом оцінки ефективності діяльності аграрних підприємств.

Дослідження динаміки валового виробництва продукції рослинництва дає змогу визначити тенденції змін за роками та чинники, що впливають на ці коливання. Для об'єктивності аналізу використовують показники валового збору культур у постійних цінах за тривалий період (5–10 років), що дає змогу уникнути викривлення результатів через вплив інфляційних процесів.

Оцінка виконання виробничого плану передбачає зіставлення фактичних і запланованих результатів, з'ясування причин відхилень та визначення резервів підвищення ефективності.

Аналіз динаміки та виконання плану виробництва продукції рослинництва складається з таких етапів, представлених в таблиці 6.1.

Виконання плану валового збору визначають порівнянням фактичного обсягу продукції із запланованими показниками. Це дозволяє виявити відповідність результатів поставленим завданням і краще зрозуміти причини можливих відхилень.

Під час аналізу виконання плану за асортиментом здійснюють зіставлення фактичних обсягів виробництва кожного виду продукції з плановим. Якщо фактичний випуск перевищує запланований рівень враховується лише запланований обсяг, а при недовиконанні – фактична кількість.

Для цього розраховують *Коефіцієнт виконання плану за асортиментом*, який характеризує ступінь дотримання підприємством запланованої структури випуску продукції. Він показує, наскільки фактичний обсяг виробництва за кожним видом продукції відповідає затвердженому плану (формула 6.1):

$$K_{ас} = \sum Q\phi(\text{зарах}) / \sum Q_{пл}, \quad (6.1)$$

де

$K_{ас}$ - коефіцієнт виконання плану за асортиментом;

$\sum Q\phi(\text{зарах})$ - фактичний обсяг продукції, зарахований у виконання плану (тобто не більше запланованого обсягу за кожним видом продукції);

$\sum Q_{пл}$ - загальний плановий обсяг випуску продукції.

Таблиця 6.1 – Етапи аналізу динаміки та виконання плану виробництва продукції рослинництва

Етап аналізу	Зміст робіт	Мета аналізу
1. Оцінка динаміки виробництва валової продукції	Порівняння показників за кілька років. Виявлення тенденцій змін у виробничих обсягах.	Визначення динаміки розвитку підприємства та загальних трендів у виробництві.
1.1. Порівняння з іншими підприємствами	Порівняння обсягів виробництва на 100 га угідь із середніми по району, області чи аналогічними підприємствами.	Об'єктивна оцінка конкурентоспроможності підприємства.
1.2. Аналіз структурних змін у виробництві	Вивчення зміни частки кожної культури у загальному обсязі виробництва.	Оцінка ефективності диверсифікації та спеціалізації підприємства.
2. Оцінка виконання плану виробництва	Визначення рівня виконання плану (у %). Виявлення причин відхилень (погодні умови, площі, агротехніка, постачання ресурсів). Аналіз впливу відхилень на фінансові результати.	Встановлення ступеня реалізації виробничих завдань і причин недовиконання чи перевиконання плану.
3. Виявлення факторів і причин, що впливають на зміну обсягу виробництва	Аналіз впливу посівних площ і урожайності на валове виробництво. Визначення умов, що формують ці показники (природні, технологічні, організаційні).	Виявлення основних факторів, які зумовлюють зміни у виробничих обсягах, та оцінка їхнього впливу на результати діяльності підприємства.

Відхилення валового збору по окремих культурах зумовлюється **двома факторами** – **змінною посівної площі та врожайності**. Кожен із цих факторів залежить від ряду умов, які необхідно враховувати для об'єктивної оцінки результатів діяльності підприємства.

Оцінку дотримання планової площі роблять на основі порівняння фактичної посівної площі з плановою.

Оскільки зміна розміру посівної площі зумовлює зміну її частки в загальній площі, то в процесі аналізу визначають і структурні зміни, які в умовах обмеження площ є одним із факторів збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її ефективності.

Основними факторами, які можуть зумовити зміну розміру **посівних площ і їх структури**, є:

– метеорологічні умови аналізованого періоду (вимерзання або випрівання озимих, градобій, видування бурею, недостатня сума активних температур, що впливає на формування врожаю певних культур і на їх

використання за призначенням – наприклад, при недозріванні кукурудзи на зерно її скошують на силос);

- загибель посівів від хвороб, шкідників і бур'янів (якщо немає можливості пересіяти аналогічними культурами);

- зміна потреб у певній продукції, що зумовлюється зниженням попиту на продукцію підприємства тощо;

- різке збільшення виробництва продукції певної культури в результаті меліорації земель, внесення підвищених норм добрив та проведення інших заходів, що сприяли значному підвищенню врожайності;

- погіршення забезпеченості господарства певними виробничими ресурсами (наприклад, недостатня забезпеченість трудовими ресурсами зумовлює зменшення площі під трудомісткими культурами, збільшення надходження комбікорму з державних ресурсів – основа для зменшення площі під фуражними зерновими культурами тощо);

- розширення площ внаслідок проведення культуртехнічних робіт, рекультивація земель, розукрупнення підприємства та ін.

Більш динамічним фактором, який зумовлює валовий збір продукції рослинництва, є **урожайність**. Тому даному показнику приділяють велику увагу. Під час аналізу урожайності необхідно вивчити динаміку її росту по кожній культурі чи групі культур за певний період часу і виявити, які міри приймає підприємство для підвищення її рівня. В процесі аналізу також слід встановити рівень виконання плану урожайності кожної культури.

Для цього проводять:

1. Оцінку виконання плану з урожайності:

- порівняння фактичних показників із запланованими;
- аналіз урожайності окремих внутрішньогосподарських підрозділів (відділів, бригад, ланок) та їх співвідношення із загальногосподарськими показниками.

2. Порівняння з базисними показниками:

- урожайність за попередній рік;
- середні показники за кілька років;
- рівень урожайності у передових або однотипних підприємствах.

Таке багаторівневе порівняння дозволяє отримати об'єктивну оцінку ефективності роботи підприємства і виявити резерви для підвищення урожайності.

На урожайність впливають три групи факторів:

1) *природно-кліматичні*: родючість ґрунту, механічний склад ґрунту; рельєф місцевості; температурний режим; рівень ґрунтових вод; кількість опадів тощо;

2) *агротехнічні*: кількість, якість і структура внесених добрив; якість і строки виконання всіх польових робіт; якість посівного матеріалу; сортооновлення; дотримання сівозмін, боротьба з шкідниками, бур'янами і хворобами рослин; вапнування і гіпсування ґрунту;

3) *організаційно-економічні*: матеріальне стимулювання працівників; організація робочих процесів; забезпечення підприємства матеріальними та трудовими ресурсами, підвищення кваліфікації працівників.

В процесі аналізу необхідно вивчити динаміку і виконання плану всіх агротехнічних заходів, визначити ефективність кожного з них за такими показниками як приріст урожаю на 1 ц добрив, приріст урожаю на одиницю виконаних робіт і т. д., і після цього підрахувати вплив кожного заходу на рівень урожайності та валовий збір продукції. У випадку невиконання плану окремих заходів необхідно виявити причини, а по можливості – втрати продукції.

Для аналізу валового збору продукції рослинництва застосовується факторна модель (формула 6.2):

$$BZ = P * Y, \quad (6.2)$$

де BZ – валовий збір продукції, ц;

P – площа посівів, га;

Y – урожайність, ц/га.

Вплив факторів на зміну валового збору можна визначити за допомогою таких методів:

1. *Метод ланцюгових підстановок* - дає змогу визначити окремий вплив площі посіву і урожайності на зміну валового збору. Визначається, як послідовна заміна планових значень факторів фактичними для визначення внеску кожного фактора у зміну результативного показника (формули 6.3-6.5):

$$BZ_{пл} = P_{пл} * Y_{пл} \quad (6.3)$$

$$BZ_{ум} = P_{ф} * Y_{пл} \quad (6.4)$$

$$BZ_{ф} = P_{ф} * Y_{у} \quad (6.5)$$

Зміна валового збору за рахунок площі посіву (формула 6.6):

$$\Delta BZ_{п} = BZ_{ум} - BZ_{пл} \quad (6.6)$$

Зміна випуску продукції за рахунок урожайності (формула 6.7):

$$\Delta BZ_{у} = BZ_{ф} - BZ_{ум} \quad (6.7)$$

Загальний вплив факторів (формули 6.8-6.9):

$$\Delta BZ_{заг} = BZ_{ф} - BZ_{пл} \quad (6.8)$$

$$\Delta BZ_{заг} = \Delta BZ_{п} + \Delta BZ_{у} \quad (6.9)$$

2. *Метод абсолютних різниць*. Вплив кожного фактора розраховується як добуток абсолютної зміни одного з факторів на базове значення іншого:

Зміна валового збору за рахунок площі посіву (формула 6.10):

$$\Delta BZ_{п} = (P_{ф} - P_{пл}) * Y_{пл} \quad (6.10)$$

Зміна валового збору за рахунок урожайності (формула 6.11):

$$\Delta BZ_{у} = P_{ф} * (Y_{ф} - Y_{пл}) \quad (6.11)$$

Загальний вплив факторів (формула 6.12):

$$\Delta BZ_{заг} = \Delta BZ_{п} + \Delta BZ_{у} \quad (6.12)$$

3. *Метод відносних різниць*. Цей метод аналогічний методу абсолютних різниць, але використовує відносні зміни факторів.

Для розрахунку впливу першого фактора необхідно базисну (планову) величину результативного показника помножити на відносний приріст першого фактора, вираженого у відсотках, і результат розділити на 100 (формула 6.13):

$$\Delta B_{3\pi} = \frac{B_{3\pi\text{пл}} * \Delta\P\%}{100} \quad (6.13)$$

Щоб розрахувати вплив другого чинника, потрібно до планової величини результативного показника додати його зміну за рахунок першого фактора і потім отриману суму помножити на відносний приріст другого фактора у відсотках і результат розділити на 100 (формула 6.14):

$$\Delta B_{3\pi} = \frac{(B_{3\pi\text{пл}} + \Delta B_{3\pi}) * \Delta Y\%}{100} \quad (6.14)$$

6.2. Аналіз виробництва продукції тваринництва.

Аналіз виробництва продукції тваринництва проводиться з метою:

- визначення виконання плану виробництва продукції тваринництва та виявлення основних факторів впливу на його зміну;
- визначення динаміки основних показників розвитку галузі;
- виявлення основні причини зміни поголів'я, визначення рівня продуктивності тварин;
- визначення резерви збільшення продуктивності тварин, ефективності використання кормів.

При здійсненні аналізу виробництва продукції тваринництва необхідно враховувати особливості розвитку цієї галузі, а саме:

- виробництво продукції значною мірою залежить від біологічних особливостей тварин;
- розвиток даної галузі тісно пов'язаний з розвитком рослинництва;
- у тваринництві ширше застосовуються різні форми організації виробництва (від великих тваринницьких комплексів до індивідуального підяду).

Джерела інформації аналізу виробництва продукції тваринництва:

- 1.Фінансова звітність;
- 2.Статистична звітність:
 - Звіт про основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств – форма 50 сг. (річна);
 - Звіт про виробництво продукції тваринництва, кількість сільськогосподарських тварин і забезпеченість їх кормами – форма № 24-сг.(річна);
 - Звіт про реалізацію продукції сільського господарства – форма 21-заг (річна, місячна);
 - Звіт про надходження сільськогосподарських тварин на переробні підприємства – форма 11 заг (квартальна);
 - Звіт про надходження молока сирого на переробні підприємства форма 13 заг (квартальна);

- Звіт про виробництво продукції тваринництва та кількість сільськогосподарських тварин – форма № 24-сг.(місячна).

3. Дані обліку, різні довідкова література тощо.

Під час вивчення стану розвитку тваринництва аналізують такі виробничі та економічні показники:

1. Забезпеченість приміщеннями і кормами.
2. Кількісні й структурні зміни поголів'я.
3. Виконання плану по виробництву продукції тваринництва.
4. Виконання завдань приросту поголів'я і продуктивності тварин;
5. Оцінка якості кормів і витрати їх на одиницю продукції.

Аналіз забезпеченості тваринництва приміщеннями і кормами

Під час аналізу зіставляють наявність ското-місць з наявним поголів'ям тварин. Потім визначають господарську придатність приміщень, їх знос, тобто наскільки вони відповідають зоотехнічним і ветеринарним вимогам. Аналізують також оснащеність приміщень обладнанням, системою машин для комплексної механізації та автоматизації виробництва. Ступінь механізації тваринницьких ферм визначається питомою вагою тварин, що обслуговуються за допомогою машин і механізмів, у загальному їх поголів'ї.

Комозабезпеченість аналізують за даними балансу кормів, у якому подано річну потребу в кормах, відомості про виробництво власних і використання куплених кормів. Забезпеченість і витрачання кормів аналізують по кожному їх виду у натуральних вагових одиницях та в перерахунку на кормові одиниці, що дає можливість визначити поживність кормів, рівень фізіологічної забезпеченості тварин залежно від їх живої маси і продуктивності. Забезпеченість кормами встановлюють по кожному виду тварин і в цілому по господарству, а їх витрачання - по виробничих групах тварин.

Аналізуючи забезпеченість тварин кормами, порівнюють потребу в них з фактичним витрачанням. При цьому визначають *відсоток забезпеченості*, встановлюють, чи була нестача їх або перевитрата.

Відсоток забезпеченості визначають як відношення фактично використаної кількості кормів до їх потреби. Зіставлення фактичних витрат кормів з встановленими нормативами в розрахунку на наявне поголів'я і його продуктивність визначають перевитрату (нестачу) кормів.

Під час аналізу кормів велику вагу приділяють їх якості. Одним з показників якості є вміст у кормах енергетичного матеріалу, що необхідний для забезпечення життєдіяльності організму тварин.

Кількісні й структурні зміни поголів'я

Під час аналізу валової продукції тваринництва одним із ключових показників, що характеризує її обсяг, є *середнє поголів'я продуктивних тварин* (обчислюють шляхом ділення кількості кормоднів на кількість календарних днів у звітному періоді (для року – 365 днів)).

Середньорічне поголів'я тварин залежить від кількості вихідного поголів'я і обороту стада тварин. Під *вихідним поголів'ям* розуміють кількість тварин, що є на початок або кінець звітної періоду, а під *оборотом стада* –

процес надходження і вибуття тварин упродовж цього періоду. Рациональне виконання плану з обороту стада забезпечує досягнення запланованих показників середньої чисельності тварин і вихідного поголів'я на кінець року.

Під час аналізу валової продукції великої рогатої худоби розрізняють такі основні групи тварин: молочне стадо корів, від якого отримують основну продукцію – молоко та приплід телят, а також молодняк і тварин, поставлених на відгодівлю, основним результатом виробництва яких є приріст живої маси.

На кількість середньорічного поголів'я тварин по групах впливає виконання плану обороту стада по періодах року. Так, одна тварина, яка надійшла в господарство або у відповідну групу в першому кварталі, в перерахунку на середньорічне поголів'я дорівнює 0,75 голови. Якщо ж вона перебувала у відповідній групі лише протягом одного, наприклад, четвертого кварталу, то це становить лише 0,25 середньорічної голови. Тому для виконання плану щодо поголів'я тварин за відповідний період важливо забезпечувати своєчасне надходження тварин у ту чи іншу виробничу групу і передбачати раціональні строки вибуття тварин з господарства.

При аналізі обороту стада великої рогатої худоби важливо визначити показники виходу приплоду телят на 100 корів, а також відсоток яловості корів. При аналізі поголів'я тварин за даними обороту стада розраховують:

- 1) Виконання плану одержання приплоду;
- 2) виконання плану придбання тварин (як правило, племінних);
- 3) виконання плану переведення тварин із молодших груп у старші;
- 4) виконання плану продажу тварин;
- 5) виконання плану вибракування тварин;
- 6) чисельність тварин, що загинули.

Виконання плану по виробництву продукції тваринництва

Виконання плану по виробництву продукції тваринництва у фізичній вазі аналізується по кожному її виду як у цілому по господарству, так і по окремій фермі. З цією метою фактичні дані по виробництву продукції порівнюють із плановими. Фактичні дані відображаються у річному звіті, планові – у бізнесплані або соціально-економічному плані розвитку господарства.

У процесі подальшого аналізу з'ясовують причини зміни обсягу отриманої продукції тваринництва, який залежить від поголів'я і продуктивності тварин, забезпеченості худоби кормами і приміщеннями, раціонів годівлі, породності тварин, умов їхнього змісту. Поголів'я (П) і продуктивність тварин (ПР) безпосередньо впливають на обсяг виробництва продукції (ВП) і знаходяться з ним у функціональній залежності.

Насамперед слід визначити, як поголів'я та продуктивність тварин впливають на обсяг виробництва продукції. Дані показники перебувають у функціональній залежності з валовим виробництвом (формула 6.15):

$$ВП = П \times ПР, \quad (6.15)$$

Для оцінки міри їхнього впливу можна застосувати *метод ланцюгових підстановок*:

- розрахунок базового обсягу валової продукції (формула 6.16):

$$ВП_б = П_б * ПР_б, \quad (6.16)$$

- розрахунок умовного обсягу валової продукції (за фактичним поголів'ям і базовою продуктивністю) (формула 6.17):

$$ВП_{ум} = П_ф * ПР_б, \quad (6.17)$$

- розрахунок фактичного обсягу валової продукції (формула 6.18):

$$ВП_ф = П_ф * ПР_ф, \quad (6.18)$$

- визначення впливу факторів:

вплив зміни поголів'я тварин (формула 6.19):

$$\Delta ВП_п = ВП_{ум} - ВП_б, \quad (6.19)$$

вплив зміни продуктивності тварин (формула 6.20):

$$\Delta ВП_{пр} = ВП_ф - ВП_{ум}, \quad (6.20)$$

- загальна зміна валової продукції (формули 6.21, 6.22):

$$\Delta ВП = ВП_ф - ВП_б, \quad (6.21)$$

$$\Delta ВП = \Delta ВП_п + \Delta ВП_{пр}, \quad (6.22)$$

Подібні розрахунки виконують для кожного виду продукції тваринництва – як у цілому по господарству, так і окремо по кожній фермі.

Виконання завдань приросту поголів'я і продуктивності тварин

Кожна галузь тваринництва має свої особливості аналізу виходу продукції та продуктивності поголів'я, зумовлені специфікою виробництва певного виду продукції.

Так, аналіз виробництва молока здійснюють за кожний день порівнянням фактичних надоїв із завданням на попередній день та даними на відповідну дату минулого року. Аналізують не тільки валове виробництво, а й його якість та рівень товарності.

Аналізуючи виконання плану одержання приросту живої маси тварин на вирощуванні та відгодівлі, враховують, що приріст живої маси визначають один раз на місяць зважуванням всіх тварин.

Середньодобовий приріст живої маси встановлюють зважуванням контрольних груп. Як правило, у контрольну групу виділяють не менше 5% типових тварині по них контролюють виконання завдань протягом року.

Оцінка якості кормів і витрати їх на одиницю продукції

Основний шлях збільшення виробництва продукції тваринництва – підвищення продуктивності тварин за рахунок інтенсивності годівлі.

Витрати поживних речовин на забезпечення життєдіяльності організму у тварин різного рівня продуктивності приблизно однакові (1 кормова одиниця на 100 кг живої маси за добу). Корм, що згодовують тваринам понад підтримуючий, використовується на підвищення продуктивності.

Отже, чим більше підтримуючого корму, тим більша його частина використовується на утворення продукції, тим вища продуктивність і вихід продукції з розрахунку на одиницю корму.

6.3. Визначення резервів збільшення виробництва продукції рослинництва і тваринництва.

Резерви збільшення виробництва продукції рослинництва:

1. *Оптимізація структури посівних площ.* Важливим напрямом підвищення обсягів виробництва є раціональне співвідношення культур у структурі посівних площ. Збільшення частки високопродуктивних і рентабельних культур (зернових, технічних, кормових) сприяє підвищенню валового збору без суттєвого зростання витрат.

2. *Підвищення урожайності культур.* Урожайність визначається рівнем використання потенціалу землі, технологій і сортового складу культур. Основні резерви полягають у:

- використанні високопродуктивних сортів і гібридів, стійких до посухи та хвороб;
- удосконаленні агротехнічних прийомів – дотриманні сівозмін, строків сівби, норми висіву;
- застосуванні системи точного землеробства для раціонального використання ресурсів;
- підвищенні рівня родючості ґрунтів через внесення органічних і мінеральних добрив, проведення вапнування кислих ґрунтів.

3. *Удосконалення технологій обробітку ґрунту.* Раціональне використання сучасних технологій (мінімальний обробіток, no-till, strip-till) зменшує енерговитрати, запобігає деградації ґрунтів і зберігає їхню вологу. Це дозволяє підвищити ефективність виробництва та стійкість рослин до посушливих умов.

4. *Раціональне використання ресурсів.* Важливим резервом є зниження втрат матеріальних і енергетичних ресурсів за рахунок:

- удосконалення технічного парку машин;
- економного використання пального;
- контролю витрат води під час зрошення;
- запровадження систем управління витратами на основі аналітичних даних.

5. *Зменшення втрат урожаю.* Втрати можуть виникати під час збирання, транспортування, зберігання чи переробки продукції. Їх скорочення можливе шляхом:

- технічного оновлення машинно-тракторного парку;
- використання сучасних сховищ і сушильних установок;
- оптимізації логістичних процесів у господарстві.

6. *Підвищення якості продукції.* Якісні показники визначають конкурентоспроможність продукції на ринку. Резерви полягають у:

- контролі сортового складу;
- використанні сертифікованого насіння;
- дотриманні технологій вирощування;
- забезпеченні екологічної безпеки та стандартизації продукції.

Резерви збільшення виробництва продукції тваринництва

1. *Розвиток кормової бази:*

- збільшення виробництва високоякісних кормів;
- оптимізація структури раціонів відповідно до фізіологічних потреб;
- зменшення втрат кормів під час зберігання та згодовування

2. Підвищення продуктивності поголів'я:

- покращення породного складу тварин через селекційну роботу;
- впровадження систем контролю продуктивності;
- використання сучасних технологій утримання, вентиляції та автоматизованого доїння;
- профілактика хвороб і ветеринарний контроль.

3. Оптимізація поголів'я та обороту стада. Раціональне управління оборотом стада передбачає:

- своєчасне введення молодняка у продуктивне стадо;
- скорочення яловості корів;
- зниження падежу тварин;
- підвищення коефіцієнта відтворення поголів'я.

4. Підвищення продуктивності поголів'я. Інтенсивні резерви збільшення виробництва базуються на:

- покращенні породного складу тварин через селекційну роботу;
- впровадженні систем контролю продуктивності;
- використанні сучасних технологій утримання, вентиляції та автоматизованого доїння;
- профілактиці хвороб і ветеринарному контролю.

Використана література: [15, 16, 17]

Тема 7

Аналіз собівартості виробництва сільськогосподарської продукції

План

7.1. Особливості аналізу собівартості сільськогосподарської продукції.

7.2. Аналіз складу витрат за всіма видами діяльності.

7.3. Факторний аналіз собівартості сільськогосподарської продукції.

7.4. Основні резерви зниження собівартості сільськогосподарської продукції.

7.1. Особливості аналізу собівартості сільськогосподарської продукції.

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі матеріально-технічні, трудові та інші витрати у зв'язку з підготовкою, організацією, виробництвом та реалізацією продукції.

Метою аналізу собівартості продукції є всебічна оцінка ефективності використання ресурсів і обґрунтування управлінських рішень щодо

оптимізації рівня витрат, який забезпечує конкурентоздатність продукції (робіт, послуг).

Задачі аналізу:

- оцінка обґрунтованості плану по собівартості продукції, витрат виробництва та їх коригування на основі аналізу;
- встановлення динаміки і ступеня виконання плану по собівартості;
- визначення факторів, що вплинули на динаміку показників собівартості і виконання плану по них, величини і причини відхилень фактичних витрат від планових;
- аналіз собівартості окремих видів продукції;
- виявлення резервів подальшого зниження собівартості продукції.

Об'єктами аналізу собівартості є такі показники:

- витрати на одну гривню продукції;
- виробнича собівартість продукції за калькуляційними статтями та за елементами витрат;
- собівартість одиниці окремих видів продукції

Джерелами даних аналізу собівартості сільськогосподарської продукції

є:

1. Форма №2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).
2. Форма №50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».
3. Матеріали бухгалтерського і оперативного обліку.
4. Планові і звітні калькуляції по окремих видах продукції.
5. Бізнес-план підприємства.
6. Виробничі звіти по підрозділам.

Аналіз собівартості сільськогосподарської продукції доцільно розпочати з аналізу загальної суми витрат на виробництво продукції (їх рівень за декілька років, динаміка – абсолютний приріст, темпи зростання і приросту, абсолютне значення 1% приросту).

Зазвичай починають із вивчення динаміки загальної суми операційних витрат у цілому і за основними елементами.

Потім можна провести аналіз собівартості 1 грн товарної продукції та аналіз собівартості окремих видів продукції, який дає уявлення про види товарів з найбільшою питомою вагою витрат, найменш рентабельну продукцію, на основі чого приймаються рішення про коригування співвідношення вироблення різних сортів продукції для підвищення ефективності виробництва.

Аналіз собівартості окремого виду продукції доцільно здійснювати у такій послідовності:

1. Проаналізувати зміну рівня собівартості одиниці продукції в динаміці та визначити основні чинники, що вплинули на її зміну.
2. Вивчити витрати на виробництво за окремими статтями і структуру собівартості.
3. Оцінка факторів зміни витрат на виробництво по окремих статтях.

Загальний рівень собівартості виробництва продукції господарства відображається показником витрат на 1 грн. валової продукції у порівняльних цінах, який визначають як відношення загальної суми витрат на виробництво до вартості валової продукції в порівняльних цінах.

Рівень витрат на 1 грн. валової продукції в порівняльних цінах залежить насамперед від двох факторів:

- 1) обсягу і структури продукції;
- 2) виробничої собівартості окремих видів продукції.

Для оцінки ефективності витрат використовують умовний показник витрат на 1 грн продукції, який розраховують за фактичним обсягом випуску та плановим рівнем собівартості.

Зниження собівартості можливе не лише за рахунок економії витрат, а й завдяки зростанню обсягів виробництва, оскільки з підвищенням випуску продукції постійні витрати на одиницю зменшуються.

Розширення виробництва сприяє також раціональнішому використанню трудових, матеріальних і технічних ресурсів, що веде до скорочення змінних витрат.

Водночас для забезпечення стійкої економії важливо дотримуватися режиму раціонального використання ресурсів у кожній галузі.

Методика аналізу витрат на 1 грн продукції застосовується як для порівняння результатів між підприємствами, так і для внутрішнього аналізу виконання планових показників собівартості.

7.2. Аналіз складу витрат за всіма видами діяльності.

У процесі господарської діяльності аграрні підприємства несуть різні витрати. Проте не всі вони включаються у собівартість продукції.

Відповідно до НПСБО 16 «Витрати» витрати визначаються або як зменшення активів, або як збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власникам), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

За характером виникнення і функціональним призначенням усі витрати можуть поділити на такі групи:

1. Операційні витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства.

2. Фінансові витрати.

3. Витрати, що виникають в процесі звичайної діяльності і не є операційними та фінансовими.

4. Надзвичайні витрати.

Операційні витрати є основною складовою витрат підприємства.

До них входять:

- *виробнича собівартість реалізованої продукції,*
- *адміністративні витрати,*
- *витрати на збут,*
- *інші операційні витрати.*

До виробничої собівартості включають: *прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; загальновиробничі витрати.*

Об'єктами аналізу витрат операційної діяльності підприємства є такі показники:

- *операційні витрати за елементами витрат;*
- *собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) та інших активів;*
- *адміністративні витрати;*
- *витрати на збут;*
- *витрати від іншої операційної діяльності.*

Найбільш корисним для вивчення змін у структурі витрат на виробництво є аналіз витрат за елементами.

Елементні витрати – це однорідні за складом витрати підприємства.

До них належать *матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, інші грошові витрати*

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

- *зміна питомої ваги витрат на заробітну плату* - характеризує зміни трудомісткості продукції: збільшення питомої ваги таких витрат є наслідком збільшення трудомісткості продукції, і навпаки;
- *зміна питомої ваги матеріальних витрат* - визначає зміни продуктивності праці: збільшення питомої ваги матеріальних витрат є наслідком зростання продуктивності праці, і навпаки;
- *зміна питомої ваги амортизаційних відрахувань* - характеризує зміни технічного рівня виробництва, амортизаційної політики підприємства.

7.3. Факторний аналіз собівартості сільськогосподарської продукції.

Рівень собівартості продукції рослинництва і тваринництва залежить від двох комплексних факторів – виходу продукції і затрат на її виробництво.

Для нейтралізації впливу площі посіву і поголів'я при розрахунку кількісного впливу основних факторів на рівень собівартості, вихід продукції і затрати беруть у розрахунку на *1 га посіву та 1 голову тварин.*

Основними факторами впливу на рівень собівартості 1 ц продукції рослинництва будуть: *затрати на 1 га посіву і урожайність*; в тваринництві – *затрати на 1 голову і продуктивність 1 голови.*

При виявленні впливу головних факторів на собівартість продукції, необхідно врахувати, що характер впливу факторів різносторонній, зокрема, *затрати на 1 га, 1 голову впливають прямо пропорційно, а урожайність, продуктивність 1 голови – обернено-пропорційно.*

Залежність собівартості від основних факторів можна зобразити за допомогою формули 7.1:

$$C = Z \text{ га (гол)} / Y, \quad (7.1)$$

де

C – собівартість одиниці продукції (1 ц);

3 га (гол) – виробничі витрати на 1 га посіву культури чи на 1 голову тварин;

У – урожайність культури чи вихід продукції від 1 голови.

З даного математичного виразу випливає, що собівартість одиниці продукції зменшується при зниженні витрат на 1 га (гол.) і підвищенні 3 урожайності культури (продуктивності тварини).

Зменшення окремих видів витрат, наприклад у рослинництві - на добрива, на захист рослин, зумовлює значне зниження виходу продукції (урожайності культур).

Як правило, у такому випадку собівартість одиниці продукції зростає.

З іншого боку, скорочення витрат на 1 га посіву (1 гол. тварин) буде цілком виправданим, якщо воно пов'язуватиметься із підвищенням рівня механізації робіт, застосуванням більш економних агрегатів, раціональним використанням ресурсів.

Отже, основні фактори зміни собівартості одиниці продукції діють взаємопов'язано.

У випадку функціональної залежності собівартості одиниці продукції від основних факторів визначення їх кількісного впливу на зміну собівартості проводять у такому порядку:

- за рахунок зміни урожайності (продуктивності) (формула 7.2):

$$\Delta Cy = \frac{z_0}{y_1} - \frac{z_0}{y_0}, \quad (7.2)$$

- за рахунок зміни витрат на 1 га (гол.) (формула 7.3):

$$\Delta Cy = \frac{z_1}{y_1} - \frac{z_0}{y_1}, \quad (7.3)$$

де z_0, z_1 – витрати на 1 га (гол.) відповідно планові (базисні) та фактичні;
 y_0, y_1 – урожайність культур (річна продуктивність тварин) відповідно планові (базисні) та фактичні.

Проте в практиці сільськогосподарських підприємств відмічається непряма залежність собівартості від зазначених факторів. В такому випадку при виявленні кількісного впливу факторів на зміну собівартості одиниці продукції застосовують метод кореляції.

Усі фактори, що впливають на зміну собівартості продукції, за способом їхнього вивчення поділяють на фактори прямого та опосередкованого впливу.

Фактори прямого впливу мають безпосередній зв'язок із величиною витрат за певною статтею і прямо визначають їх зміну.

Кожна стаття витрат формується під впливом кількісного та вартісного чинників:

- у статті «Оплата праці» витрати залежать від кількості відпрацьованих людино-годин і рівня оплати праці;
- «Насіння і садивний матеріал», «Добрива», «Засоби захисту рослин» – від норм висіву, внесення добрив, застосування засобів захисту та їх вартості;
- «Роботи і послуги» – від обсягу послуг машинно-тракторного парку, автотранспорту, тягової сили тощо;

- «Витрати на утримання основних засобів» – від суми амортизації й витрат на ремонт;

- «Організація виробництва та управління» – від загальновиробничих і адміністративних витрат.

В тваринництві витрати по статті “*корми*” безпосередньо визначаються витратами кормів в кормових одиницях і вартістю 1 кормової одиниці.

Залежність витрат по певній статті від кількісних і вартісних факторів описується такими виразами:

а) в розрахунку на 1 га посіву, 1 голову тварин (формула 7.4):

$$C_{га} = K * Ц, \quad (7.4)$$

б) в розрахунку на 1 ц продукції (формула 7.5):

$$C_{ц} = \frac{K \times Ц}{У} = М \times Ц, \quad (7.5)$$

де К – затрати праці (матеріальних засобів) на 1 га (гол.);

Ц – оплата одиниці часу, вартість окремих матеріальних засобів; У – урожайність (продуктивність);

М – трудо- чи матеріаломісткість продукції (визначається при діленні К на У).

Кількісний вплив цієї групи факторів на зміну собівартості визначається за допомогою способу ланцюгових підстановок.

Фактори опосередкованого впливу не мають прямого зв'язку з витратами, але впливають на них через фактори прямого впливу. Їхній вплив проявляється через зміну затрат праці, споживання кормів, матеріалів тощо. Кожному фактору першої групи (прямого впливу) відповідає певний фактор другої групи, який визначає причини зміни його величини.

Аналіз цих факторів дозволяє виявити глибинні причини зміни собівартості продукції.

Завдяки дослідженню факторів другої групи можна розробити конкретні заходи щодо зниження витрат і підвищення ефективності виробництва.

Кількісний вплив даної групи факторів на зміну собівартості виявляється у два прийоми:

- спочатку шляхом прямого розрахунку визначається зміна факторних показників першої групи у зв'язку із зміною фактора другої групи;

- потім за допомогою методу ланцюгових підстановок визначається зміна собівартості у зв'язку із зміною факторів першої групи.

7.4. Основні резерви зниження собівартості сільськогосподарської продукції.

Резерви зниження собівартості продукції поділяють на три групи залежно від рівня додаткових витрат і термінів реалізації:

1. *Без додаткових витрат* – усунення організаційних недоліків і непродуктивних витрат.

2. *Із незначними додатковими витратами* – використання резервів у межах господарського року.

3. *Із значними капітальними вкладеннями* – реалізація довгострокових технологічних і технічних заходів.

Резерви у рослинництві

1. Перша група: ліквідація перевитрат через порушення норм і лімітів, скорочення непродуктивних витрат часу, втрат під час збирання, транспортування та зберігання врожаю, оптимізація адміністративних витрат.

2. Друга група: поліпшення організації праці та використання техніки, оптимізація структури посівів, застосування передових технологій, удосконалення системи удобрення.

3. Третя група: впровадження нових технологій і машин, проведення меліоративних робіт, сортозаміна, підвищення родючості ґрунтів.

Резерви у тваринництві

1. Перша група: усунення втрат часу, недотримання трудової дисципліни, перевитрати кормів і ресурсів, оптимізація накладних витрат.

2. Друга група: підвищення продуктивності тварин через покращення відтворення стада, раціоналізацію режимів виробництва, удосконалення організації праці, скорочення непродуктивних перерв у надходженні продукції.

3. Третя група: структурна модернізація тваринництва, розширення кормової бази, підвищення якості кормів, створення належних умов утримання та реалізація екологічних проєктів (гноєсховища, очисні споруди тощо).

Використана література: [1, 2, 18, 19]

Тема 8

Аналіз використання та реалізації сільськогосподарської продукції

План

8.1. Сутність, завдання, джерела даних аналізу використання та реалізації сільськогосподарської продукції.

8.2. Аналіз реалізації продукції власного виробництва.

8.3. Аналіз виручки від реалізації продукції та її використання.

8.4. Обґрунтування резервів підвищення рівня доходу (виручки) від реалізації продукції.

8.1. Сутність, завдання, джерела даних аналізу використання та реалізації сільськогосподарської продукції .

Сільськогосподарські підприємства частину виробленої продукції використовують на: власні потреби: насіння, корми, сировина для переробки; для громадського харчування; на оплату праці своїх працівників. Основну частину – товарну продукцію на реалізацію.

Основними завданнями аналізу використання та реалізації сільськогосподарської продукції є:

1. Встановити рівень товарності з окремих видів продукції (відношення товарної продукції до валової в натуральних показниках або у вартісному виразі в порівнянних цінах).

2. Оцінити кількісні та якісні параметри реалізованої продукції, обґрунтувати причини відхилення показників.

3. Визначити результати від реалізації продукції за каналами реалізації, з'ясувати фактори, які вплинули на одержання прибутку, а також рівень рентабельності.

4. Обґрунтування резервів щодо нарощування обсягів грошових надходжень з урахуванням особливостей продукції на продаж та раціональності понесених витрат на зберігання продукції, транспортних витрат та інших витрат, пов'язаних з реалізацією.

Джерелами інформації для аналізу є бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки, ф. 2 «Звіт про фінансові результати», ф. 21 «Звіт про реалізацію продукції сільського господарства» та ін.

Об'єктами аналізу є:

- обсяг реалізованої продукції (товарної продукції) (ОРП (ТП));
- дохід (виручка) від реалізації окремого виду продукції (Д (В));
- дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг по підприємству.

8.2. Аналіз реалізації продукції власного виробництва.

Темпи зростання обсягу реалізації продукції безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства. Тому аналіз показників реалізації має важливе значення.

Аналіз реалізації продукції здійснюють по окремих її видах, галузях і по підприємству в цілому.

Щоб визначити *товарну продукцію поточного року* для зіставлення з валовою продукцією, необхідно від загальної кількості реалізованої продукції в поточному році відняти продукцію минулого року і додати кількість продукції, призначеної для реалізації в новому році.

Для визначення рівня товарності по галузі або по підприємству в цілому необхідно всю валову та товарну продукцію перерахувати за однаковими цінами.

Загальний обсяг реалізації окремого виду продукції може бути розглянутий як результат впливу двох або більшого числа факторів:

1. Валове виробництво продукції (у натуральному виразі), рівень товарності, % (або коефіцієнт товарності).

Рівень товарності – це відсоткове співвідношення обсягу реалізованої та обсягу виробленої продукції. Рівень товарності показує, скільки всієї виробленої продукції було реалізовано.

2. Площа сільськогосподарських культур, га (поголов'я худоби, голів), врожайність, ц/га (продуктивності однієї голови), рівень товарності, % (коефіцієнт товарності).

3. Площа сільськогосподарських культур (поголів'я худоби), врожайність (продуктивності однієї голови), індекс якості продукції, що розраховується, як відношення до її фізичної ваги, рівень товарності, % (коефіцієнт товарності).

Для проведення ґрунтовного аналізу проблем, пов'язаних із реалізацією продукції, необхідно здійснити детальний розгляд усього комплексу факторів, що впливають на кінцеві обсяги її реалізації.

Фактори, які пов'язані з маркетинговою діяльністю: стратегія маркетингу та її вплив на діяльність підрозділів підприємства; місткість ринків збуту; стратегія та методи основних конкурентів; цінова політика; методи розповсюдження товарів; рекламна діяльність.

Виробничі фактори: рівень виконання плану товарної продукції; якість продукції; асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції; ритмічність випуску продукції.

Фактори, пов'язані зі збутом і складуванням: організаційно-технічний рівень навантажувально-розвантажувальних робіт; величина портфеля замовлень; стан і комплектність залишків готової продукції на складі; забезпеченість тарою; наявність договорів на доставку і дотримання умов цих договорів за відвантаженої продукцію покупцям.

Фактори, пов'язані з роботою фінансового та інших відділів підприємства: вибір форм розрахунків з покупцями; своєчасність та якість оформлення платіжних документів, а також стан контролю за їх оплатою; вивчення платоспроможності покупців і можливих форм співпраці з ними; своєчасність та якість оформлення санкцій за порушення зобов'язань зі сплати боргів покупцями.

Ступінь задоволення ринку визначають не розмірами виробленої, а обсягами фактично реалізованої (проданої) продукції за умови її якості і конкурентоспроможності.

Якість - це економічна категорія, яка відображає сукупність властивостей продукції (технічних, технологічних, економічних, екологічних тощо), що зумовлюють ступінь її здатності задовольняти потреби споживачів відповідно до свого призначення.

Рівень якості - це кількісна характеристика міри придатності того чи іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання

Для визначення загального рівня якості усієї сукупності продукції підприємства застосовують систему загальних показників є:

1. *Частка принципово нових (прогресивних) виробів у загальному їх обсязі.*
2. *Коефіцієнт оновлення асортименту продукції.*
3. *Частка продукції, що виготовляється, на яку одержано сертифікати.*
4. *Частка продукції для експорту в загальному їх обсязі на підприємстві.*
5. *Частка виробничого браку.*
6. *Відносний обсяг сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами.*

7. *Кількість одержаних рекламаций на продукцію за відповідний проміжок часу.*

Для визначення рівня якості нових виробів використовується ряд методів:

- *вимірювальний (об'єктивний),*
- *органолептичний,*
- *диференційований,*
- *комплексний.*

Об'єктивний метод означає оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та вимірювань з використанням приладів, лабораторного аналізу. Цей метод застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів.

Органолептичний метод ґрунтується на сприйманні якості продукції органами чуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. При цьому методі залучають експертів і застосовують бальну систему оцінки показників якості.

Диференційований метод передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або з базовими показниками стандартів (технічних умов).

Комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу. Переважно це інтегральний показник, який обчислюється шляхом зіставлення корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення і використання. Часто застосовують середньозважену арифметичну оцінку

8.3. Аналіз виручки від реалізації продукції та її використання.

У процесі подальшого дослідження з'ясовують причини зміни доходу (виручки) від реалізації.

Розмір доходу (виручки) від реалізації окремого виду продукції залежить від таких основних чинників (факторів):

- *кількості реалізованої продукції,*
- *асортименту, якості продукції,*
- *середньої ціни реалізації одиниці продукції,*
- *обсягу виробленої продукції,*
- *строків реалізації продукції,*
- *рівня товарності,*
- *площі культури (поголів'я худоби і птиці даного виду) та врожайності культури (продуктивності 1 гол.)* – як вхідної умови результативності процесу виробництва, від рівня товарності (коефіцієнту товарності).

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки. А сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої

продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки. Підвищення якості продукції також прямо пропорційно впливає на величину виручки, так чим вища якість, тим більший попит та можуть бути і вищими ціни.

Перед сільськогосподарськими підприємствами постає питання: реалізовувати продукцію відразу після збору врожаю чи закласти на зберігання, сподіваючись на додаткові доходи від зростання цін у перспективі. Вибір варіанта передбачає врахування таких факторів:

1. Наскільки помітно коливаються ціни у різні періоди та чи зберігається надалі високий попит на продукцію.

2. Чи є у підприємства можливості організувати зберігання продукції протягом відповідного періоду зберігання та наскільки витратним є таке зберігання.

Методика аналізу доцільності зберігання продукції з метою її пізньої реалізації, у вигідніший у кон'юнктурному аспекті період, полягає у порівнянні витрат на зберігання продукції з додатковою виручкою від очікуваного росту цін у перспективі.

Продаж ряду продуктів (овочі, фрукти, ягоди) в більш ранні строки, а також в зимово-весняний період (після її зберігання), як правило, здійснюється по більш високим цінам, що впливає на рівень середньої реалізаційної ціни.

Строки реалізації окремих видів продукції мають безпосередній вплив кон'юнктури товарного ринку, так як від насиченості ринку окремим товаром проходить зміна закупівельних цін. Але для збереження сільськогосподарської продукції підприємство повинно мати певну матеріально-технічну базу та кошти, які будуть витрачені на зберігання окремих видів продукції з урахуванням галузевої структури.

Сільськогосподарські підприємства використовують декілька каналів реалізації своєї продукції, а саме: продаж на ринку; продаж через власну мережу магазинів; продаж за договорами; видача пайовикам в рахунок плати за оренду земельних і майнових паїв; на товарних біржах; на експорт тощо.

Канали реалізації продукції відзначаються різною ефективністю. У ході аналізу необхідно встановити наскільки раціонально підприємство розподілило товарну продукцію за каналами збуту і визначити які з них здатні забезпечити найбільшу вигоду.

Основним критерієм вигідності окремих каналів збуту є рівень реалізаційної ціни. Вища реалізаційна ціна вказує на потенційну привабливість даного сегменту ринку. Окремо розглядаються випадки, коли реалізацією продукції переслідуються соціальні цілі.

8.4. Обґрунтування резервів підвищення рівня доходу (виручки) від реалізації продукції.

При аналізі продукції та обґрунтуванні резервів щодо нарощування рівня доходності можна використовувати методи оцінки

конкурентоспроможності за 4 параметрами, які необхідно враховувати при оцінці сільськогосподарської продукції та продукції її переробки.

1. Смакові властивості товару, що повинні відповідати нормативній документації країни. Кожний товаровиробник повинен мати сертифікат відповідності на свою продукцію, який підтверджує її якість. При цьому в якості нормативного параметру конкурентоспроможності виділяється «безпека».

2. «Доступність в ціні». Споживач повинен мати можливість придбати той товар, який відповідає його купівельній спроможності.

3. Упаковка. Вона повинна містити всю необхідну інформацію для споживача, в тому числі реальну інформацію щодо вмісту генномодифікованих організмів. До того ж, конкуренція з імпортними товарами обумовлює необхідність нанесення штрихового коду.

4. Репутація або «імідж» товаровиробника.

Для обґрунтування резервів зростання доходу необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні фактори, що впливають на формування виручки.

1. *Виробничі резерви.* До них належать заходи, спрямовані на збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів:

1) підвищення урожайності та продуктивності через впровадження сучасних агротехнологій, якісного насіння, збалансованого удобрення та раціональної сівозміни.

2) оптимізація структури посівних площ шляхом переорієнтації на культури з вищою рентабельністю та попитом на ринку.

3) зменшення втрат продукції під час збирання, транспортування та зберігання.

4) раціональне використання техніки і впровадження енергозберігаючих технологій для зниження собівартості.

2. *Організаційно-економічні резерви.* Ця група резервів пов'язана з ефективністю організації виробництва та реалізації продукції:

1) удосконалення системи планування виробництва і збуту, узгодження обсягів виробництва з реальними потребами ринку;

2) диверсифікація виробництва – розширення асортименту, запровадження переробки власної сировини (наприклад, перехід від реалізації зерна до виготовлення комбікормів);

3) поліпшення маркетингової діяльності – формування бренду продукції, участь у виставках, реклама, розширення каналів збуту;

4) розвиток прямих продажів і кооперації, що дозволяє уникнути посередників і підвищити кінцеву ціну реалізації.

3. *Фінансово-цінові резерви.* Підвищення доходу можливе завдяки ефективній ціновій політиці:

1) моніторинг ринкових цін і оперативна реакція на зміни кон'юнктури ринку.

2) встановлення диференційованих цін залежно від якості продукції, строків поставки чи умов оплати.

3) використання механізмів хеджування ризиків (страхування, форвардні контракти, аграрні розписки).

4) оптимізація системи знижок і бонусів для постійних клієнтів.

Використана література: [1, 2, 3, 20, 21, 22]

Тема 9

Аналіз фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств

План

9.1. Сутність, завдання та джерела даних аналізу фінансових результатів діяльності.

9.2. Методика аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства.

9.3. Визначення резервів підвищення прибутковості сільськогосподарського підприємства.

9.1. Сутність, завдання та джерела даних аналізу фінансових результатів діяльності.

Аналіз фінансових результатів діяльності – це комплекс дій, які спрямовані на вивчення результатів діяльності підприємства за певний період часу, з метою визначення ефективності використання всіх ресурсів, виявлення можливих недоліків в управлінні цього підприємства та надання необхідної інформації для оперативного керівництва для підвищення результативності діяльності підприємства.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період *необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати*, понесені для одержання цих доходів.

У практичній діяльності використовуються такі показники фінансових результатів:

- чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- доходи від інших операцій;
- сукупний дохід;
- прибуток на одиницю продукції;
- валовий прибуток;
- прибуток від операційної діяльності;
- фінансовий результат до оподаткування;
- чистий прибуток.

Мета аналізу фінансових результатів – *оцінити динаміку абсолютних та відносних показників і вплив окремих факторів на зміну прибутковості та рентабельності, виявити резерви підвищення рівня ефективності діяльності підприємства.*

Завдання щодо аналізу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств:

- оцінка складу, динаміки та структури фінансових результатів;
- оцінка ефективності діяльності підприємства;
- прогнозування фінансових результатів;
- виявлення резервів зростання прибутку;
- ідентифікація проблемних зон;
- розробка рекомендацій для ухвалення управлінських рішень.

Основними джерелами інформаційного забезпечення аналізу фінансових результатів є:

- плани економічного та соціального розвитку;
- фінансовий план (розрахунковий баланс доходів і витрат);
- бізнес-план;
- фінансова звітність підприємства, зокрема, форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)», форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;
- дані статистичної звітності;
- дані бухгалтерського обліку (за рахунками 79 «Фінансові результати» та його субрахунками, 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», рахунками класів 7 «Доходи і результати діяльності» та 9 «Витрати діяльності»);
- облікові реєстри та первинні документи;
- відповідні планові (нормативні) розрахунки;
- матеріали маркетингових досліджень; матеріали зовнішніх та внутрішніх перевірок тощо.

9.2. Методика аналізу фінансових результатів діяльності сільськогосподарського підприємства.

Етапи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Загальний аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів діяльності підприємства.
2. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів від основної операційної діяльності.
3. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів від іншої операційної діяльності.
4. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства.
5. Аналіз складу, структури та динаміки фінансових результатів від іншої діяльності.
6. Аналіз показників рентабельності з оцінкою факторів впливу на її зміну: продукції, виробництва, власного капіталу, оборотного капіталу, капіталу підприємства.
7. Факторний аналіз зміни елементів фінансових результатів та вплив на їх стан, структуру, динаміку, фінансування діяльності підприємства з використанням адитивної моделі.

8. Формування резервів збільшення фінансових результатів діяльності підприємства та усунення впливу негативних факторів при збільшенні впливу позитивних.

Методика аналізу фінансових результатів змінюється відповідно до зміни факторів зовнішнього середовища функціонування підприємств, змін в системі управління підприємством, вимог керівництва та власників щодо забезпечення й підвищення ефективності функціонування, конкурентоспроможності та розвитку, трансформації діяльності, а також наукових досліджень щодо формування і розвитку методичної бази такого дослідження.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства може проводитись із застосуванням таких методів:

- *горизонтальний аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з попереднім періодом;

- *вертикальний аналіз* – визначення структури підсумкових фінансових показників із виявленням впливу кожної позиції звітності на результат у цілому. Такий метод можливо застосовувати для аналізу структури доходів, витрат та формування фінансових результатів діяльності підприємства за формою №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)»;

- *трендовий аналіз* – порівняння кожної позиції звітності з низкою попередніх періодів і визначення тренду, тобто основної тенденції динаміки показника, очищеної від випадкових впливів та індивідуальних особливостей окремих періодів. За допомогою тренду формують можливі значення показників у майбутньому, отже, ведеться перспективний прогностичний аналіз;

- *аналіз відносних показників (коефіцієнтів)* – розрахунок стосунків між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язаних показників. Застосовується для розрахунку рівня і динаміки відносних показників фінансового стану, рентабельності продаж, капіталу, власного капіталу, виробництва, продукції, (товарів, робіт, послуг);

- *аналіз рентабельності* - дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Основні показники рентабельності підприємства: рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції, темпи приросту власного капіталу;

- *факторний аналіз* – аналіз впливу окремих чинників на результативний показник за допомогою детермінованих або стохастичних прийомів дослідження. Факторний аналіз дає можливість встановити вплив факторів на формування фінансових результатів.

У таблиці 9.1 наведено розрахунок впливу факторів на формування чистого фінансового результату підприємства.

Таблиця 9.1 - Розрахунок впливу факторів на формування чистого фінансового результату підприємства

Фактор	Модель оцінки впливу фактора на зміну чистого фінансового результату
Чистий дохід від реалізації продукції: - загальна зміна	$\Delta \text{ЧД}_{\text{заг}} = \text{ЧД } 1 - \text{ЧД } 0$
- за рахунок зміни ціни	$\Delta \text{ЧД}_{\text{ц}} = \text{ЧД } 1 - (\text{ЧД } 1 / I_{\text{ц}})$ $I_{\text{ц}}$ - індекс середньої ціни реалізації
- за рахунок зміни обсягу реалізації	$\Delta \text{ЧД}_{\text{о р п}} = (\text{ЧД } 1 / I_{\text{ц}}) - \text{ЧД } 0$
Собівартість реалізованої продукції: - загальна зміна	$\Delta \text{СРП}_{\text{заг}} = \text{СРП } 1 - \text{СРП } 0$
- за рахунок зміни ціни	$\Delta \text{СРП}_{\text{ц}} = \text{СРП } 1 - (\text{СРП } 1 / I_{\text{ц}})$
- за рахунок зміни обсягу реалізації	$\Delta \text{СРП}_{\text{о р п}} = (\text{СРП } 1 / I_{\text{ц}}) - \text{СРП } 0$
Зміна інших операційних доходів	$\Delta \text{ЧФР}_{\text{діод}} = \text{ІОД } 1 - \text{ІОД } 0$
Зміна адміністративних витрат, витрат на збут і інші операційні витрати	$\Delta \text{ЧФР}_{\text{віод}} = [(\text{АВ } 1 + \text{ВЗ } 1 + \text{ІОВ } 1) - [(\text{АВ } 0 + \text{ВЗ } 0 + \text{ІОВ } 0)]]$
Зміна розміру доходів від інвестиційної та фінансової діяльності	$\Delta \text{ЧФР}_{\text{діфд}} = [(\text{ДУК } 1 + \text{ІФД } 1 + \text{ІД}) - [(\text{ДУК } 0 + \text{ІФД } 0 + \text{ІД } 0)]]$
Зміна витрат від інвестиційної та фінансової діяльності	$\Delta \text{ЧФР}_{\text{віфд}} = [(\text{ВУК } 1 + \text{ФВ } 1 + \text{ІВ } 1) - [(\text{ВУК } 0 + \text{ФВ } 0 + \text{ІВ } 0)]]$
Зміна розміру сплаченого податку на прибуток	$\Delta \text{ЧФР}_{\text{пп}} = -(\text{ПП } 1 - \text{ПП } 0)$ $\text{ПП } 1, \text{ПП } 0$ - суми сплаченого податку на прибуток

Вплив факторних показників на чистий фінансовий результат (прибуток чи збиток) підприємства можна зобразити у вигляді адитивної моделі:

$$\text{ЧФР} = \text{ЧД} - \text{СРП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ} + \text{ДУК} + \text{ІФД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ВУК} - \text{ІВ} - \text{ПП},$$

де :

ЧФР – чистий фінансовий результат;

ІОД – інші операційні доходи;

ЧД – чистий дохід;

СРП – собівартість реалізованої продукції;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати;

ДУК – дохід від участі в капіталі;

ІФД – інші фінансові доходи;

ІД – інші доходи;

ФВ – фінансові витрати;

ВУК – витрати від участі в капіталі;

ІВ – інші витрати;

ПП – податок на прибуток.

9.3. Визначення резервів підвищення прибутковості сільськогосподарського підприємства.

Для виявлення та розробки шляхів збільшення прибутку підприємства необхідно дослідити та *проаналізувати чинники (фактори)*, що призводять до зростання прибутку.

До зовнішніх факторів відносять:

природні умови,

державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.

До зовнішніх факторів відносять:

природні умови,

державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.

Виробничі фактори поділяються на *екстенсивні* та *інтенсивні*.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу фонду робочого часу тощо.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення обертання оборотних засобів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, удосконалення організації праці тощо

Серед внутрішніх факторів найвагоміше місце займає зміна обсягу виробництва і реалізації продукції. Зміна прибутку прямопропорційна зміні обсягу реалізації продукції, це означає, що чим більший обсяг реалізації продукції, тим більший фінансовий результат, тобто прибуток.

Важливим внутрішнім фактором є зміна рівня собівартості продукції. У цьому випадку виникає зворотній зв'язок між величиною прибутку і собівартістю продукції, тобто при зменшенні собівартості продукції прибуток збільшується.

Суттєвим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень цін. Він може розглядатися як внутрішній, так і зовнішній фактор. Рівень цін встановлюється підприємством у залежності від конкурентоспроможності продукції, що реалізується, попиту і пропозиції – у цьому випадку рівень цін є внутрішнім фактором, і підприємство може впливати на формування прибутку.

З іншого боку, існують регулюючі ціни, які встановлює держава для окремих видів продукції підприємств-монополістів, тут рівень цін буде виступати як зовнішній фактор, який не залежить від діяльності підприємства

Розглядаючи резерви максимізації прибутку, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Отже, збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації.

Тому перед підприємством постає питання правильно сформулювати цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Резервами підвищення прибутку є:

1. Постійне удосконалення засобів виробництва: впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить прибуток.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання прибутку. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

3. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання прибутку. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства.

4. Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим, за інших рівних умов, більше сума одержуваного підприємством прибутку. Але зростання прибутку на підприємстві означає збільшення відрахувань в державний бюджет.

Використана література: [23, 24, 25]

Тема 10

Аналіз фінансового стану сільськогосподарських підприємств.

Оцінка імовірності банкрутства

План

10.1. Зміст, завдання та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану.

10.2. Методика аналізу фінансового стану та напрями його зміцнення.

10.3. Оцінка імовірності банкрутства.

10.1. Зміст, завдання та інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану.

Фінансовий стан підприємства – сукупність показників, що відображають наявність, розміщення і використання ресурсів підприємства, реальні й потенційні фінансові можливості підприємства.

За допомогою аналізу фінансового стану підприємства внутрішні користувачі та інші зацікавлені особи – інвестори, кредитори, менеджери – мають можливість оцінити минулий, поточний та перспективний стани

підприємства в ринковому середовищі і прийняти рішення, які впливатимуть на його подальшу виробничо-господарську діяльність.

Основними завданнями аналізу фінансового стану сільськогосподарських підприємств визначають:

- аналіз ефективності використання майна (капіталу) підприємства, забезпечення підприємства власними оборотними коштами;
- аналіз стану і динаміки ліквідності, платоспроможності та фінансової стійкості підприємства;
- аналіз рентабельності підприємства та кількісну оцінку його конкурентоспроможності;
- аналіз стану підприємства на фінансовому ринку;
- пошук резервів підвищення рентабельності виробництва.

Основними джерелами інформаційного забезпечення аналізу фінансового стану підприємства є управлінські та фінансові звіти:

1. Баланс (Звіт про фінансовий стан).
2. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи).
3. Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом/непрямим методом).
4. Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі).
5. Примітки до річної фінансової звітності.

10.2. Методика аналізу фінансового стану та напрями його зміцнення.

При проведенні аналізу фінансового стану підприємства розраховують та аналізують показники:

1.1. майнового стану, які характеризують виробничий потенціал підприємства;

1.2. платоспроможності і ліквідності, що характеризують фінансові можливості підприємства щодо погашення заборгованості, покриття підприємством позичкових коштів;

1.3. прибутковості, які дають можливість порівняти отриманий прибуток з вкладеним капіталом, тобто міру ефективності авансованого у виробництво і реалізацію капіталу;

1.4. ділової активності, які характеризують кругообіг засобів підприємства;

1.5. фінансової стійкості, які характеризують співвідношення власних і залучених коштів;

1.6. рентабельності, які показують ефективність роботи підприємства.

Основними напрямками аналізу майнового стану підприємства є:

- *аналіз динаміки майна* – полягає в порівнянні абсолютних величин за статтями балансу вартості активів за два і більше суміжних періоди, як правило, початок і кінець місяців, кварталів, років;

- *аналіз складу та структури майна* - за даними відносних величин здійснюється аналіз структури майна, тобто частки (відсотку) окремих його видів у загальній сумі розділів та в цілому за балансом;

- *аналіз динаміки капіталу (джерел формування майна)* - дозволяє проаналізувати капітал за горизонтальною динамікою, оцінити тенденції змін окремих елементів джерел фінансових ресурсів, визначити, як вони змінюються в абсолютному і відносному значеннях;

- *аналіз складу та структури капіталу* - за даними відносних величин здійснюється аналіз капіталу за структурою окремих розділів і статей пасиву балансу.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюють за **показниками ліквідності**, які визначається його можливістю покрити свої короткострокові зобов'язання.

Аналіз ліквідності підприємства здійснюється безпосередньо за даними Балансу (Звіту про фінансовий стан).

Баланс буде абсолютно ліквідним, якщо задовольнятиме такі умови:

- високоліквідні активи перевищують найбільш термінові пасиви або дорівнюють їм ($A1 > П1$);

- активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або більші за них ($A2 > П2$);

- активи, що реалізуються повільно, дорівнюють довгостроковим пасивам або більші за них ($A3 > П3$);

- активи, що важко реалізуються, менші за постійні пасиви ($A4 < П4$).

Для якісної оцінки ліквідності підприємства, крім аналізу ліквідності балансу проводять розрахунок та аналіз відносних аналітичних показників – *фінансових коефіцієнтів ліквідності*.

1. **Коефіцієнт загальної ліквідності (Current Ratio)** - визначає, скільки разів короткострокові активи покривають поточні зобов'язання компанії:

$$KЗЛ = \text{Оборотні активи} / \text{Поточні зобов'язання}$$

- оптимальне значення: 1,5–2,5;

- якщо коефіцієнт < 1 — підприємство має проблеми з ліквідністю;

- якщо > 3 — це може свідчити про неефективне управління ресурсами.

2. **Коефіцієнт швидкої ліквідності (Quick Ratio)** - оцінює здатність підприємства сплатити борги без урахування запасів, які не завжди швидко реалізуються:

$$KШЛ = (\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}) / \text{Поточні зобов'язання}$$

оптимальне значення: 0,6–0,8;

3. **Коефіцієнт абсолютної ліквідності** - відображає, яка частина зобов'язань може бути покрита миттєво, тобто користуючись з коштів на рахунках та еквівалентів:

$$КАЛ = (\text{Грошові кошти} + \text{Короткострокові фінансові інвестиції}) / \text{Поточні зобов'язання}$$

оптимальне значення: 0,2–0,3;

Основними причинами зниження ліквідності та платоспроможності підприємства є збиткова діяльність, а також збільшення поточних зобов'язань, фінансування капітальних витрат за рахунок поточних зобов'язань, зменшення власного капіталу.

Рекомендації, щодо покращення рівня ліквідності та платоспроможності передбачають, насамперед, досягнення прибутковості, що передбачає збільшення обсягів продажу та зменшення витрат, залучення довготермінових позик на фінансування капітальних витрат, або відмова від інвестиційних проектів.

Також важливим є раціональне управління наявними фінансовими ресурсами, зокрема визначення оптимальних обсягів виробничих запасів, управління дебіторською заборгованістю, координація планів виробництва та продажу, забезпечення безперебійної роботи підприємства тощо.

Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за допомогою розрахунків відносних фінансових коефіцієнтів, зокрема:

1. **Коефіцієнт автономії (Ка)** - характеризує незалежність від позикових засобів. Показує частку власних засобів у їх загальному обсязі.

Розраховується як відношення суми реального власного капіталу до загальної суми активів підприємства

$Ка \geq 0,5$ - перевищення вказує на зростання фінансової незалежності.

2. **Коефіцієнт фінансової залежності (Кфз)** - показує, яка сума загальної вартості майна підприємства припадає на 1 грошову одиницю власних коштів.

Розраховується як відношення загального обсягу активів підприємства до суми власного капіталу.

$Кфз \leq 2$ - показник обернений до коефіцієнта автономії. Характеризує залежність від позикових коштів.

3. **Коефіцієнт фінансової стійкості (Кфс)** - показує обсяг власних коштів, які залучило підприємство на 1 грошову одиницю вкладених в активи позикових засобів.

Розраховується як відношення реального власного капіталу до позикового.

$Кфс \geq 1$ - зниження вказаної межі означає залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, втрату фінансової автономії.

4. **Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк)** - вказує на частину власного оборотного капіталу в обороті.

Розраховується як відношення прибутку до оподаткування до загального капіталу.

$Кмвк > 0,4$ - має бути досить високим, щоб забезпечити гнучкість у використанні власних коштів та обчислюється через відношення власних оборотних коштів до власного капіталу.

5. Коефіцієнт фінансового ризику (Кфр) - характеризує відношення залучених коштів і власного капіталу. Даний коефіцієнт показує скільки гривень залучених коштів припадає на кожен гривню власних.

Розраховується як відношення зобов'язань до власного капіталу підприємства.

$$K_{фр} < 0,5$$

6. Коефіцієнт фінансової стабільності (Кфст) - показує скільки одиниць власного капіталу припадає на кожен одиницю залученого.

Розраховується як відношення власного капіталу до залученого.

$$K_{фст} > 1$$

До основних заходів зростання фінансової стійкості підприємства відносять: створення сприятливого клімату законодавчої бази та системи оподаткування; аналізувати платоспроможність покупців для зниження ризику неповернення коштів за продукцію чи послуги; впровадити ефективну систему планування виробничих запасів; розширення ринку збуту.

Ділову активність підприємства доцільно оцінювати на основі дослідження динаміки і співвідношення темпів зростання абсолютних показників та вивчення значення і динаміки відносних, що характеризують рівень ефективності авансових та спожитих ресурсів.

Визначаючи порівняльну динаміку абсолютних показників ділової активності, оцінюється відповідність їх оптимальному співвідношенню формула 10.1:

$$ТРЧП > ТРВ > ТРА > 100\% \quad (10.1)$$

де ТРЧП – темпи зростання чистого прибутку;

ТРВ – темпи зростання виручки від продажі;

ТРА – темпи зростання середньої величини активів.

Таке співвідношення, по-перше означає зростання рентабельності діяльності підприємства, а по-друге означає прискорення оборотності активів.

Проведення такої оцінки доповнюється аналізом динаміки відносних показників: обертанням дебіторської та кредиторської заборгованості, аналізом ділової активності за показниками ресурсовіддачі та за показниками ефективності використання фінансових ресурсів, продуктивності праці й показниками оборотності виробничих засобів (табл. 10.1).

Після аналізу поточного рівня ділової активності підприємства доцільно визначити та реалізувати основні напрями її підвищення, серед яких варто виділити такі:

- підвищення ефективності діяльності підприємства, яке здійснюється за рахунок прискорення обертання ресурсів і скорочення періоду їх обороту;

- збільшення числа обертів, що можливе шляхом скорочення періоду виробництва або скорочення періоду обігу;

- скорочення періоду виробництва, яке потребує вдосконалення технології, модернізації і автоматизації виробництва;

Таблиця 10.1 - Методика розрахунку показників ділової активності підприємства

Показник	Методика розрахунку	Характеристика показника
1	2	3
Коефіцієнт оборення дебіторської заборгованості	<i>Виручка від реалізації продукції / Дебіторська заборгованість</i>	Показує, у скільки разів виручка перевищує дебіторську заборгованість
Період погашення дебіторської заборгованості	<i>Тривалість періоду / Коефіцієнт оборення дебіторської заборгованості</i>	Показує термін інкасації дебіторської заборгованості. Від'ємний має зменшуватись, верхня межа 20 днів
Період погашення кредиторської заборгованості	<i>Тривалість періоду / (Виручка від реалізації продукції / Кредиторська заборгованість)</i>	Виначає період сплати підприємством короткострокової заборгованості
Частка сумнівної дебіторської заборгованості	<i>Резерв сумнівних боргів / Дебіторська заборгованість</i>	Показує частку простроченої дебіторської заборгованості в загальній сумі
Період фінансового циклу	<i>Різниця періодів операційного циклу і погашення дебіторської заборгованості</i>	Визначає та показує період обігу коштів
Коефіцієнт обігу основних засобів	<i>Чистий дохід від реалізації / Балансова вартість основних засобів</i>	Показує, на скільки інвестицій, вкладені у засоби виробництва, приносять дохід підприємству
Коефіцієнт оборення запасів	<i>Собівартість реалізації / Запаси</i>	Показує кількість обігів коштів, інвестованих у запаси
Період оборення запасів	<i>360 днів / Коефіцієнт оборення запасів</i>	Показує середній термін зберігання виробничих запасів
Період обороту чистого робочого капіталу	<i>Кількість днів у році / Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу</i>	Показує час, необхідний для того, щоб оборотні активи підприємства пройшли повний цикл: від придбання сировини до отримання грошей від продажу готової продукції. Чим коротший цей період, тим ефективніше працює підприємство
Коефіцієнт оборотності чистого робочого капіталу	<i>Чистий дохід від реалізації / Середньорічне значення чистого робочого капіталу</i>	Показує, наскільки ефективно підприємство використовує свій оборотний капітал для створення доходів
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	<i>Чистий дохід від реалізації / Середньорічна сума власного капіталу</i>	Показує, наскільки ефективно підприємство використовує кошти власників для генерування виручки

– скорочення періоду обігу, що потребує більш ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документообороту і розрахунків;

– покращення структури матеріаломісткості виробництва (перегляд затрат сировини та матеріалів, максимальне використання залишків сировини, закупівля матеріалу тільки за потребою, щоб останній не залишався на складі, тощо);

– підвищення фондоозброєності, за рахунок збільшення основних засобів, за допомогою реінвестування вільних коштів у виробництво.

Для реалізації визначених напрямів підвищення ділової активності підприємства необхідно здійснити комплекс відповідних організаційних, економічних та управлінських заходів:

– прискорення науково-технічного та організаційного прогресу, що досягається за рахунок підвищення техніко-технологічного рівня виробництва, організаційних систем управління, швидкого оновлення обладнання);

– удосконалення організаційної структури, за рахунок перегляду повноважень кожного працівника підприємства;

– поліпшення структури виробництва, зокрема підвищення коефіцієнтів завантаженості та оборотності шляхом збільшення обсягу продукції;

– підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг, за рахунок підвищення якості товару та послуг, які виробляє.

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких основних показників (коефіцієнтів), представлених у таблиці 10.2.

Таблиця 10.2 – Методика розрахунку показників рентабельності підприємства

Показник	Методика розрахунку	Характеристика показника
Рентабельність продажів	$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації}}$	Відображає ефективність продажів підприємства та рівень прибутковості кожної гривні доходу.
Рентабельність активів	$R_{\text{акт}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість активів}}$	Характеризує ефективність використання активів підприємства у процесі формування прибутку.
Рентабельність власного капіталу	$R_{\text{вк}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість власного капіталу}}$	Відображає дохідність коштів, інвестованих власниками у підприємство, тобто ефективність використання власного капіталу.
Рентабельність інвестицій	$R_{\text{інв}} = \frac{\text{Чистий прибуток} + \text{Виплачені проценти}}{\text{Середня сума власного і довгострокового позикового капіталу}}$	Показує загальну віддачу на інвестований капітал — як для власників, так і для кредиторів.
Рентабельність продукції	$R_{\text{продц}} = \frac{\text{Чистий дохід від реалізації}}{\text{Собівартість реалізованої продукції}}$	Визначає рівень прибутковості основної діяльності підприємства, тобто ефективність виробництва та реалізації продукції.

10.3. Оцінка імовірності банкрутства.

Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством слід розуміти визнану господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури

Зазвичай як мінімальний критерій стійкості фінансового стану підприємства використовується ймовірність банкрутства.

Основними джерелами для аналізу даного питання є форма 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан) та форма 2 «Звіт про фінансові результати» (Звіт про сукупний дохід).

Етапи діагностики кризового стану та загрози банкрутства підприємства:

1. Аналіз ранніх ознак кризового стану підприємства.
2. Економічна оцінка та аналіз бухгалтерського балансу підприємства.
3. Аналіз фінансового стану підприємства за групами коефіцієнтів, які характеризують майновий стан, ліквідність та платоспроможність, фінансову стійкість, ділову активність та рентабельність діяльності.
4. Діагностика на основі бальних методів (рейтингової оцінки).
5. Дискримінантний аналіз.

Найпоширенішими моделями є такі економетричні моделі:

- *двохфакторна модель оцінки ймовірності банкрутства;*
- *оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунку Альтмана;*
- *модель Конана і Гольдера;*
- *модель Спрінгейта;*
- *модель Фулмера.*

Але потрібно відзначити, що ці моделі склалися на основі фінансового стану зарубіжних підприємств і тому не є адаптованими до фінансової ситуації на українських підприємствах.

Досить поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О.О. Терещенка, яка базується на застосуванні методології дискримінантного аналізу на основі фінансових показників вибіркової сукупності вітчизняних підприємств і комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей (розробки *О. Хотомлянського, Т. Перната, Г. Северина*).

Модель О.О. Терещенка визначається за формулою (формула 10.2):

$$Z = 1,5x_1 + 0,08x_2 + 10x_3 + 5x_4 + 0,3x_5 + 0,1x_6, \quad (10.2)$$

де $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ - це різні фінансові показники підприємства;

Одержані значення показника Z можна інтегрувати так:

$Z > 2$ – підприємство є фінансовою стійким і йому не загрожує банкрутство;

$1 < Z < 2$ – у підприємства порушено фінансову рівновагу (фінансову стійкість), але йому не загрожує банкрутство за умови переходу на антикризове управління;

$0 < Z < 1$ – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить санаційних заходів;

$Z < 0$ – підприємство є напівбанкрутом.

Модель О.О. Терещенка має переваги:

- модель є зручною у застосуванні та розроблена на використанні вітчизняних статистичних даних;
- враховується сучасна міжнародна практика;
- за рахунок використання різноманітних модифікацій базової моделі до підприємств різних видів діяльності вирішуються проблеми критичних значень показників;
- враховує галузеві особливості підприємств.

Недоліки моделі О.О. Терещенка: відсутність поглибленої класифікації стійкості фінансового стану (існує лише задовільний та незадовільний фінансовий стан); широкий інтервал невизначеності, що зобов'язує проводити додатковий аналіз для ідентифікації стійкості фінансового стану; недостатнє теоретичне обґрунтування критичних точок (чи інтервалів) для окремих фінансових індикаторів, що призводить до неточностей у фіксуванні нормативних значень фінансових показників.

Модель Альтмана дозволяє виявити рівень кризової ситуації на підприємстві на основі аналізу ймовірності його банкрутства, що власне сигналізує про настання кризи. Модель є функцією, яка залежить від певних показників, що характеризують результати роботи підприємства та його економічний потенціал. Формула п'ятифакторної моделі Альтмана має вигляд (формула 10.3):

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 0,999X_5, \quad (10.3)$$

X_1 – відношення оборотного капіталу до суми активів підприємства;

X_2 – відношення суми розподіленого прибутку до суми активів підприємства;

X_3 – відношення суми прибутку до оподаткування до загальної вартості активів;

X_4 – відношення ринкової вартості власного капіталу до бухгалтерської (балансової) вартості всіх зобов'язань;

X_5 – відношення обсягу продажу до загальної величини активів підприємства.

За моделлю Альтмана залежно від Z прогнозується ймовірність банкрутства за такою шкалою:

до 1,8 – дуже висока;

від 1,8 до 2,7 – висока;

від 2,8 до 2,9 – можлива;

більше 3,0 – дуже низька.

Модель Таффлера для аналізу компаній розраховується на наступною формулою (10.4):

$$Z = 0,53 X1 + 0,13 X2 + 3,3 X3 + 0,18 X4, \quad (10.4)$$

X1 – ставлення прибутку до сплати податку до суми поточних зобов'язань (показує ступінь здійсненності зобов'язань фірми за рахунок внутрішніх джерел фінансування);

X2 – відношення суми поточних активів до загальної суми активів (характеризує стан оборотного капіталу);

X3 – відношення суми поточних зобов'язань до загальної суми активів (показник фінансових ризиків);

X4 – ставлення виручки до суми активів (визначає здатність підприємства розрахуватися за зобов'язаннями).

За моделлю Р. Таффлера, якщо для підприємство значення $Z > 0,3$, то банкрутство мало ймовірне, а при $Z < 0,2$ ймовірність банкрутства дуже висока.

Перевагою моделі Таффлер є висока точність прогнозу ймовірності банкрутства компанії, що пов'язано з великою кількістю проаналізованих показників компанії. Саме методика аналізу фінансового стану підприємства є одним із ключових методів визначення банкрутства компанії.

Використана література: [26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Пушкар І. В., Проскуріна Н. М. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності «Облік і оподаткування» освітньо-професійної програми «Облік і аудит». Запоріжжя : Запорізький національний університет, 2024. 115 с. URL: <https://dspace.znu.edu.ua/jspui/bitstream/12345/24085/1/0060428.pdf>
2. Приймак С. В. Аналіз господарської діяльності. Практикум : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2022. 277 с. URL: <https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/11/Analiz-hospodarskoi-diialnosti-PRYUMAK-SVITLANA.pdf>
3. Адлер О. О., Лесько О. Й. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник. Вінниця : ВНТУ, 2019. 118 с. URL: https://pdf.lib.vntu.edu.ua/books/IRVC/Adler_2019_115.pdf
4. Мулик Т. О., Федоришина Л. І. Організація аналітичної роботи в сільськогосподарських підприємствах : навч. посіб. Київ : «Центр учбової літератури», 2020. 236 с. URL: <https://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/27419.pdf>
5. Посилкіна О. В., Козирєва О. В., Деренська Я. М. Аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. Харків : Вид-во НФаУ, 2019. 398 с.
6. Богданович О. А. Вплив розмірів сільськогосподарських підприємств на їх галузеву структуру. *Ефективна економіка*. 2019. № 4. DOI: 10.32702/2307-2105-2019.4.59.
7. Економічний аналіз за видами діяльності : навч. посіб. / Н. А. Волкова та ін. Одеса : ОНЕУ, Кримполіграфпапір. 2018. 181 с.
8. Яворська Т. І. Оцінка рівня спеціалізації сільськогосподарського виробництва. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства «Економічні науки»*. 2019. Вип. 202. С. 3-10.
9. Лазеба Є. С. Підвищення ефективності використання земель сільськогосподарського призначення в Україні. *Ефективна економіка*. 2014. №5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3062>.
10. Грабчук І., Бугайчук В., Рудницький В. Підвищення економічної ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарськими підприємствами. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип.56. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-56-48>.
11. Кушнірук В. С., Сирцева С. В. Використання земельних ресурсів у сільському господарстві України та їх потенціал у період функціонування ринку землі. *Modern Economics*. 2021. № 28(2021). С.125-133. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V28\(2021\)-18](https://doi.org/10.31521/modecon.V28(2021)-18).
12. Єлець О. П., Гармаш І. О. Трудові ресурси підприємства та підходи до їх оцінки. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 418-422.
13. Луцька Н., Цюцяк І., Цюцяк А. Сутність основних засобів та аналіз ефективності їх використання в умовах цифрової трансформації. *Галицький економічний вісник*. 2024. № 6(91). С. 71-80. URL:

https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/48258/2/GEJ_2024v91n6_Lutska_N-The_essence_of_fixed_assets_71-80.pdf

14. Терлецька І. В., Чухрій Ю. О. Резерви підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. *Стратегія економічного розвитку регіонів та підприємств України*. 2015. № 1(4). С. 87-90.

15. Аналіз виробництва продукції рослинництва: методичні вказівки для самостійного вивчення теми з дисципліни «Експертна аналітика в менеджменті організацій» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання спеціальності 073 «Менеджмент» / укладач : С. О. Заїка. Харків : ДБТУ, 2025. 85 с.

16. Самайчук С. І. Аналіз виробництва сільськогосподарської продукції: регіональний аспект. *Агросвіт*. 2020. № 7. С. 31–36. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.7.31.

17. Корнійчук О. О. Економічна ефективність виробництва продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2013. № 4. С. 99-106.

18. Дубініна М. В., Чебан Ю. Ю., Сирцева С. В., Лугова О. І. Бухгалтерсько-аналітичне забезпечення управління витратами на виноробних підприємствах за умов економічної нестабільності. *Modern Economics*. 2025. № 50(2025). С. 66-74. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V50\(2025\)-09](https://doi.org/10.31521/modecon.V50(2025)-09).

19. Норд Г. Л., Фокін О. К. Передумови удосконалення методичного забезпечення аналізу витрат виробництва. *Ефективна економіка*. 2017. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7241>.

20. Економічний аналіз : курс лекцій для здобувачів початкового (короткий цикл) рівня вищої освіти ОПП «Облік і оподаткування» спеціальності 071 «Облік і оподаткування» денної форми здобуття вищої освіти / уклад. О. М. Вишневська, О. М. Усикова, Л. А. Козаченко, А. Г. Костирко. Миколаїв : МНАУ, 2022. 84 с.

21. Якубів В. М., Романюк Н. Д. Аналіз ефективності різних каналів реалізації продукції сільськогосподарських підприємств. *Проблеми економіки*. 2018. №1 (35). С. 237-242.

22. Дубініна М. В., Чебан Ю. Ю., Сирцева С. В., Лугова О. І. Інтеграція обліку та фінансової аналітики у внутрішній звітності для прийняття рішень щодо управління доходами. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. № 13. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.13.53>.

23. Гуцаленко Л. В., Молдован М. М. Методичні засади аналізу фінансових результатів підприємств аграрного бізнесу. *Сталий розвиток економіки*. 2025. № 1 (52). С. 56-64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-52-8>.

24. Купріна Н. М., Шкарупа С. С., Антонюк О. П. Фінансові результати діяльності підприємств: сучасні аспекти методики аналізу в системі управління та розвитку діяльності суб'єктів АПК України. *Економіка харчової промисловості*. 2024. Т. 16, вип. 2. С. 34-43. DOI: <https://doi.org/10.15673/fie.v16i2.2939>.

25. Подолянчук О. А., Томашук І. В. формування фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств Вінницької області. *The scientific heritage*. 2020. №47. С.63-73.
26. Мельник Т. Ю., Свірко С. В. Теоретико-методичні основи оцінювання майнового стану підприємства. *Економіка, управління та адміністрування*. 2021. (1(95)). С.8–16. DOI: [https://doi.org/10.26642/ema-2021-1\(95\)-8-16](https://doi.org/10.26642/ema-2021-1(95)-8-16).
27. Галузева специфіка підприємств як чинник формування показників фінансової та управлінської звітності та їх аналітичної інтерпретації / М. В. Дубініна, Ю. Ю. Чебан, С. В. Сирцева, О. І. Лугова, О. І. Мельник. *Агросвіт*. 2025. № 15. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2025.15.33>.
28. Дубініна М. В., Чебан Ю. Ю., Сирцева С. В., Лугова О. І. Аналітичний потенціал фінансової звітності аграрних підприємств у контексті підготовки до аудиторської перевірки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2025. №17. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.17.48>.
29. Сак Т. В., Шепелюк Н. П. Діагностика фінансової стійкості підприємства: методологія та практика застосування. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2023. № 4 (26). С. 37-44. DOI: 10.15276/EJ.04.2023.5. DOI: 10.5281/zenodo.10371014.
30. Халатур С. М., Бровко Л. І., Моруга Т. О. Методологія оцінки ліквідності та платоспроможності сільськогосподарських підприємств. *Економіка та держава*. 2017. №12. С.56-60.
31. Волошина К. А., Комірна В. В. Оцінка стану ділової активності підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 8. С.37-41.
32. Тимчишин-Чемерис Ю. В. Поняття ділової активності підприємства та напрями її підвищення. *Наука онлайн*. 2015. №14. С.161–170.
33. Кошова В. Ю., Богацька Н. М. Ділова активність підприємства та резерви її підвищення. *Економічні студії*. 2018. №1(19). С.37-40.
34. Шавурська О.В. Оцінка ймовірності банкрутства як метод прогнозування фінансово-економічного стану підприємства. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 4 (94). С. 22-28.
35. Власюк В. Є., Гордієнко К. О., Пшенична А. О. Оцінка ймовірності банкрутства вітчизняних підприємств (на прикладі ПАТ «Комбінат «Тепличний»). *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 12. С. 68-72.
36. Гаврилюк В., Горелик Д., Вербіцький О. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства. *Universum*. 2025, №16. С. 18–25. URL: <https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/1561>.

Навчальне видання

Аналіз господарської діяльності

курс лекцій

Укладачі: **Сирцева** Світлана Володимирівна
Лугова Ольга Іванівна

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. ____
Тираж ____ прим. Зам. № ____

Надруковано у видавничому відділі
Миколаївського національного аграрного університету
54008, м. Миколаїв, вул. Георгія Гонгадзе, 9

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4490 від 20.02.2013 р.