**РЕФЕРАТ**

Магістерська робота: 139 стор., 40 табл., 3 дод., 15 слайдів, 36 джерел інформації.

Об’єкт дослідження: ТОВ «Нива».

Мета магістерської роботи: дослідження ефективності діяльності підприємства АПК в умовах фінансової кризи, а також удосконалення управління ефективності діяльності ТОВ «Нива».

В магістерській роботі було проведено вивчення основних підходів до визначення ефективності, розглянуті основні методики її аналізу. Детально вивчаються показники діяльності підприємства за періоди дослідження по різних напрямах, виявляються найістотніші проблеми діяльності підприємства і негативні тенденції.

Удосконалення управління ефективності діяльності підприємства полягає в напрямках росту ділової активності. Також запропоновано удосконалити політику продаж продукції та проведення дослідження ринку збуту за допомогою маркетингових технологій.

Основні задачі: дослідити різні методики аналізу ефективності діяльності підприємства, дати загальну характеристику ТОВ «Нива», виконати аналіз структури і динаміки фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива», провести аналіз капіталу та майна підприємства, дослідити відносні показники ефективності діяльності ТОВ «Нива», розробити напрями росту ділової активності та ефективності діяльності.

При написанні магістерської роботи використовуватимуться наступні методи: аналіз порівняння, факторний аналіз, графічний.

ЕФЕКТИВНІСТЬ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ, МАЙНО, ПРИБУТОК, ВИТРАТИ, КАПІТАЛ, ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ, АКТИВИ, КОЕФІЦІЄНТИ ОБОРОТНОСТІ, ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ, ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ, ЧИСТИЙ ДОХІД.

**ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ ТА ТЕРМІНІВ**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Слово / словосполучення | Скорочення  | Умова використання |
| А |
| абсолютне | абс. | в таблицях |
| адміністративні витрати | АВ |  |
| В |
| виручка від реалізації | ВР |  |
| власний капітал підприємства | КВ |  |
| витрати | В |  |
| валовий прибуток | ПВ |  |
| виробнича собівартість продукції | ВС |  |
| витрати на збут продукції | ВЗ |  |
| відсоток | % |  |
| Г |
| гривня  | грн. | грошова одиниця |
| Д |
| дебіторські зобов’язання  | ДЗ |  |
| державний | держ. |  |
| доцент  | доц. |  |
| К |
| капітальні витрати | КВ | при цифрах |
| кредиторська заборгованість | КЗ | при цифрах |
| капітал | К | при цифрах |
| коефіцієнт оборотності активів | Коб.а | при цифрах |
| коефіцієнт оборотності запасів | Коб.з | при цифрах |
| коефіцієнт оборотності виробничих запасів | Коб.ва | при цифрах |
| коефіцієнт обороту незавершеного виробництва | Коб.нв | при цифрах |
| коефіцієнт обороту готовой продукції | Коб.гп | при цифрах |
| коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | Коб.дз | при цифрах |
| коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | Коб.кз | при цифрах |
| кандидат економічних наук | к.е.н |  |
| М |
| мільйон  | млн. | грошова одиниця |
| Н |
| номер | № |  |
| О |
| операційні витрати | ОВ |  |
| об’єм реалізованої продукції | N |  |
| П |
| прибуток | П |  |
| приріст прибутку | ∆П |  |
| прибуток від господарської діяльності | ПГД |  |
| прибуток від звичайної діяльності | ПЗД |  |
| Р |
| рисунок | рис. |  |
| рентабельність активів | Ракт | при цифрах |
| рентабельність власного капіталу | Рвк | при цифрах |
| рентабельність акціонерного капіталу | Рак | при цифрах |
| рентабельність продукції | Рпр | при цифрах |
| рентабельність операційної діяльності | Род | при цифрах |
| рентабельність звичайної діяльності | Рзд | при цифрах |
| рентабельність господарської діяльності | Ргд | при цифрах |
| рентабельність залученого капіталу | Рзк | при цифрах |
| рік | р | період |
| роки | рр | період |
| С |
| середньорічна вартість активів | СА |  |
| статутний капітал | КСТ |  |
| собівартість реалізованої продукції | СРП |  |
| сума сплачених податків  | ПД |  |
| Т |
| темп зросту  | ТЗ | в таблицях |
| тисяча гривень | тис. грн. | грошова одиниця |
| таблиця | табл.. |  |
| тривалість фінансового циклу | ТФЦ |  |
| Ф |
| фінансові доходи | ФД |  |
| фінансові витрати | ФВ |  |
| Ч |
| чистий прибуток | ЧП |  |
| чиста рентабельність продукції | Рчрп |  |

**ВСТУП**

Питання наукового управління ефективністю є актуальною проблемою в теорії і практики підприємницької діяльності. Її значення різко зростає в умовах сучасної економічної ситуації, що склалася на внутрішньому і на зовнішніх ринках, особливо після ратифікації законів про вступ України у ВТО. В ринковій економіці проблема ефективності займає одне з центральних місць серед сукупності проблем, що стоять перед фінансовим управлінням підприємства. Дана проблема хвилювала і хвилює економічну науку і господарську практику впродовж багатьох сторіч. В даний час проблемі ефективності присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Значну увагу вивченню даної проблеми надавали такі вчені: Г.В. Савицька, А.Д. Шеремет, М.Д. Білик і О.В. Павлівська, Ф.Ф. Бутенец, И.Т. Балабанов та інші. Актуальнішої ця проблема стає на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку з посилюванням конкуренції, зростанням дефіциту сировинних ресурсів, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків. Не дивлячись на вивченість даної теми, в даний час не існує єдиної думки у визначенні основних факторів, що впливають на ефективність

Актуальність даної теми полягає в наступному.

У зв'язку зі вступом України у СОТ, виникає потреба в пошуку шляхів підвищення ефективності підприємств АПК, (в даній роботі підприємств АПК). Одні вважають|лічать|, що інтеграція в світовий торговий|торгівельний| простір була кроком передчасним і остаточно погубить сільськогосподарську галузь, інші вважають|гадають|, що навпаки, це сприятиме розвитку аграрного сектора і прискорить процес переходу до цивілізованого сільськогосподарського виробництва. Як би там не було, тема ця залишається достатньо|досить| актуальною, і, звичайно ж, її треба обговорювати спільно з аграріям, чиновникам, і представникам всіх галузей, що мають яке-небудь відношення до аграрного ринку.

Перехід до ринкового господарства корінним чином змінив характер розвитку суспільного виробництва. Радикально перетворилися умови господарської діяльності українських підприємств, для яких актуальною проблемою є підвищення ефективності господарювання у зв'язку з тим, що велика кількість підприємств знаходиться в кризовому стані. Значно скоротився об'єм продукції, що випускається, загострилася проблема зайнятості, не знаходять вживання наявні виробничі потужності. При цьому спад виробництва носить не структурний, а загальний характер. Найбільшою мірою криза уразила галузі, що забезпечують виробництво найважливіших видів продовольчих товарів і особливо вирощування сільськогосподарських культур Основною причиною такого положення є низька ефективність роботи всього комплексу. В умовах, коли сільськогосподарські підприємства відчувають недолік фінансових ресурсів для інвестування в модернізацію, реконструкцію і оновлення основного капіталу, актуальним є виявлення внутрішніх резервів підприємств і їх використовування для поліпшення господарської діяльності. У зв'язку з цим виявлення напрямів і визначення шляхів підвищення ефективності господарської діяльності набуває особливого значення.

Для підприємств будь-якої форми власності дуже важливо враховувати фінансові результати, що відображають динаміку витрат і доходів протягом певного часу. Проте, сама фінансова інформація, виражена в грошовій формі, без належного аналізу виробничої стратегії, ефективності використовування виробничих ресурсів і розвитку ринків збуту не дають повної оцінки поточного полягання і перспектив розвитку підприємства.

Мета даної магістерської роботи полягає в дослідженні ефективності діяльності підприємства АПК в умовах фінансової кризи, а також в удосконаленні управління ефективності діяльності ТОВ «Нива».

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити наступні задачі

- дослідити різні методики аналізу ефективності діяльності підприємства;

- дати загальну характеристику ТОВ «Нива»

- виконати аналіз структури та динаміки фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива»;

- провести аналіз капіталу та майна підприємства;

- дослідити відносні показники ефективності діяльності ТОВ «Нива»;

- розробити напрями росту ділової активності та ефективності діяльності.

Магістерська робота складається з трьох розділів.

Перший розділ - теоретичний. В даному розділі будуть розглянуті основні підходи до визначення ефективності, розглянуті основні методики її аналізу

Другий розділ присвячений вивченню даної проблеми стосовно ТОВ «Нива». Дається загальна характеристика підприємства, що вивчається, детально вивчаються показники його діяльності за період дослідження по різних напрямах, виявляються найістотніші проблеми діяльності підприємства і негативні тенденції.

Третій розділ направлений на розробку рішень найважливіших проблем виявлених в другому розділі.

При написанні магістерської роботи використовуватимуться наступні методи: аналіз порівняння, графічний.

При написанні роботи були використані матеріали літературних джерел відносяться до даної проблеми, періодичні видання, норми і стандарти законодавства України, матеріали ресурсів Інтернет, звітність ТОВ «Нива» за 2007 - 2009 роки.

**РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ДІЯЛЬНОТІ ПІДПРИЄМСТВА АПК**

**1.1 Ефективність як економічна категорія**

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою — від власників приватного підприємства до керівників держави [1]. У цьому розділі розглянемо сутність категорії «ефективність» та методику її визначення.

В економіці одним із основних термінів являється « економічна ефективність» господарських заходів.

В якості господарських заходів можуть розглядатися [2]:

1. впровадження нових технологій;
2. інвестиційні проекти;
3. укладання комерційних угод;
4. реалізація будь-якого господарського рішення;
5. проведення соціальних заходів, направлених на підвищення добробуту людей.

Загальним для всіх цих заходів являються два моменти:

1. по-перше, всі вони направлені на досягнення конкретного результату;
2. по-друге, всі вони потребують затрат коштів

Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат» [1]. Отже, категорія «ефективність» може інтерпретуватись як «результативність». Термін ефектмає значення результату, наслідку зміни станупевного об'єкта, зумовленої дією зовнішнього або внутрішнього фактора. Якщо провести математичну аналогію, то ефект — це дельта, приріст деякої змінної або різниця її попереднього і наступного значень. Зрозуміло, що значення цієї дельти може бути як додатним, так і від'ємним або взагалі нульовим. Подібно до цього й ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає. Утім, останній випадок, а саме коли результат нульовий, можна в конкретних умовах вважати або позитивним, або негативним ефектом і окремо не розглядати.

Таким чином, існує як об'єктивна зміна стану певної системи (об'єкта), так і її оцінка. Ця оцінка може мати кількісний і якісний характер. Типовий приклад якісних оцінок ми вже навели, розділивши множину ефектів на позитивні та негативні. Що ж до кількісного оцінювання, то воно здійснюється за допомогою різноманітних кількісних показників, які можна поділити на дві великі групи: часткові та загальні [1].

Отже, фактично визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному (за оптовими цінами або за собівартістю) виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги робити висновки про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Звідси для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також урахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні засоби), предметів праці (оборотні виробничі засоби), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, істотним чином на виробництво впливає фінансовий стан підприємства, а також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші переваги, що відображаються як нематеріальні ресурси. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перелічених ресурсів. Виходячи з цього можна дати таке визначення ефективності: *ефективність підприємства* являє собою комплексну оцінку кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Ефективність за Мочерним С.В. – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [4].

Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання. Ефективність розкриває характер причинно-наслідкових зв’язків виробництва. Вона показує не сам результат, а те якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, що розраховуються на основі двох груп характеристик (параметрів) – результату і витрат. Це, в тім не виключає використання і абсолютних значень вихідних параметрів [2].

Термін “ефективність” використовується в різних сферах діяльності. Виходячи с цього розрізняють декілька видів ефективності, які відрізняються за певними, особливими ознаками .Економічна ефективність – зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції, зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо. Соціальна ефективність – полягає в зростанні кількості нових робочих місць , що підвищує рівень зайнятості людей, поліпшення умов праці, скорочення тривалості робочого дня, тощо. Екологічна ефективність – відносини людини з навколишнім середовищем. Більш детальніше розглянемо економічну ефективність.

Загальна методологія визначення ефективності може бути формалізована таким співвідношенням [1]:



 (1.1)

де F – ефективність;

E – ефект (результати);

Р – витрати (ресурси).

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, котрі визначають його ефективність, не є вичерпаним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть чинити істотний вплив інші фактори.

В том випадку, коли вказані результати отримують грошову оцінку, говорять про економічний ефект.

Економічний ефект – виражений в вартісній формі результат будь-яких дій (в тому числі, перерахованих вище господарських заходів) [2].

Вітчизняний дослідник Мочерний С.В. розглядає економічну ефективність як досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці [4].

В якості показника економічного ефекту в залежності від цілей заходів і від рівня прийняття рішення можуть використовуватися [2]:

1. на національному рівні:
	1. зменшення зовнішнього боргу;
	2. приріст національного доходу;
	3. збільшення притоку валютних надходжень в країну;
	4. збільшення об’єму податкових надходжень до бюджету;
2. на територіальному рівні:
	1. збільшення об’єму надходжень до бюджету;
	2. збільшення відрахувань, направлених на рішення соціальних проблем;
	3. зростання доходів населення;
3. на рівні підприємства:
	1. зростання доходів;
	2. зростання заробітної плати працівників підприємства;
	3. економія сировини та матеріалів.

Узагалі ж питання стосовно того, що вважати результатами виробництва, а що — витратами, які зумовили появу цих результатів, є дискусійним. Учені-економісти висунули чимало пропозицій стосовно вирішення цього питання.

Найбільш обґрунтовані відповіді у схематичному вигляді представлені на рис. 1.1.

Натуральні

Умовно-натуральні

Валова

Товарна

Реалізована

Нормативно-чиста

Фактично-чиста

Умовно-чиста

Грошовий потік

Прибуток

Поліпшення споживчих якостей продукції

Багатофакторні

Узагальнюючі

Часткові

Один

Декілька

Всі

**Ефективність**

**Ресурси**

Приведені

Споживчі

Наявні

Кількісний

Якісний

Соціальний

**Економічний**

Екологічний

**Ефект**

Повна

Чиста

У натуральному

вираженні

У вартісному

вираженні

Випуск продукції

Кількість видів врахованих ресурсів

Рис. 1.1. Модифікації ефективності залежно від видів врахованого ефекту та ресурсів.

Отже, основний вид ефекту, який враховується при оцінці ефективності, — економічний [1]. Економічний ефект, що може бути кількісно оцінений і зумовлений коливаннями ціни, собівартості та обсягів виробництва продукції, розглядається як кількісний. Поліпшення споживчих якостей продукції може бути проінтерпретоване як якісний ефект. Кількісний ефект оцінюється обсягами виробництва продукції (робіт, послуг), грошовим потоком та прибутком. Випуск продукції допускає оцінку в натуральному та вартісному виразі. У натуральному виразі продукція обліковується з використанням натуральних (фізичні одиниці виміру — тонни, штуки, м2, м 3 і т. ін.) та умовно-натуральних показників.

У вартісному виразі продукція поділяється на повну та чисту. Повна продукція представлена товарною, валовою та реалізованою продукцією. Товарна продукція становить обсяг фактично створеної за певний період продукції, що призначена для продажу. Реалізована — це обсяги продукції, оплаченої споживачами. Валова продукція визначається шляхом коригування товарної на вартість сировини та матеріалів, а також на величину приросту обсягів незавершеного виробництва.

Різновиди чистої продукції, грошового потоку та прибуток утворюються шляхом вирахуванням з ціни продукції (обсягу повної продукції) окремих елементів витрат, як це схематично представлено в табл. 1.1. При цьому знак "+" означає, що цей елемент ціни входить до відповідного різновиду кількісного ефекту, а знак "-" — що не входить.

Таблиця 1.1

Елементний склад різновидів чистої продукції, грошового потоку та прибутку.

|  |  |
| --- | --- |
| Вид показника | Елементи ціни продукції |
| Прибу-ток | Оплата праці з відрахуван-нями | Амортиза-ція | Інші витрати | Матеріальні витрати |
| Нормативно-чиста | + | + | + | + | – |
| Умовно-чиста | + | + | + | – | – |
| Фактично-чиста | + | + | – | – | – |
| Грошовий потік | + | – | + | – | – |
| Прибуток | + | – | – | – | – |

Як видно з таблиці, всі ці різновиди ефекту об'єднуються тим, що до складу кожного з них входить прибуток і не входять матеріальні витрати. Решта ж елементів витрат враховуються або не враховуються залежно від специфіки кожного з показників. З цих різновидів показників найбільш активно використовуються прибуток, грошовий потік та фактична чиста продукція. Прибуток є важливим показником, який детальніше буде розглянуто нижче. Грошовий потік активно використовується при оцінці ефективності інвестицій, оскільки він становить оцінку коштів, що є джерелом відшкодування інвестиційних витрат підприємства. Фактично-чиста продукція більше відома під іншою назвою — додана вартість, її величина показує вартість, створену на конкретному підприємстві, оскільки вона складається з величини прибутку та оплати праці з нарахуваннями. Величина доданої вартості важлива в практичному сенсі, оскільки є об'єктом оподаткування податком на додану вартість.

Найбільш обґрунтовані відповіді щодо того, що враховується в знаменнику показника ефективності, можна об'єднати в рамках таких трьох підходів [1]:

1) ресурсний, коли економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, які застосовуються під час виробництва;

2) витратний, коли економічний результат порівнюється з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненням;

3) ресурсно-витратний, що, як видно з самої назви, становить певний компроміс між двома попередніми. Тобто до уваги береться як певна оцінка наявних ресурсів, так і оцінка поточних витрат. Проте застосування цього підходу має бути дуже зваженим і обережним, адже виникає проблема подвійного рахунку, а також значного впливу галузевих особливостей виробництв (фондомісткості, капіталомісткості, трудомісткості тощо).

Кожен із цих підходів має свої переваги та недоліки, і доцільність застосування того чи іншого з них визначається конкретними обставинами й поставленими задачами.

Зараз ми розглянемо класифікацію цілей оцінки ефективності за суб’єктами та об’єктами.

Завдання оцінки ефективності виникає в різних ситуаціях і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Перш ніж обирати конкретну методику оцінки ефективності, слід з'ясувати, які цілі ставить перед собою суб'єкт, що здійснює оцінку або є її замовником Розглянемо класифікацію типових цілей, що ставлять перед собою суб'єкти, які є зовнішніми щодо підприємства (рис. 1.2).

Держава

Суб’єкти

Об’єднання

Інвестори

Партнери

Конкуренти

Оцінка доцільності інвестування

Оцінка вартості об’єкта

інвестування

Оцінка очікуваного доходу

Гарантії оплати рахунків

Гарантії поставок

продукції

Оцінка конкурентних переваг

Доцільність і можливість підтримки

Доцільність приватизації підприємства

Оцінка вартості при приватизації

Визначення шкідливих суб’єктів

Розподіл квот на сировину та продукцію

Узгодження ціноутворення учасників

ЦІЛІ

Рис. 1.2. Класифікація цілей оцінки ефективності в залежності від зовнішніх суб’єктів.

Такими суб'єктами можуть бути держава, інвестори, партнери (постачальники матеріально-технічних цінностей та споживачі продукції або послуг), конкуренти, координуючий орган об'єднання.

У разі, якщо зацікавленим суб'єктом є держава, вона може ставити такі завдання [1]:

1) оцінка ефективності з метою визначення доцільності та способу підтримки суб'єкта господарювання. Таке завдання виникає, коли підприємство будь-якої форми власності має негативні фінансові результати, проте виконує важливі соціальні функції (утримує соціальну інфраструктуру певного району, вирішує проблему зайнятості, виготовляє стратегічно важливу продукцію);

2) визначення доцільності приватизації державного підприємства;

3) оцінка вартості державного підприємства, що приватизується;

4) визначення шкідливих із суспільного погляду економічних суб'єктів (наприклад, у зовнішньоекономічній діяльності, монополій).

Інвестори (кредитори) при оцінці ефективності вирішують такі завдання:

1) визначення доцільності інвестування в той чи інший об'єкт. При цьому залежно від того, до якого типу належить інвестор (кредитна установа, стратегічний або портфельний інвестор), застосовується відповідний метод вирішення цього завдання;

2) оцінка ефективності для визначення вартості об'єкта інвестування;

3) оцінка ефективності для визначення очікуваного обсягу доходу від інвестицій.

Для партнерів основним завданням при визначенні ефективності є оцінка фінансового стану контрагента для запобігання втратам внаслідок несплати рахунків та невиконання зобов'язань.

Конкуренти оцінюють ефективність об'єкта з метою визначення своїх конкурентних переваг та вибору оптимальної стратегії поведінки на ринку.

У разі, якщо підприємство входить до об'єднання якогось типу, то центральний орган об'єднання також вирішує специфічні завдання оцінки ефективності з метою координації окремих аспектів діяльності.

Належність до тієї або іншої групи суб'єктів зумовлює не лише відмінності в завданнях, які вони перед собою ставлять при оцінці ефективності, а й інформаційні обмеження на застосування певних показників ефективності. Але фактична оцінка ефективності передбачає вибір цільових об'єктів. Такими об'єктами можуть бути елементи підприємства, зв'язки між ними та процеси, які відбуваються на ньому. Більш детальна класифікація об'єктів оцінки представлена в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація цільових об’єктів оцінки ефективності підприємства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ЕФЕКТИВНІСТЬ | Управління | Вузько (тільки управляючої підсистеми) |
| Широко(підприємства як система в цілому) | ФункціїПідрозділиЧас |
| Використання ресурсів | Капіталу | Основного | Активна частинаПасивна частина |
| Оборотного | МатеріальніФінансові кошти |
| Праці | За категоріями персоналу (керівники, спеціалісти, службовці, робітники) |
| За професійно-кваліфікаційною структурою |
| Нематеріальних активів |
| Процесів | Виробництва |
| Маркетингу |
| Інвестицій (реальних та фінансових) |
| Фінансів |
| Відносин з громадськістю (паблік рилейшен) |
| Бізнес-процесів |
| Структур | Виробничих | За підрозділами |
| Організаційних | Відповідно до ієрархії |
| Комунікацій | Матеріальні потоки |
| Інформація |
| Продукції | За номенклатурою та асортиментом |

Розглянемо основні ознаки класифікації ефективності та її види відповідно до цих ознак [4].

1. За наслідками отриманих результатів.За цією ознакою можна виділити три види ефективності: економічну, соціальну та соціально-економічну.

Економічний ефект відображає різноманітні вартісні показники, що характеризують проміжні й кінцеві результати виробництва на підприємстві. Формами прояву економічної ефективностіє різноманітні економічні ефекти: зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції, що виготовляється, збільшення прибутку, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції тощо.

Форми прояву соціальної ефективності пов'язані з отриманням соціальних ефектів: поліпшення умов праці, зростання життєвого рівня народу, поліпшення екологічних параметрів, збільшення тривалості життя людей та ін.

Соціальна ефект полягає в зростанні кількості нових робочих місць , що підвищує рівень зайнятості людей, поліпшення умов праці, скорочення тривалості робочого дня, тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (збільшення безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних показників).

Форми прояву соціально-економічної ефективності зумовлені намаганням отримати максимальний економічний ефект при заданих параметрах соціального характеру [1].

2. За характером здійснюваних витрат.За цією ознакою розрізняють ефективність застосовуваних ресурсів та ефективність витрат (спожитих ресурсів). До ефективності застосовуваних ресурсів відносять: ефективність виробничих фондів, ефективність трудових ресурсів, ефективність нематеріальних активів. До ефективності витрат належать: ефективність капітальних вкладень, ефективність поточних витрат, ефективність сукупних витрат. Як видно вже з самих назв окремих видів ефективності, що входять до першої та другої груп, поділ на ці групи зумовлений необхідністю дати відповідь на таке запитання: при визначенні ефективності отриманий ефект слід відносити до всієї сукупності ресурсів, застосовуваних на підприємстві, чи тільки до тієї їх частини, що безпосередньо бере участь у створенні цього ефекту. Аналіз аргументів прибічників того чи іншого варіанта відповіді на це запитання свідчить, що єдиної думки тут немає. А в конкретній ситуації у разі необхідності оцінювання ефективності діяльності підприємства слід застосовувати той варіант, котрий є більш адекватним економічному завданню, що вирішується. Тому право на існування мають показники ефективності обох зазначених груп.

3. За видами господарської діяльності.До цієї групи показників ефективності належать: ефективність виробничої, торговельної, банківської, страхової та інших видів діяльності. Специфіка виду діяльності, безперечно, накладає певний відбиток на методологію визначення ефективності діяльності конкретного підприємства чи його структурних підрозділів, що проявляється в специфіці навіть самих показників ефективності, які застосовуються для цього.

4. За рівнем об'єкта господарювання. До цієї групи відносять: ефективність економіки в цілому, ефективність галузі, об'єднання підприємств, підприємства, структурного підрозділу підприємства, ефективність виробництва окремих видів продукції.

5. За рівнем оцінювання. Відповідно до цієї ознаки ефективність може бути рівня суспільства та рівня суб'єкта підприємництва (господарювання). Необхідність поділу показників ефективності на ці дві групи зумовлена певною антагоністичністю інтересів суспільства та індивіда або їх інституційних аналогів — держави та підприємства. Як наслідок, має місце невідповідність між критеріями оцінювання ефективності тих чи інших явищ або заходів (наприклад, економічних законів, зокрема з питань оподаткування). Держава має свої критерії, а підприємства — свої, і вони часто істотно різняться. Так, оцінюючи економічний ефект діяльності підприємства, держава обчислює його валовий прибуток. Останній містить суму податків та інших обов'язкових платежів, що виплачуються з прибутку. Для підприємства ж ефект — це чистий прибуток, котрий залишається у його розпорядженні після сплати всіх обов'язкових платежів.

6. За умовами оцінювання.За цією ознакою виділяють реальну, розрахункову та умовну ефективність. Реальна ефективність *—* це фактичний рівень витрат та результатів за даними бухгалтерського обліку та звітності. Розрахункова — базується на проектних або планових показниках, отриманих розрахунковим шляхом. Умовна ефективність використовується для оцінювання роботи структурних підрозділів підприємства.

7. За ступенем збільшення ефекту. Ця ознака дає змогу виокремити первісну та мультиплікаційну ефективність. Необхідність такого поділу видів ефективності викликана тим, що в результаті здійснення тих чи інших заходів може спостерігатися як одноразовий ефект, так і мультиплікаційний. Мова про мультиплікаційний ефект може йти тоді, коли початковий ефект повторюється й примножується на різних рівнях даного підприємства, а також поширюється на інші підприємства та організації.

8. За метою визначення. За цією ознакою розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність. Абсолютна ефективність характеризує загальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) її величину, яку отримує підприємство в результаті своєї діяльності за певний проміжок часу. Порівняльна ефективність визначається шляхом порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них. її рівень відбиває економічні, екологічні, соціальні та інші переваги певного варіанта реалізації господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими варіантами.

9. За типом процесу. Ця ознака дає змогу диференціювати підходи до оцінювання ефективності, ураховуючи специфіку окремих процесів, які відбуваються на підприємстві. З погляду цієї ознаки можна окремо розглядати ефективність виробничих процесів (з точки зору як організаційної, так і технічної), ефективність управління, ефективність інвестиційної, інноваційної, маркетингової, фінансової діяльності та ін.

**1.2 Методики аналізу ефективності діяльності підприємства АПК: вітчизняний та зарубіжний досвід**

Оцінка ресурсів, що забезпечують господарську діяльність та ефективність їх використання, визначається системою економічних показників. Для оброблення показників господарської діяльності використовуються абсолютні та відносні величини [3].

Абсолютні величини відображають розміри показника в натуральних, трудових і вартісних вимірниках. За способом вираження вони поділяються на індивідуальні та сумарні.

Індивідуальні величини виражають розміри показників за певними складовими одиницями (структурними підрозділами, працівниками, календарними періодами тощо).

Сумарні величинихарактеризують загальну величину показника в цілому, щодо суб'єкта господарювання, за звітний період тощо. За одиницями виміру розрізняють такі абсолютні величини:

а) натуральні — т, км, га;

б) умовно-натуральні — умовне паливо;

в) трудові — людино-година, людино-день;

г) комплексні — т-км; вартісні — грн, коп.

Відносні величини відображають розмір показника, який виражається як кількісне співвідношення між окремими (однойменними або різно-іменними) показниками (коефіцієнт, частка, відсоток, кількість пунктів). Відносна величина показує, в скільки разів розмір однієї величини більший або менший за іншу, або яку частку від другої становить перша, або скільки одиниць однієї величини припадає на одиницю іншої величини.

У визначенні показників ефективності науковці пішли різними шляхами. Представники одного з них вважають за доцільне нехтувати необхідністю отримання єдиної оцінки і будувати систему показників ефективності. А остаточний висновок, на їхню думку, має зробити експерт, який аналізує цю систему показників, ураховує певні неформальні обставини, власний досвід, можливо, інтуїтивні міркування, прогнози і на базі всього цього зробить висновок. Інші вчені пропонують відразу обмежити множину факторів впливу і визначати комплексний показник ефективності. Є, звичайно, і певні компромісні підходи. Так, наприклад, відомі методики, в яких спочатку визначається система показників, а потім до неї застосовуються певні правила згортання для отримання інтегральної оцінки. Серед прибічників єдиного показника є такі, котрі будують настільки складний комплексний показник, що він за широтою охоплення вхідних параметрів фактично не поступається системам показників. Крім того, розроблені й ситуаційні алгоритми, які дають змогу обирати той чи інший комплексний показник на базі попереднього аналізу певних характеристик підприємства [1].

Особливо жвавими дискусії з цього приводу були саме серед економістів радянської школи, і це не випадково. Адже досить стабільна економічна система СРСР створювала ілюзію можливості "легкого" (тобто з урахуванням дуже обмеженого набору факторів) отримання адекватних оцінок ефективності. Але практика переконує в протилежному — справді точна оцінка ефективності може бути отримана лише на основі поглибленого аналізу ситуації і врахування великої кількості обставин. Проте в будь-якому випадку, щоб здійснювати такий аналіз, необхідно опанувати базовий інструментарій, тобто ознайомитися з конструкцією основних показників ефективності і зрозуміти їх економічний зміст.

Отже, розглянемо систему показників ефективності. Вона пропонується в розгорнутому вигляді, тобто завдання обґрунтування оптимального набору показників у даному випадку ігнорується, оскільки є необхідність ознайомитися з тим, якими вони бувають у принципі. Але все ж попередньо сформулюємо загальні принципи раціонального вибору системи показників. Отже, система показників ефективності має:

1. відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;
2. створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;
3. стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
4. забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;
5. виконувати критеріальну функцію. Тобто для кожного з показників мають бути визначені правила інтерпретації їх значень.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

1. ефективності використання основних засобів (табл. 18.3);
2. ефективності використання оборотних засобів (табл. 18.4);
3. ефективності використання праці (трудових ресурсів) (табл.18.5);
4. узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства (табл. 18.6).

Таблиця 1.3

Показники ефективності використання основних засобів.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва | Визначення | Формула |
| Віддача основних засобів (фондо-віддача) | Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за рік (ВП) до середньорічної вартості основних засобів (ОВЗ) |  |
| Фондомі-сткість | Обернений до віддачі основних засобів |  |
| Рентабель-ність основних засобів | Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середньої вартості основних засобів за той самий період (ОВЗ) |  |
|  | Продовження таблиці 1.3 |
| Коефіцієнт інтенсив-ного вико-ристання обладнання | Відношення обсягу виготовленої продукції за певний період у натуральних або вартісних показниках (ВП) до виробничої потужності обладнання у відповідних показниках (Побл) |  |
| Коефіцієнт змінності обладнання | Відношення кількості відпрацьованих верстато-змін (Кст.зм) до кількості одиниці обладнання (n) |  |

Таблиця 1.4

Показники ефективності використання оборотних засобів.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва | Визначення | Формула |
| Коефіцієнт оборотності | Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за певний період (ВП) до середніх залишків оборотних засобів (ОЗ) |  |
| Коефіцієнт завантаження | Обернений до коефіцієнта оборотності |  |
| Тривалість обороту | Відношення кількості днів у періоді (Д) до коефіцієнта оборотності за цей період (Коб) |  |
| Рентабельність оборотних засобів | Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних засобів за той самий період (ОЗ) |  |

Таблиця 1.5

Показники ефективності використання праці (Трудових ресурсів)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва | Визначення | Формула |
| Продуктивність праці | Відношення вартості або кількості виготовленої продукції (ВП) до витрати живої праці, що відображається кількістю відпрацьованих людино-годин (ЖП).  |  |
| Трудомісткість продукції | Обернений до продуктивності праці. Відображає витрати праці на виготовлення одиниці продукції |  |
| Фондоозбро-єність | Відношення середньої вартості основних засобів за певний період (ОВФ) до середньооблікової чисельності працівників (СОЧ) за той самий період |  |
| Зарплато-місткість продукції | Відношення фонду оплати праці (Фоп) до вартості виготовленої продукції (у гуртових цінах) за певний період (ВП) |  |

Таблиця 1.6

Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Назва | Визначення | Формула |
| Норма прибут-ковості | Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до суми середньої вартості основних фондів за той самий період (ОВФ) та середніх залишків оборотних засобів (ОЗ)  |  |
| Рента-бельність продукції | Відношення прибутку (П), одержаного за певний період від реалізації продукції, до собівартості цієї продукції (С) |  |
| Коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів | Відношення чистої продукції в порівнянних цінах за рік (ЧП) до витрат ресурсів, що відображені чисельністю працівників (Чпр), середньою вартістю основних фондів (ОВФ) та середніми залишками оборотних засобів (ОЗ) за рік, скоригованими на коефіцієнт повних витрат праці (Кпвп) |  |

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку — рентабельність є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання [3].

Всі показники рентабельності виражаються в коефіцієнтах або в відсотках і відображають частку прибутку звітного періоду або частку витрат. Якщо в чисельнику береться сума прибутку звітного періоду або чистого прибутку, а в знаменнику – загальна сума витрат по всім видам діяльності, цей показник рентабельності може використовуватися для оцінки ефективності діяльності підприємства загалом.

Існують наступні підходи до розрахунку показників рентабельності [6]:

* + витратний;
	+ ресурсний;
	+ доходний.

Витратні показники рентабельностіхарактеризують суму прибутку, яку забезпечують понесені витрати (виробничі, комерційні, інвестиційні тощо) у процесі діяльності. Загальна формула витратних показників рентабельності має наступний вигляд:



 (1.18)

де РВ - витратний показник рентабельності, %;

П - прибуток, грн.;

В - витрати, грн.

Ресурсні показники рентабельності розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства. Вони визначаються як відношення прибутку (валового, загального або чистого) до вартості активів (капіталу) або їх складових:



 (1.19)

де РР - ресурсний показник рентабельності, %;

А - вартість активів підприємства, грн.;

*К- к*апітал підприємства, грн.

Доходні показники рентабельності (рентабельність продаж) розраховуються як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) (операційного прибутку, чистого прибутку) до чистого доходу підприємства:



 (1.20)

де *Р*Д- доходний показник рентабельності, %;

*Дох* - дохід, грн.

Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи — головне завдання кожного учасника господарської діяльності.

Водночас абсолютна сума прибутку не характеризує рівня ефективності господарської діяльності. Щоб зробити висновок про рівень ефективності господарювання, отриманий прибуток необхідно порівняти з понесеними витратами або активами, які забезпечують підприємницьку діяльність, тобто визначити рентабельність [3].

Рентабельність має декілька видів. Цей різновид залежить від того , які саме прибутки і ресурси використовують у розрахунках.

Насамперед розрізняють рентабельність продукції, рентабельність інвестованих ресурсів і рентабельність господарської діяльності.

Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

Рентабельність активів(Ракт) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулами:





де П3 — загальний прибуток підприємства за рік, тис. грн;

Пч — чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн;

СА — середньорічна вартість активів, тис. грн.

Рентабельність власного капіталу(Рвк) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:



де Кв — власний капітал підприємства.

Рентабельність акціонерного капіталу (Рак) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

(1.23)

де КСТ— статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій).

Рентабельність продукціїхарактеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулами:



 (1.24)

деРзагпр — загальна рентабельність продукції, %;

ПЗ — загальний прибуток підприємства за рік, тис. грн;

ВС — виробнича собівартість продукції, тис. грн;

ВА — адміністративні витрати, тис. грн;

ВЗ — витрати на збут продукції, тис. грн;

ВВЗ — витрати на виробництво та збут продукції, тис. грн.





 (1.25)

де Рчпр — чиста рентабельність продукції, %;

Пч — чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.

Рентабельність конкретного виду продукції розраховується за формулами:



 (1.26)

де Рі — рентабельність конкретного виду продукції, %;

Ві— виручка від реалізації і-говиду продукції, тис. грн;

ВСі — виробнича собівартість конкретного виду продукції, тис. грн;

ВАі **—** розподілені адміністративні витрати на певний вид продукції, тис. грн;

ВЗі**—** розподілені витрати на збут певного виду продукції, тис. грн;

Пві **—** валовий прибуток і-говиду продукції, тис. грн.

Рентабельність продажу продукції або обороту визначається за формулами:



 (1.27)

де Рзагрп **—** загальна рентабельність від реалізації продукції, %;

Рчрп **—** чиста рентабельність від реалізації продукції, %;

Пз— загальний прибуток підприємства від реалізації продукції, тис.грн;

РП —обсяг реалізованої продукції, тис. грн;

Пч —чистий прибуток підприємства від реалізації продукції, тис. грн.

Валова рентабельність основної діяльності:



 (1.28)

де Пв **—** валовий прибуток, тис. грн;

СРП **—** собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Рентабельність операційної діяльності:

 (1.29)



де Род **—** прибуток від операційної діяльності, тис. грн;

ОВ —операційні витрати, тис. грн.

Рентабельність звичайної діяльності:



 (1.30)

де ПЗД **—** прибуток від звичайної діяльності, тис. грн;

ОВ **—** операційні витрати, тис. грн.

Рентабельність господарської діяльності:

а) для загальної оцінки ефективності підприємницької діяльності:



 (1.31)

де ПГД **—** прибуток від господарської діяльності, тис. грн;

ОВ **—** операційні витрати, тис. грн.

б) щодо оцінки ефективності підприємницької діяльності для власника:



 (1.32)

де ЧП — чистий прибуток від господарської діяльності, тис. грн;

ОВ — операційні витрати тис. грн.

Зміна рівня того чи іншого показника рентабельності залежить від зміни економічних та організаційно-технічних факторів виробництва та реалізації продукції (робіт та послуг). Тому в процесі аналізу стану рентабельності підприємства необхідно визначити, які фактори більше впливали на підвищення чи зниження рівня рентабельності йрозробити відповідні заходи підвищення ефективності діяльності підприємства.

При зниженні прибутковості підприємства зменшується ціна акцій, співвідношення прибутку на акцію та її ціни. Для інвесторів, акціонерів показники прибутковості (рентабельності) підприємства є дуже важливими.

Розглянемо ряд показників акціонерного капіталу.

Прибуток на звичайну акцію (ПЗА):



 (1.33)

де ПЗ — загальний прибуток підприємства, грн;

ПД — сума сплачених податків, грн;

ДПА — сума дивідендів на привілейовані акції, грн;

КЗА — кількість звичайних акцій.

Цінність акції (ЦА):



 (1.34)

де РЦА — ринкова ціна акції, грн.

Рентабельність акції (РАК):



 (1.35)

де ДОА **—** дивіденд на одну акцію, грн.

При формуванні системи показників ефективності виробництва, виробничо-господарської і комерційної діяльності підприємства бажано дотримуватися певних принципів. До них належать:

а) забезпечення взаємозв'язку критерію і системи конкретних показників ефективності виробництв;

б) відображення ефективності використання усіх видів застосовуваних у виробництві ресурсів;

в) важливість застосування показників ефективності в управлінні різними ланками виробництва на підприємстві;

г) виконання найбільш важливими показниками стимулюючої функції у процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва, того чи іншого виду діяльності підприємств.

Неможливо не відмітити, що рівень економічної ефективності залежить від багатьох факторів. Для кожної галузі промисловості внаслідок її техніко-економічних особливостей характерні специфічні фактори ефективності.

На закінчення варто зазначити, що обов'язковість у використанні (урахуванні) зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як по відношенню до внутрішніх чинників ефективності виробництва. Певне ігнорування підприємствами цієї вимоги може лише загальмувати темпи зростання ефективності.

Зараз ми розглянемо особливості оцінки ефективності інвестицій.

Певні особливості має визначення ефективності капітальних вкладень. Розрізняють абсолютну та порівняльну ефективність капітальних вкладень. Абсолютна ефективність капітальних вкладень показує загальну величину їх віддачі; порівняльна ефективність розраховується з метою визначення кращого з можливих варіантів (проектів) інвестування виробництва. Абсолютну ефективність визначають за допомогою двох взаємопов'язаних показників: коефіцієнта економічної ефективності капітальних витрат Ер та іншого (оберненого йому) — терміну окупності капітальних вкладень [1]:

(1.36)

Коефіцієнт економічної ефективності розраховується за формулою:

 або  (1.37)

де Ер — коефіцієнт ефективності для окремих проектів;

Ерн — коефіцієнт ефективності для нових підрприємств;

∆П — приріст прибутку (зниження собівартості);

П — прибуток;

КВ — капітальні витрати;

Розрахований коефіцієнт Ер порівнюють з нормативним коефіцієнтом Ен. Якщо *Ер* більше за *ЕИ,* то проект капітальних вкладень, що розглядається, ефективний (доцільний).

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій здійснюється шляхом розрахунку зведених витрат Z за формулою:

 (1.38)

або, що те саме:

 (1.39)

де Сj — поточні витрати j-го варіанта (проекту) на одиницю продукції (за вирахуванням амортизації основних фондів, на створення яких спрямовуються капітальні вкладення, що оцінюються);

КВj — питомі (на одиницю продукції) капітальні вкладення j-го варіанта (проекту). Визначаються як відношення загальної величини капітальних вкладень до річного обсягу виробництва продукції (у натуральних показниках);

j — індекс варіанта проекту, j = 1,n;

n— кількість варіантів проекту, що порівнюються.

Проект з найменшим значенням Zвважається найкращим (більш доцільним).

Якщо проаналізувати формулу зведених витрат з погляду методології її виведення, то фактично вона утворюється як ліміт суми такої нескінченно спадної геометричної прогресії:

 (1.40)

При t→ ∞ отримуємо 

Тобто формула виводиться з припущення, що об'єкт капітальних вкладень функціонуватиме нескінченний час з однаковими щорічними витратами. Приклад такого об'єкта серед основних фондів, а особливо серед їх активної частки, уявити важко. Це розуміли, звичайно, й автори цієї методики, проте необхідність забезпечити її простоту й зрозумілість змусила їх піти на компроміс. Але не всі погоджувались з таким компромісом і тому пропонували альтернативні варіанти. Так, наприклад, як показник порівняльної ефективності капітальних вкладень, зокрема нової техніки, можна використовувати коефіцієнт окупності додаткових капітальних вкладень, що розраховується у такий спосіб:

 (1.41)

де τ — термін служби нової техніки;

tc — найбільший для проектів, що порівнюються, період від початку будівництва до початку експлуатації;

К2i, К1і **—** капітальні вкладення за варіантами, що порівнюються;

С2i,С1і— поточні витрати виробництва за варіантами, що порівнюються, без урахування амортизаційних відрахувань.

Для того щоб визначити відносну ефективність варіантів капітальних вкладень, необхідно порівняти розрахункове значення критерію (F) з нормативним (Fн). Величину нормативного коефіцієнта окупності з урахуванням часу визначають так:

 (1.42)

У разі, якщо F > Fн, кращим є більш капіталомісткий варіант.

Оцінювання ефективності капітального ремонту. Формула коефіцієнта ефективності витрат на капітальний ремонт виводиться з умови доцільності цих витрат:



де Ri — витрати на здійснення капітального ремонту;

Се **—** величина перевищення витрат на експлуатацію відремонтованого устаткування порівняно з новим;

*Рп*— ціна одиниці нового устаткування;

L — коефіцієнт, що визначається діленням продуктивності капітально відремонтованої машини до продуктивності нової машини;

β **—** коефіцієнт, що показує співвідношення ремонтного циклу відремонтованої та нової машини;

Ca — збитки, що виникають внаслідок недоамортизації старої машини.

Розглядаючи підходи до визначення ефективності, слід звернути увагу на методику застосовування цього показника в інвестиційному проектуванні. її вивчення становить не лише теоретичний інтерес, а й має дедалі більше практичне значення.

Перш ніж розглянути конкретні показники ефективності, сформулюємо основні принципи й підходи, на яких ґрунтується оцінка ефективності інвестиційних проектів.

1. моделювання потоків продукції, ресурсів та грошових коштів;
2. визначення ефективності шляхом зіставлення майбутніх інтегральних результатів та витрат з урахуванням необхідності забезпечення визначеної норми доходу на капітал;
3. зведення майбутніх доходів та витрат, що здійснюються в різні періоди часу, до початкового періоду і, таким чином, забезпечення їх порівнянності;
4. урахування невизначеності та ризиків, які виникають у процесі реалізації проекту;
5. урахування впливу інфляції, затримок платежів та інших факторів, що впливають на цінність грошових коштів.

У методичних рекомендаціях щодо оцінки інвестиційних проектів виокремлюються три групи показників ефективності:

1. показники комерційної (фінансової) ефективності, які відображають фінансові наслідки від реалізації проекту для його безпосередніх учасників. При реалізації невеликих за масштабами проектів ця група показників часто є єдиною, що береться до уваги;
2. показники бюджетної ефективності, котрі відображають фінансові наслідки від реалізації проекту для державного або місцевого бюджетів;
3. показники економічної ефективності, що відбивають витрати та результати, які виходять за межі інтересів безпосередніх учасників проекту, але підлягають вартісній оцінці. Мова йде про оцінку того впливу, який чинить проект на економічне, соціальне, екологічне та інші середовища в певному регіоні або в країні в цілому.

Як інтегральні показники застосовуються такі: IRR (Internal Rate of Return) — внутрішня ставка дохідності, PV(Present Value) — поточна вартість, NPV(Net Present Value) — чиста зведена вартість, CBR(Cost Benefit Ratio) — коефіцієнт ефективності, PP(Payback Period) — період окупності проекту.

IRR— це розрахункова ставка дисконту, яка прирівнює зведену цінність доходів до приведеної вартості витрат, що рівнозначно прирівненню до нуля сумарних дисконтованих чистих доходів. Цей показник відображає критичне значення ставки відсотків за кредит, за якої проект є збитковим. IRR розраховується за такою формулою:

 (1.43)

деDt — сума надходжень коштів у t-йперіод;

Ct **—** сума витрачання коштів у t-йперіод.

Показник PV розраховується так:

 (1.44)

де Dt— сума надходження коштів (валові доходи) в t-йперіод;

r — ставка дисконту, яка характеризує альтернативну вартість володіння грошима.

Такий розрахунок допомагає врахувати фактор часу при оцінюванні майбутніх надходжень, оскільки відомо, що вартість певної суми коштів, яка буде отримана в майбутньому, дещо менша порівняно з такою ж сумою, наявною в даний момент. Показник PV допомагає формалізувати в кількісному виразі цю різницю.

Показник NPV— це різниця дисконтованих на один момент. часу показників доходів й витрат. Величина чистої теперішньої вартості визначається так:

 (1.45)

Коефіцієнт ефективності CBR(Cost Benefit Ratio) — це співвідношення зведених доходів до зведених на цю саму дату витрат. Оскільки інвестиції в проект являють собою потік коштів за певний проміжок часу, то для знаходження коефіцієнта ефективності необхідно застосувати таку формулу:

 (1.46)

Показник РРвизначає період, протягом якого сума дисконтованих доходів стає рівною сумі дисконтованих витрат. Він являє собою суму:



де tвизначається з такого співвідношення

 (1.47)

а ∆ розраховується за формулою

 (1.48)

де INV — сума початкових інвестицій;

Si = Di – Ci— сума прибутку в періоді і(точніше, це сума чистого прибутку й амортизації у відповідному періоді).

Якщо сума прибутку для кожного періоду однакова (позначимо її Р')> формула розрахунку показника РРзначно спрощується:

 (1.49)

Для більш детального ознайомлення з цим підходом оцінювання ефективності слід звернутися до спеціальної літератури з інвестиційного або бізнес-планування, інвестиційного менеджменту.

Розглянута система підходів до визначення ефективності вже сама по собі значною мірою розкриває основні напрямки пошуку резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Але як певне узагальнення визначимо схему цього пошуку (рис. 1.3).

Ефективність використання основних засобів

Ефективність використання оборотних засобів

Ефективність використання праці

Ресурсний напрямок

Резерви підвищення ефективності

Організаційний напрямок

Технологічний напрямок

Ефективність управління

Ефективність організації виробництва

Ефективність техніки

Ефективність технологій

Рис. 1.3. Пошук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Узагалі проблема визначення ефективності підприємства та пошуку шляхів її підвищення є складною і такою, що важко формалізується. Адже будь-яке підприємство — це складна система, яку важко спростити, не втративши при цьому її суттєвих характеристик. Тому сподіватися, що можна дістати просту й легко зрозумілу схему аналізу, яка давала б змогу отримувати бажаний результат в усіх випадках, було б не зовсім правильно.

Схема, що пропонується, окреслює загальні напрямки аналізу об'єкта. Перший з них — ресурсний — відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних виробничих засобів найважливішим показником є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі:

1. зменшення обсягів незавершеного виробництва;
2. удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
3. прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
4. зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Крім того, слід звернути увагу і на інші напрямки раціоналізації використання матеріальних ресурсів:

1. проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів;
2. забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів;
3. організувати використання вторинних ресурсів;
4. створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів й відпрацювати її дійовість;
5. акцентувати увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів.

Що стосується аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства, то тут слід зосередити увагу на таких аспектах:

1. внутрішньо змінні втрати робочого часу;
2. втрати робочого часу внаслідок плинності кадрів;
3. рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки;
4. аналіз системи стимулювання працюючих;
5. визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих.

У межах другого, тобто організаційного, напрямку здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності підприємства, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, — від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому. Для виробничих підприємств, ураховуючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва (масового, велико-серійного).

І, нарешті, останнім (але не за важливістю) напрямком пошуку можливостей підвищення ефективності є технологічний.

Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне для українських підприємств. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них — це удосконалення технічної бази, а другий — організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, звичайно, у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі.

Намагання виділити в оцінці ефективності підприємства та в пошуку шляхів підвищення останньої окремі структурні компоненти зумовлено бажанням спростити розуміння зазначених проблем. Проте зрозуміло, що насправді ці проблеми комплексні, отже, для їх вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби підприємства та ті процеси, які в них відбуваються. Тільки на основі системного аналізу можна отримати справді адекватну оцінку стану справ на підприємстві та розробити ефективні заходи щодо його поліпшення.

**РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «Нива»**

**2.1 Організаційна характеристика підприємства**

ТОВ «Нива»створено 2001 року внаслідок реорганізації колективного сільськогосподарського підприємства (КСП).

ТОВ «Нива»розташоване за адресою: Запорізька область, Новомиколаївський район, с. Новосолоне.

Органом управління є збори директорів. Підприємством керує голова правління Поплавський Віктор Альбінович.

До складу господарства входять декілька підрозділів:

1. відділення №1, спеціалізується на виробництві продукції рослинництва;
2. відділення №2, спеціалізується на виробництві продукції тваринництва;
3. тракторна бригада;
4. автопарк;
5. млин;
6. тік;
7. вагова;
8. склад №1;
9. склад №2;
10. олійниця.

Розподіл прибутку відбувається за рішенням зборів.

У розпорядженні власним капіталом, учасники, при виході, одержують тільки розмір свого паю і виділяють пай у натуральній формі. У разі ліквідації ТОВ «Нива» учасник одержує частку майна пропорційно внеску до статутного фонду.

Дане підприємство є юридичною особою, має самостійний баланс.

За своїми розмірами підприємство відноситься до числа середніх за розмірами сільськогосподарських товаровиробників по району.

Загальна земельна площа господарства складає 3459 гектарів, із них рілля – 3410 гектарів.

ТОВ «Нива» спеціалізується на виробництві продукції рослинництва, зокрема на виробництві зернових та технічних культур. Дана спеціалізація пояснюється тим, що цей вид продукції користується підвищеним попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Проте, оскільки виробництво продукції рослинництва у значній мірі залежить від природно-кліматичних умов, існує високий рівень ризику збитковості виробництва. Тому, з метою зниження ризику, підприємство крім зазначених галузей розвиває додаткові галузі: тваринництво та переробка продукції рослинництва (олія, борошно).

ТОВ «Нива» виготовляє продукцію високої якості і завдяки цьому підприємство виводить свою продукцію не лише на ринки України, але й також на світові ринки.

Дане товариство не є монополістом на ринку подібних послуг, і має певну кількість конкурентів, що не дозволяє встановлювати вільну ціну на свої послуги, а примушує мінімізувати свої витрати і дотримуватися загальних ринкових цін.

Головними конкурентами ТОВ «Нива» на даний момент являються його територіальні сусіди – ТОВ «Софіївка» та ТОВ «8 березня». Впродовж останнього часу ці підприємства між собою ведуть «боротьбу» за лідерство.

Для виявлення основних тенденцій розвитку підприємства розглянемо основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нива» за 2007 - 2009 рр., які представленні в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нива»за 2007 - 2009 рр.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2007 р. тис. грн. | 2008 р. тис. грн. | 2009 р. тис. грн. | Відхилення | Темп зросту, % |
| 2008 | 2009 | 2008 | 2009 |
|
| Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 11424,20 | 7575,90 | 12667,60 | -3848,30 | 5091,70 | 66,31 | 167,21 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарі, робіт, послуг) | 6531,40 | 5533,30 | 6954,70 | -998,10 | 1421,40 | 84,72 | 125,69 |
| Валовий прибуток | 4892,80 | 2042,60 | 5712,90 | -2850,20 | 3670,30 | 41,75 | 279,69 |
| Прибуток від операційної діяльності: | 4192,50 | 1321,90 | 4809,30 | -2870,60 | 3487,40 | 31,53 | 363,82 |
| Чистий прибуток | 4113,70 | 634,40 | 4749,90 | -3479,30 | 4115,50 | 15,42 | 748,72 |
| Рентабельність капіталу, % | 36,62 | 4,71 | 26,05 | -31,92 | 21,34 | 12,85 | 553,36 |
| Рентабельність продукції, % | 74,91 | 36,91 | 82,14 | -38,00 | 45,23 | 49,27 | 222,54 |

У 2007 році чистий дохід від реалізації був зафіксований на рівні 11424,20 тис. грн. В 2008 році сума чистого доходу зменшилася і склала 7575,90 тис. грн. (темп зросту зменшився на 33,69). В 2009 році чистий дохід збільшився на 5091,70 тис. грн. і складав 12667,60 тис. грн., темп зросту збільшився на 67,21%.

Собівартість реалізованої продукції в 2007 році склала 6531,40 тис. грн. В 2008 році собівартість реалізованої продукції зменшилась на 998,10 тис. грн. і склала 5533,30 тис. грн., темп зросту зменшився на 15,28%. В 2009 році собівартість реалізованої продукції збільшилась на 1421,40 тис. грн. і склала 6954,70 тис. грн., темп зросту збільшився на 25,69%.

Валовий прибуток в 2007 році склав 4892,80 тис. грн. В 2008 році валовий прибуток зменшився і склав 2042,60 тис. грн., зменшення склало 2850,20 тис. грн., темп зросту зменшився на 58,25%. В 2009 році валовий прибуток збільшився на 3670,30 тис. грн. і склав 5512,90 тис. грн., темп зросту збільшився на 179,69%.

Фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства в 2007 році став прибуток у розмірі 4192,50 тис. грн., в 2008 році в підприємства значно зменшився прибуток від операційної діяльності на 2870,60 і складав 1321,90 тис. грн., (темп росту зменшився на 68,47%). В 2009 році в підприємства значно збільшився прибуток від операційної діяльності на 3487,40 і складав 4809,30 тис. грн., (темп росту збільшився на 263,82%).

Підсумковим фінансовим результатом діяльності ТОВ «Нива» в 2007 році став прибуток у розмірі 41113,70 тис. грн. З таблиці 2.1 видно, що чистий прибуток підприємства в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшився на 3479,30 тис. грн., і склав 634,40 тис. грн. В 2009 році в порівнянні з 2008 роком чистий прибуток підприємства збільшився на 4115,50 тис. грн., і склав 4749,90 тис. грн., темп зросту збільшився 648,72%.

Рентабельність капіталу в 2008 році зменшився у порівнянні з 2007 роком на 87,15 % за рахунок зменшення чистого прибутку. В 2009 році у порівнянні з 2008 роком рентабельність капіталу збільшилась на 453,36% за рахунок значного збільшення чистого прибутку.

Рентабельність продукції в 2008 році зменшилась у порівнянні з 2007 роком на 50,73 %. В 2009 році у порівнянні з 2008 роком рентабельність продукції збільшилась на 122,54% .

Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нива»за 2007 - 2009 роки можна представити наглядно на рисунку 2.1

Рисунок 2.1 Основні показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нива»за 2007 - 2009 роки

З рисунка 2.1 видно, що в 2008 році в порівнянні з 2007 роком спостерігається зменшення по всім показникам фінансово-господарської діяльності підприємства, проте в 2009 році спостерігається значний ріст показників в порівняні с 2008 роком, що являється позитивним в фінансово-господарській діяльності підприємства.

**2.2 Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива»**

Аналіз фінансових результатів діяльності дозволяє визначити найбільш раціональні шляхи використання ресурсів і сформувати оптимальну структуру засобів підприємства. Крім того, такий аналіз може виступати як інструмент прогнозування окремих показників діяльності підприємства. Підприємець зацікавлений у тому, щоб отримати максимум прибутку, який необхідно обґрунтувати аналітичними розрахунками.

Основні завдання, об'єкти та етапи аналізу фінансових результатів діяльності підприємства наведено на рис. 2.2.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Завдання аналізу фінансових результатів

система­тичний контроль за формуванням фінансових результатів

загальна оцінка динаміки,

обсягів, якості та структури фінансових результатів

виявлення факторів і кількісна оцінка їх впливу на фінансові результати

встановлення доцільності та ефективності використання прибутку

визначення резервів зростання прибутку та рентабельності,

розробка рекомендацій з їх впровадження

Об 'єкти аналізу фінансових результатів підприємства

обсяги, динаміка, структура та якість фінансових результатів

показники рента­бельності діяльності підприємства

напрями розподілу та використання прибутку

резерви збільшен­ня прибутку та рентабельності

Етапи аналізу фінансових результатів

аналіз обсягів, динаміки та структури фінансових результатів

оцінка впливу факторів на фінансові результати від різних видів діяльності

аналіз взаємозв'язку "витрати-обсяг-прибуток

аналіз показників рентабельності

аналіз розподілу та використання прибутку підприємства, його впливу на фінансовий стан

аналіз резервів збільшення прибутку та підвищення рентабельності

Рис. 2.2 Загальна модель аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Рівень ефективності господарської діяльності підприємства визначають фінансові результати цієї діяльності — кінцевий її підсумок. У величині фінансових результатів знаходять відображення всі аспекти господарської діяльності суб'єкта господарювання: техніка і технологія, якість і асортимент продукції, організація виробництва та управління, галузеві та інші особливості діяльності. Показниками фінансових результатів діяльності підприємства є його прибутки (позитивний фінансовий результат) і збитки (негативний фінансовий результат).

Метою аналізуфінансових результатів діяльності підприємства є об'єктивна оцінка та виявлення резервів подальшого підвищення ефективності управління ними.

Показники фінансової результативності характеризують абсолютну ефективність господарювання підприємства. Найважливішими серед них є показники прибутку, який складає основу економічного розвитку підприємства. Зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування, розширеного виробництва, рішення проблем соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. Таким чином, показники прибутку стають найважливішими для оцінки фінансової і виробничої діяльності організації. Вони характеризують ступінь його ділової активності і фінансового благополуччя.

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства включає:

1) вивчення змін кожного показника за звітний період в порівнянні з базисним (горизонтальний аналіз);

2) структурний аналіз відповідної статі (у відсотках);

3) вивчення динаміки зміни показників за ряд періодів (кварталів, років);

4) дослідження впливу окремих чинників на прибуток (аналіз чинника);

5) контроль за виконанням встановлених внутрішніх планових завдань по прибутку по центрах фінансової відповідальності.

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Нива» представлений в таблицях 2.2 – 2.4.

Таблиця 2.2

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива» за 2006 – 2007 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2006 | 2007 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| 2007 |
| Тис.грн | пит.вага % | Тис.грн | пит.вага % | абсолютне | структура % |
| І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 7 781,70 | 100,00 | 13 542,40 | 100,00 | 5 760,70 | 0,00 | 174,03 |
| Податок на додану вартість | 1 198,30 | 15,40 | 2 108,20 | 15,57 | 909,90 | 0,17 | 175,93 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 6 583,40 | 84,60 | 11 424,20 | 84,36 | 4 840,80 | - 0,24 | 173,53 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 5 167,70 | 66,41 | 6 531,40 | 48,23 | 1 363,70 | - 18,18 | 126,39 |
| Валовий прибуток (збиток) | 1 415,70 | 18,19 | 4 892,80 | 36,13 | 3 477,10 | 17,94 | 345,61 |
| Інші операційні доходи |  | - | 5,90 | 0,04 | 5,90 | 0,04 |  |
| Адміністративні витрати | 397,20 | 5,10 | 490,60 | 3,62 | 93,40 | - 1,48 | 123,51 |
| Витрати на збут | 110,40 | 1,42 | 13,60 | 0,10 | - 96,80 | - 1,32 | 12,32 |
| Інші операційні витрати | 446,30 | 5,74 | 202,00 | 1,49 | - 244,30 | - 4,24 | 45,26 |
| Прибуток (збиток) від операційної діяльності | 461,80 | 5,93 | 4 192,50 | 30,96 | 3 730,70 | 25,02 | 907,86 |
| Інші фінансові доходи | 93,40 | 1,20 | 156,60 | 1,16 | 63,20 | - 0,04 | 167,67 |
| Інші доходи | 275,60 | 3,54 | 52,10 | 0,38 | - 223,50 | - 3,16 | 18,90 |
| Фінансові витрати | 253,90 | 3,26 | 154,60 | 1,14 | - 99,30 | - 2,12 | 60,89 |
| Інші витрати | 3,10 | 0,04 | 132,90 | 0,98 | 129,80 | 0,94 | 4 287,10 |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування | 573,80 | 7,37 | 4 113,70 | 30,38 | 3 539,90 | 23,00 | 716,92 |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності | 573,80 | 7,37 | 4 113,70 | 30,38 | 3 539,90 | 23,00 | 716,92 |
| Чистий прибуток(збиток) | 573,80 | 7,37 | 4 113,70 | 30,38 | 3 539,90 | 23,00 | 716,92 |
| ІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ |
| Матеріальні затрати | 3 426,40 | 43,36 | 11 548,10 | 81,81 | 8 121,70 | 38,45 | 337,03 |
| Витрати на оплату праці | 1 231,80 | 15,59 | 1 154,60 | 8,18 | - 77,20 | - 7,41 | 93,73 |
| Відрахування на соціальні заходи | 244,60 | 3,10 | 272,20 | 1,93 | 27,60 | - 1,17 | 111,28 |
| Амортизація | 326,30 | 4,13 | 405,70 | 2,87 | 79,40 | - 1,26 | 124,33 |
| Інші операційні витрати | 2 673,10 | 33,83 | 734,70 | 5,20 | - 1 938,40 | - 28,62 | 27,48 |
| Разом | 7 902,20 | 100,00 | 14 115,30 | 100,00 | 6 213,10 | 0,00 | 178,62 |

По даним таблиці 2.2 ми бачимо, що дохід від реалізації продукції в 2007 році склав 13542,40 тис. грн. , що на 5760,70 тис. грн. більш ніж в 2006 році. (7781,70 тис. грн.).

Податок на додану вартість в 2006 році склав 1198,30 тис. грн., що відповідало 15,40% виручки від реалізації. В 2007 році сума податку збільшилася на 909,90 тис. грн. (темп росту збільшився на 75,93%) і склала 2108,20 грн., питома вага в структурі збільшилася на 0,17% і склала 15,57%.

У 2006 році чистий дохід від реалізації був зафіксований на рівні 6583,40 тис. грн. при питомій вазі статті 84,60%. В 2007 році зміна в абсолютних величинах склала 4840,80 тис. грн. (темп росту збільшився на 73,53%), таким чином, сума по статті склала 11424,20 тис. грн. Питома вага в структурі зменшилася на 0,24% і склала 84,36%. Вже можна затверджувати про позитивний розвиток підприємства, оскільки темп росту чистої виручки випереджає темп росту собівартості від реалізації продукції (73,53% і 26,39% відповідно).

Собівартість реалізованої продукції в 2006 році склала 5167,70 тис. грн., питома вага 66,41%. В 2007 році собівартість реалізованої продукції збільшилася на 1363,70 тис. грн. і склала 6531,40 тис. грн., питома вага знизилася і склала 48,23%, темп росту збільшився на 26,39%.

Валовий прибуток в 2006 році склав 1415,70 тис. грн., при питомій вазі у виручці 18,19%. В 2007 році валовий прибуток значно збільшився і склав 4892,80 тис. грн., збільшення склало 3477,10 тис. грн., питома вага також збільшилася на 17,94% і склала 36,13%, темп росту збільшився на 245,61%.

Адміністративні витрати в 2007 році склали 490,60 тис. грн., що на 93,40 тис. грн. більше ніж в 2006 році (397,20). Їх питома вага в 2006 році скала 5,10%, а в 2007 році трохи знизилася на 1,48% і склала 3,62%. Темп росту адміністративних витрат збільшився на 23,51%.

Темп росту витрат на збут зменшився на 87,68% або на 96,80 тис. грн. Їх питома вага в загальній структурі фінансових результатів в 2006 році склала 1,42%, що на 1,32% більше, ніж питома вага в 2007 році (0,10%).

У 2006 році інші операційні витрати склали 446,30 тис. грн., їх питома вага у виручці від реалізації була зафіксована на відмітці в 5,74%. В 2007 році інші операційні витрати скоротилися на 244,30 тис. грн. і склали 202,00 тис. грн. при питомій вазі у виручці від реалізації 1,49%, яка також зменшилася на 4,24%.

Фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства в 2006 році став прибуток у розмірі 461,80 тис. грн., питома вага складала 5,93%, в 2007 році в підприємства збільшився прибуток від операційної діяльності на 3730,70 і складав 4192,50 тис. грн., (темп росту збільшився на 807,86%). Питома вага цієї статті в 2007 році склала 30,96%.

По статті інші фінансові доходи ми бачимо тенденцію підвищення. В 2006 році вони склали 93,40 тис. грн., при питомій вазі 1,20%, а в 2007 році - 156,60 тис. грн., при питомій вазі 1,16, що на 63,20 тис. грн. більше. Темп росту інших фінансових доходів збільшився на 67,67%.

Інші доходи в 2006 році склали 275,60 тис. грн., при питомій вазі у виручці від реалізації 3,54%. В 2007 році ця сума зменшилася на 223,50 тис. грн. і склала 52,10 тис. грн., питома вага також зменшилася на 3,16% і склала 0,38%.

Також важливим є пониження фінансових витрат на 39,11%, що може позитивно відобразитися на результатах від операційної діяльності підприємства в майбутньому. Фінансові витрати в 2006 році були зафіксовані на рівні 253,90 тис. грн., а в 2007 році вони складали 154,60 тис. грн.

Інші витрати в 2006 році склали 3,10 тис. грн., питома вага 0,04%. В 2007 році ці витрати збільшилися на 129,80 тис. грн. і склали 132,90 тис. грн. (темп росту збільшився на 4128,10%), питома вага при цьому також збільшилася на 0,94% і склала 0,98%.

В 2007 році спостерігається також прибуток від звичної діяльності до оподаткування у розмірі 4113,7 тис. грн. і прибуток від звичної діяльності у розмірі 4113,7 тис. грн., що на 3539,90 тис. грн. більше ніж за 2006 рік. Темп росту прибутку від звичної діяльності збільшився на 616,92%.

Підсумковим фінансовим результатом діяльності ТОВ «Нива» в 2006 році став прибуток у розмірі 573,80 тис. грн. З таблиці 2.2 видно, що чистий прибуток підприємства в 2007 році в порівнянні з 2006 роком збільшився на 3539,90 тис. грн., і склав 4113,7 тис. грн. Питома вага чистого прибутку у виручці від реалізації продукції в 2007 році склала 30,38%.

По розділу «Елементи операційних витрат» спостерігається наступні тенденції:

Матеріальні витрати зросли на 8121,70 тис. грн., витрати на оплату праці в 2007 році (1154,60 тис. грн.) зменшилися в порівнянні з 2006 роком ( 1231,80 тис. грн.) на 77,20 тис. грн., відрахування на соціальні заходи виросли на 27,60 тис. грн., в 2007 році інші операційні витрати зменшилися на 1938,40 тис. грн. Загалом операційні витрати збільшилися на 6213,10 тис. грн..

Рис. 2.3 Динаміка зміни прибутку ТОВ «Нива» за 2006 -2007 роки

З рисунка 2.3 видно, що в 2007 році в порівнянні з 2006 роком спостерігається збільшення по всім показникам результативності діяльності підприємства, внаслідок чого підприємство отримало 4113,70 тис. грн. чистого прибутку, що на 3 539,90 тис. грн. більше ніж за 2006 рік.

Таблиця 2.3

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива» за 2007 – 2008 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2007 | 2008 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| 2008 |
| Тис.грн | пит.вага % | Тис.грн | пит.вага % | абсолютне | структура % |
| І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 13 542,40 | 100,00 | 9 090,90 | 100,00 | - 4 451,50 | 0,00 | 67,13 |
| Податок на додану вартість | 2 108,20 | 15,57 | 1 515,00 | 16,67 | - 593,20 | 1,10 | 71,86 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 11 424,20 | 84,36 | 7 575,90 | 83,33 | - 3 848,30 | -1,02 | 66,31 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 6 531,40 | 48,23 | 5 533,30 | 60,87 | - 998,10 | 12,64 | 84,72 |
| Валовий прибуток (збиток) | 4 892,80 | 36,13 | 2 042,60 | 22,47 | - 2 850,20 | -13,66 | 41,75 |
| Інші операційні доходи | 5,90 | 0,04 | 20,00 | 0,22 | 14,10 | 0,18 |  |
| Адміністративні витрати | 490,60 | 3,62 | 541,30 | 5,95 | 50,70 | 2,33 | 110,33 |
| Витрати на збут | 13,60 | 0,10 | 52,80 | 0,58 | 39,20 | 0,48 | 388,24 |
| Інші операційні витрати | 202,00 | 1,49 | 146,60 | 1,61 | - 55,40 | 0,12 | 72,57 |
| Прибуток (збиток) від операційної діяльності | 4 192,50 | 30,96 | 1 321,90 | 14,54 | - 2 870,60 | -16,42 | 31,53 |
| Інші фінансові доходи | 156,60 | 1,16 | 193,00 | 2,12 | 36,40 | 0,97 | 123,24 |
| Інші доходи | 52,10 | 0,38 | 146,20 | 1,61 | 94,10 | 1,22 | 280,61 |
| Фінансові витрати | 154,60 | 1,14 | 308,60 | 3,39 | 154,00 | 2,25 | 199,61 |
| Інші витрати | 132,90 | 0,98 | 306,80 | 3,37 | 173,90 | 2,39 | 230,85 |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування | 4 113,70 | 30,38 | 1 045,70 | 11,50 | - 3 068,00 | -18,87 | 25,42 |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності | 4 113,70 | 30,38 | 870,70 | 9,58 | - 3 243,00 | -20,80 | 21,17 |
| Чистий прибуток(збиток) | 4 113,70 | 30,38 | 634,40 | 6,98 | - 3 479,30 | -23,40 | 15,42 |
| ІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ |
| Матеріальні затрати | 11 548,10 | 81,81 | 9 979,20 | 83,36 | - 1 568,90 | 1,55 | 86,41 |
| Витрати на оплату праці | 1 154,60 | 8,18 | 1 173,90 | 9,81 | 19,30 | 1,63 | 101,67 |
| Відрахування на соціальні заходи | 272,20 | 1,93 | 228,90 | 1,91 | - 43,30 | - 0,02 | 84,09 |
| Амортизація | 405,70 | 2,87 | 455,30 | 3,80 | 49,60 | 0,93 | 112,23 |
| Інші операційні витрати | 734,70 | 5,20 | 133,70 | 1,12 | - 601,00 | - 4,09 | 18,20 |
| Разом | 14115,30 | 100,00 | 11970,90 | 100,00 | -2144,40 | 0,00 | 84,81 |

По даним таблиці 2.3 ми бачимо, що дохід від реалізації продукції в 2008 році склав 9090,90 тис. грн. , що на 4451,50 тис. грн. менше ніж в 2007 році. (13542,40 тис. грн.). Темп росту зменшився на 32,87%.

Податок на додану вартість в 2007 році склав 2108,20 тис. грн., що відповідало 15,57% виручки від реалізації. В 2008 році сума податку зменшилась на 593,20 тис. грн. (темп росту зменшився на 2,14%) і склала 1515,00 грн., питома вага в структурі збільшилася на 1,10% і склала 16,67%.

У 2007 році чистий дохід від реалізації був зафіксований на рівні 11424,20 тис. грн. при питомій вазі статті 84,36%. В 2008 році зміна в абсолютних величинах склала 3848,30 тис. грн. (темп росту зменшився на 33,69%), таким чином, сума по статті склала 7575,90 тис. грн. Питома вага в структурі зменшилася на 1,02% і склала 83,33%. Можна затверджувати про негативний розвиток підприємства за даний період, оскільки темп росту чистої виручки менший за темп росту собівартості від реалізації продукції (66,31% і 84,72% відповідно).

Собівартість реалізованої продукції в 2007 році склала 6531,40 тис. грн., питома вага 48,23%. В 2008 році собівартість реалізованої продукції зменшилась на 998,10 тис. грн. і склала 5533,30 тис. грн., питома вага збільшилась і склала 60,87%, темп росту зменшився на 15,28%.

Валовий прибуток в 2007 році склав 4892,80 тис. грн., при питомій вазі у виручці 36,13%. В 2008 році валовий прибуток зменшився і склав 2042,60 тис. грн., зменшення склало 2850,20 тис. грн., питома вага також зменшилася на 13,66% і склала 22,47%, темп росту зменшився на 58,25%.

Адміністративні витрати в 2008 році склали 541,30 тис. грн., що на 50,70 тис. грн. більше ніж в 2007 році (490,60). Їх питома вага в 2007 році скала 3,62%, а в 2008 році збільшилася на 2,33% і склала 5,95%. Темп росту адміністративних витрат збільшився на 10,33%.

Темп росту витрат на збут збільшився на 288,24% або на 39,20 тис. грн. Їх питома вага в загальній структурі фінансових результатів в 2007 році склала 0,10%, що на 0,48% менше, ніж питома вага в 2008 році (0,58%).

У 2007 році інші операційні витрати склали 202,00 тис. грн., їх питома вага у виручці від реалізації була зафіксована на відмітці в 1,49%. В 2008 році інші операційні витрати скоротилися на 55,40 тис. грн. і склали 146,60 тис. грн. при питомій вазі у виручці від реалізації 1,61%, яка збільшилася на 0,12%.

Фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства в 2007 році став прибуток у розмірі 4192,50 тис. грн., питома вага складала 30,96%, в 2008 році в підприємства значно зменшився прибуток від операційної діяльності на 2870,60 і складав 1321,90 тис. грн., (темп росту зменшився на 68,47%). Питома вага цієї статті в 2008 році склала 14,54%.

По статті інші фінансові доходи ми бачимо тенденцію підвищення. В 2007 році вони склали 156,60 тис. грн., при питомій вазі 1,16%, а в 2008 році – 193,00 тис. грн., при питомій вазі 2,12, що на 36,40 тис. грн. більше. Темп росту інших фінансових доходів збільшився на 23,24%.

Інші доходи в 2007 році склали 52,10 тис. грн., при питомій вазі у виручці від реалізації 0,38%. В 2008 році ця сума збільшилась на 94,10 тис. грн. і склала 146,20 тис. грн., питома вага також збільшилась на 1,22% і склала 1,61%.

Негативним моментом є збільшення фінансових витрат на 99,61%, що може негативно відобразитись на результатах від операційної діяльності підприємства в майбутньому. Фінансові витрати в 2007 році були зафіксовані на рівні 154,60 тис. грн., а в 2008 році вони складали 308,60 тис. грн.

Інші витрати в 2007 році склали 132,90 тис. грн., питома вага 0,98%. В 2008 році ці витрати збільшилися на 173,90 тис. грн. і склали 306,80 тис. грн. (темп росту збільшився на 130,85%), питома вага при цьому також збільшилася на 2,39% і склала 3,37%.

В 2008 році спостерігається також прибуток від звичної діяльності до оподаткування у розмірі 1045,70 тис. грн., що на 3068,00 тис. грн. менше ніж за 2007 рік і прибуток від звичної діяльності у розмірі 870,70 тис. грн., що також на 3243,00 тис. грн. менше ніж за 2007 рік. Темп росту прибутку від звичної діяльності зменшився на 78,83%.

Підсумковим фінансовим результатом діяльності ТОВ «Нива» в 2007 році став прибуток у розмірі 41113,70 тис. грн. З таблиці 2.3 видно, що чистий прибуток підприємства в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшився на 3479,30 тис. грн., і склав 634,40 тис. грн. Питома вага чистого прибутку у виручці від реалізації продукції в 2008 році склала 6,98%.

По розділу «Елементи операційних витрат» спостерігається наступні тенденції:

Матеріальні витрати зменшились на 1568,90 тис. грн., витрати на оплату праці в 2008 році (1173,90 тис. грн.) збільшились в порівнянні з 2007 роком ( 1154,60 тис. грн.) на 19,30 тис. грн., відрахування на соціальні заходи зменшились на 43,30 тис. грн., в 2008 році інші операційні витрати зменшилися на 601,00 тис. грн. Загалом операційні витрати зменшились на 2144,40 тис. грн..

Рис. 2.4 Динаміка зміни прибутку ТОВ «Нива» за 2007 -2008 роки

З рисунка 2.4 видно, що в 2008 році в порівнянні з 2007 роком спостерігається зменшення по всім показникам результативності діяльності підприємства, внаслідок чого підприємство отримало 634,40 тис. грн. чистого прибутку, що на 3 479,30 тис. грн. менше ніж за 2007 рік.

Таблиця 2.4

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 рр.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2008 | 2009 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| 2009 |
| Тис.грн | пит.вага % | Тис.грн | пит.вага % | абсолютне | структура % |
| І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ |
| Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 9 090,90 | 100,00 | 15 200,40 | 100,00 | 6 109,50 | 0,00 | 167,20 |
| Податок на додану вартість | 1 515,00 | 16,67 | 2 532,80 | 16,66 | 1 017,80 | - 0,01 | 167,18 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 7 575,90 | 83,33 | 12 667,60 | 83,34 | 5 091,70 | 0,01 | 167,21 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 5 533,30 | 60,87 | 6 954,70 | 45,75 | 1 421,40 | - 15,11 | 125,69 |
| Валовий прибуток (збиток) | 2 042,60 | 22,47 | 5 712,90 | 37,58 | 3 670,30 | 15,12 | 279,69 |
| Інші операційні доходи | 20,00 | 0,22 | 2,40 | 0,02 | - 17,60 | - 0,20 |  |
| Адміністративні витрати | 541,30 | 5,95 | 610,40 | 4,02 | 69,10 | - 1,93 | 112,77 |
| Витрати на збут | 52,80 | 0,58 | 205,30 | 1,35 | 152,50 | 0,77 | 388,83 |
| Інші операційні витрати | 146,60 | 1,61 | 90,40 | 0,59 | - 56,20 | - 1,02 | 61,66 |
| Прибуток (збиток) від операційної діяльності | 1 321,90 | 14,54 | 4 809,30 | 31,64 | 3 487,40 | 17,10 | 363,82 |
| Інші фінансові доходи | 193,00 | 2,12 | 393,30 | 2,59 | 200,30 | 0,46 | 203,78 |
| Інші доходи | 146,20 | 1,61 | 79,20 | 0,52 | - 67,00 | -1,09 | 54,17 |
| Фінансові витрати | 308,60 | 3,39 | 312,60 | 2,06 | 4,00 | -1,34 | 101,30 |
| Інші витрати | 306,80 | 3,37 | 30,60 | 0,20 | - 276,20 | -3,17 | 9,97 |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності | 870,70 | 9,58 | - | - | - 870,70 | - 9,58 | - |
| Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування | 1 045,70 | 11,50 | 4 938,60 | 32,49 | 3 892,90 | 20,99 | 472,28 |
| Чистий прибуток(збиток) | 634,40 | 6,98 | 4 749,90 | 31,25 | 4 115,50 | 24,27 | 748,72 |
| ІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ |
| Матеріальні затрати | 9 979,20 | 83,36 | 13 187,8 | 85,31 | 3 208,60 | 1,95 | 132,15 |
| Витрати на оплату праці | 1 173,90 | 9,81 | 1 343,4 | 8,69 | 169,50 | -1,12 | 114,44 |
| Відрахування на соціальні заходи | 228,90 | 1,91 | 456,2 | 2,95 | 227,30 | 1,04 | 199,30 |
| Амортизація | 455,30 | 3,80 | 378,9 | 2,45 | -76,40 | -1,35 | 83,22 |
| Інші операційні витрати | 133,70 | 1,12 | 92,8 | 0,60 | -40,90 | -0,52 | 69,41 |
| Разом | 11970,90 | 100,00 | 15459,1 | 100,00 | 3488,20 | 0,00 | 129,14 |

По даним таблиці 2.4 ми бачимо, що дохід від реалізації продукції в 2009 році склав 15200,40 тис. грн. , що на 6109,50 тис. грн. більш ніж в 2008 році. (9090,90 тис. грн.).

Податок на додану вартість в 2008 році склав 1515,00 тис. грн., що відповідало 16,67% виручки від реалізації. В 2009 році сума податку збільшилася на 1017,80 тис. грн. (темп росту збільшився на 67,18%) і склала 2532,80 грн., питома вага в структурі зменшилася на 0,01% і склала 16,66%.

У 2008 році чистий дохід від реалізації був зафіксований на рівні 7575,90 тис. грн. при питомій вазі статті 83,33%. В 2009 році зміна в абсолютних величинах склала 5091,70 тис. грн. (темп росту збільшився на 67,21%), таким чином, сума по статті склала 12667,60 тис. грн. Питома вага в структурі збільшилася на 0,01% і склала 83,34%. Вже можна затверджувати про позитивний розвиток підприємства, оскільки темп росту чистої виручки випереджає темп росту собівартості від реалізації продукції (67,21% і 25,69% відповідно).

Собівартість реалізованої продукції в 2008 році склала 5533,30 тис. грн., питома вага 60,87%. В 2009 році собівартість реалізованої продукції збільшилася на 1421,40 тис. грн. і склала 6954,70 тис. грн., питома вага знизилася і склала 45,75%, темп росту збільшився на 25,69%.

Валовий прибуток в 2008 році склав 2042,60 тис. грн., при питомій вазі у виручці 22,47%. В 2009 році валовий прибуток значно збільшився і склав 5712,90 тис. грн., збільшення склало 3670,30 тис. грн., питома вага також збільшилася на 15,12% і склала 37,58%, темп росту збільшився на 179,69%.

Адміністративні витрати в 2009 році склали 610,40 тис. грн., що на 69,10 тис. грн. більше ніж в 2008 році (541,30). Їх питома вага в 2008 році скала 5,95%, а в 2009 році трохи знизилася на 1,93% і склала 4,02%. Темп росту адміністративних витрат збільшився на 12,77%.

Темп росту витрат на збут збільшився на 288,83% або на 152,50 тис. грн. Їх питома вага в загальній структурі фінансових результатів в 2008 році склала 0,58%, що на 0,77% менше, ніж питома вага в 2009 році (1,35%).

У 2008 році інші операційні витрати склали 146,60 тис. грн., їх питома вага у виручці від реалізації була зафіксована на відмітці в 1,61%. В 2009 році інші операційні витрати скоротилися на 56,20 тис. грн. і склали 90,40 тис. грн. при питомій вазі у виручці від реалізації 0,59%, яка також зменшилася на 1,02%.

Фінансовим результатом від операційної діяльності підприємства в 2008 році став прибуток у розмірі 1321,90 тис. грн., питома вага складала 14,54%, в 2009 році в підприємства збільшився прибуток від операційної діяльності на 3487,40 і складав 4809,30 тис. грн., (темп росту збільшився на 263,82%). Питома вага цієї статті в 2009 році склала 31,64%.

По статті інші фінансові доходи ми бачимо тенденцію підвищення. В 2008 році вони склали 193,00 тис. грн., при питомій вазі 2,12%, а в 2009 році – 393,30 тис. грн., при питомій вазі 2,59%, що на 200,30 тис. грн. більше. Темп росту інших фінансових доходів збільшився на 103,78%.

Інші доходи в 2008 році склали 146,20 тис. грн., при питомій вазі у виручці від реалізації 1,61%. В 2009 році ця сума зменшилася на 67,00 тис. грн. і склала 79,20 тис. грн., питома вага також зменшилася на 1,09% і склала 0,52%.

По статті фінансові витрати спостерігається збільшення фінансових витрат на 1,30%, що може негативно відобразитися на результатах від операційної діяльності підприємства в майбутньому. Фінансові витрати в 2008 році були зафіксовані на рівні 308,60 тис. грн., а в 2009 році вони складали 312,60 тис. грн.

Інші витрати в 2008 році склали 306,80 тис. грн., питома вага 3,37%. В 2009 році ці витрати зменшилися на 276,20 тис. грн. і склали 30,60 тис. грн. (темп росту зменшився на 90,03%), питома вага при цьому зменшилася на 3,17% і склала 0,20%.

В 2009 році спостерігається також прибуток від звичної діяльності до оподаткування у розмірі 4938,60 тис. грн., що на 3892,90 тис. грн. більше ніж за 2008 рік. Темп росту прибутку від звичної діяльності збільшився на 372,28%.

Підсумковим фінансовим результатом діяльності ТОВ «Нива» в 2008 році став прибуток у розмірі 634,40 тис. грн. З таблиці 2.4 видно, що чистий прибуток підприємства в 2009 році в порівнянні з 2008 роком збільшився на 4115,50 тис. грн., і склав 4749,90 тис. грн. Питома вага чистого прибутку у виручці від реалізації продукції в 2009 році склала 31,25%.

По розділу «Елементи операційних витрат» спостерігається наступні тенденції:

Матеріальні витрати зросли на 3208,60 тис. грн., витрати на оплату праці в 2009 році (1343,40 тис. грн.) збільшилися в порівнянні з 2008 роком ( 1173,90 тис. грн.) на 169,50 тис. грн., відрахування на соціальні заходи виросли на 227,30 тис. грн., в 2009 році інші операційні витрати зменшилися на 40,90 тис. грн. Загалом операційні витрати збільшилися на 3488,20 тис. грн..

Рис. 2.5 Динаміка зміни прибутку ТОВ «Нива» за 2008 -2009 роки

З рисунка 2.5 видно, що в 2009 році в порівнянні з 2008 роком спостерігається збільшення по всім показникам результативності діяльності підприємства, внаслідок чого підприємство отримало 4749,90 тис. грн. чистого прибутку, що на 4 115,50 тис. грн. більше ніж за 2008 рік.

Після оцінки динаміки фінансових результатів необхідно провести аналіз їх структури. Але перед цим доцільно проаналізувати структуру доходів і витрат, понесених для отримання цих доходів, адже у ході їх порівняння й визначаються фінансові результати. Аналіз структури доходів і витрат і їх динаміки свідчать про доцільність здійснених витрат у порівнянні з отриманими доходами. Поряд з витратами аналізується також структура вирахувань з доходу (непрямі податки, знижки тощо).

Для оцінки структури доходів також використовуються дані Звіту про фінансові результати і складаються наступні аналітичні таблиці (2.5, 2.6 та 2.7).

Таблиця 2.5

Аналіз структури доходів ТОВ «Нива» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2006 | 2007 | Відхилення (+/-) |
| 2007 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 6583,40 | 94,69 | 11424,20 | 98,16 | 4840,80 | 3,46 |
| Інші операційні доходи |   | 0,00 | 5,90 | 0,04 | 5,90 | 0,04 |
| Інші фінансові доходи | 93,40 | 1,15 | 156,60 | 1,14 | 63,20 | - 0,01 |
| Інші доходи | 275,60 | 3,38 | 52,10 | 0,38 | - 223,50 | - 3,00 |
| Надзвичайні доходи |   | 0,00 |   | 0,00 |   |   |
| Разом | 8 150,70 | 100,00 | 13 757,00 | 100,00 | 5 606,30 | 0,00 |

Аналіз даних про доходи підприємства у 2007 році свідчить про їх позитивну динаміку порівняно з 2006 роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2007 році в порівнянні з 2006 роком збільшився на 4840,80 тис. грн. і склав 11424,20 тис. грн., на 63,20 тис. грн. збільшилися інші фінансові доходи. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (94,69 і 98,16%).

Таблиця 2.6

Аналіз структури доходів ТОВ «Нива» за 2007-2008 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2007 | 2008 | Відхилення (+/-) |
| 2008 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 11424,20 | 98,16 | 7575,90 | 94,52 | -3848,30 | -3,64 |
| Інші операційні доходи | 5,90 | 0,04 | 20,00 | 0,21 | 14,10 | 0,17 |
| Інші фінансові доходи | 156,60 | 1,14 | 193,00 | 2,03 | 36,40 | 0,89 |
| Інші доходи | 52,10 | 0,38 | 146,20 | 1,53 | 94,10 | 1,16 |
| Надзвичайні доходи |  | 0,00 | 80,20 | 0,84 | 80,20 | 0,84 |
| Разом | 13 757,00 | 100,00 | 9 530,30 | 100,00 | - 4 226,70 | 0,00 |

Аналіз даних про доходи підприємства у 2008 році свідчить про їх тенденцію зниження у порівняно з 2007 роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшився на 3848,30 тис. грн. і склав 7575,90 тис. грн., на 36,40 тис. грн. збільшилися інші фінансові доходи. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (98,16 і 94,52%).

Таблиця 2.7

Аналіз структури доходів ТОВ «Нива» за 2008-2009 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2008 | 2009 | Відхилення (+/-) |
| 2009 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 7575,90 | 94,52 | 12667,60 | 96,39 | 5091,70 | 1,87 |
| Інші операційні доходи | 20,00 | 0,21 | 2,40 | 0,02 | - 17,60 | - 0,19 |
| Інші фінансові доходи | 193,00 | 2,03 | 393,30 | 2,51 | 200,30 | 0,48 |
| Інші доходи | 146,20 | 1,53 | 79,20 | 0,51 | - 67,00 | - 1,03 |
| Надзвичайні доходи | 80,20 | 0,84 |  | 0,00 | - 80,20 | - 0,84 |
| Разом | 9 530,30 | 100,00 | 15 675,30 | 100,00 | 6 145,00 | 0,00 |

Аналіз даних про доходи підприємства у 2009 році свідчить про їх позитивну динаміку порівняно з 2008 роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2009 році в порівнянні з 2008 роком збільшився на 5091,70 тис. грн. і склав 12667,60 тис. грн., на 200,30 тис. грн. збільшилися інші фінансові доходи. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (94,52 і 96,39%).

Для оцінки структури витрат також використовуються дані Звіту про фінансові результати і складаються наступні аналітичні таблиці (2.8, 2.9 та 2.10).

Таблиця 2.8

Аналіз структури витрат і вирахувань ТОВ «Нива» за 2006-2007 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2006 | 2007 | Відхилення |
| 2007 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Податок на додану вартість | 1 198,30 | 15,82 | 2 108,20 | 21,88 | 909,90 | 6,07 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг | 5 167,70 | 68,20 | 6 531,40 | 67,80 | 1 363,70 | - 0,40 |
| Адміністративні витрати | 397,20 | 5,24 | 490,60 | 5,09 | 93,40 | - 0,15 |
| Витрати на збут | 110,40 | 1,46 | 13,60 | 0,14 | - 96,80 | - 1,32 |
| Інші операційні витрати | 446,30 | 5,89 | 202,00 | 2,10 | - 244,30 | - 3,79 |
| Фінансові витрати | 253,90 | 3,35 | 154,60 | 1,60 | - 99,30 | - 1,75 |
| Інші витрати | 3,10 | 0,04 | 132,90 | 1,38 | 129,80 | 1,34 |
| податок на прибуток |  | 0,00 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Надзвичайні витрати |  | 0,00 |  | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Разом | 7 576,90 | 100,00 | 9 633,30 | 100,00 | 2 056,40 | 0,00 |

За даними таблиці 2.8 на підприємстві відбулося зростання витрат і вирахувань на 2056,40 грн. Зокрема, така зміна зумовлена зростанням ПДВ на 909,90 тис. грн., собівартості реалізованої продукції на 1363,70 тис. грн., адміністративних витрат на 93,40 тис. грн., На 99,30 тис. грн. зменшилися фінансові витрати. Найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізації (68,20 і 67,80%).

Таблиця 2.9

Аналіз структури витрат і вирахувань ТОВ «Нива» за 2007-2008 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2007 | 2008 | Відхилення |
| 2008 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Податок на додану вартість | 2 108,20 | 21,88 | 1515 | 17,03 | - 593,20 | - 4,85 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг | 6 531,40 | 67,80 | 5 533,3 | 62,20 | - 998,10 | - 5,60 |
| Адміністративні витрати | 490,60 | 5,09 | 541,3 | 6,08 | 50,70 | 0,99 |
| Витрати на збут | 13,60 | 0,14 | 52,8 | 0,59 | 39,20 | 0,45 |
| Інші операційні витрати | 202,00 | 2,10 | 146,6 | 1,65 | - 55,40 | - 0,45 |
| Фінансові витрати | 154,60 | 1,60 | 308,6 | 3,47 | 154,00 | 1,86 |
| Інші витрати | 132,90 | 1,38 | 306,8 | 3,45 | 173,90 | 2,07 |
| податок на прибуток |  | 0,00 | 175 | 1,97 | 175,00 | 1,97 |
| Надзвичайні витрати |  | 0,00 | 316,5 | 3,56 | 316,50 | 3,56 |
| Разом | 9 633,30 | 100,00 | 8 895,9 | 100,00 | - 737,40 | 0,00 |

За даними таблиці 2.9 на підприємстві відбулося зменшення витрат і вирахувань на 737,40 тис. грн.. Зокрема, така зміна зумовлена зменшенням ПДВ на 593,20 тис. грн., собівартості реалізованої продукції на 998,10 тис. грн.. Адміністративні витрати збільшилися на 50,70 тис. грн., На 154,00 тис. грн. збільшилися фінансові витрати. Найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізації 67,80 і 62,20%).

Таблиця 2.10

Аналіз структури витрат і вирахувань ТОВ «Нива» за 2008-2009 рр.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2008 | 2009 | Відхилення |
| 2009 |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Податок на додану вартість | 1515 | 17,03 | 2 532,8 | 23,18 | 1 017,80 | 6,15 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг | 5 533,3 | 62,20 | 6 954,7 | 63,66 | 1 421,40 | 1,46 |
| Адміністративні витрати | 541,3 | 6,08 | 610,4 | 5,59 | 69,10 | - 0,50 |
| Витрати на збут | 52,8 | 0,59 | 205,3 | 1,88 | 152,50 | 1,29 |
| Інші операційні витрати | 146,6 | 1,65 | 90,4 | 0,83 | - 56,20 | - 0,82 |
| Фінансові витрати | 308,6 | 3,47 | 312,6 | 2,86 | 4,00 | - 0,61 |
| Інші витрати | 306,8 | 3,45 | 30,6 | 0,28 | - 276,20 | - 3,17 |
| податок на прибуток | 175 | 1,97 |  | 0,00 | - 175,00 | - 1,97 |
| Надзвичайні витрати | 316,5 | 3,56 | 188,7 | 1,73 | - 127,80 | - 1,83 |
| Разом | 8 895,9 | 100,00 | 10 925,5 | 100,00 | 2 029,60 | 0,00 |

За даними таблиці 2.10 на підприємстві відбулося зростання витрат і вирахувань на 2029,60 грн. Зокрема, така зміна зумовлена зростанням ПДВ на 1017,80 тис. грн., собівартості реалізованої продукції на 1421,40 тис. грн., адміністративних витрат на 69,10 тис. грн., На 56,20 тис. грн. зменшилися інші операційні витрати. Інші витрати та податок на прибуток також зменшилися на 276,20 і 175,00 відповідно. Найбільшу питому вагу серед витрат займає собівартість реалізації (62,20 і 63,66%).

**2.3 Аналіз капіталу та майна ТОВ «Нива»**

Для забезпечення господарської діяльності кожне підприємство повинне мати певне майно, яке належить йому на правах власності або розпорядження. Все майно, яке належить підприємству і відображене в його балансі називають активами.

Активи - це економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку.

Для забезпечення ефективної діяльності підприємства в майбутньому періоді процес формування його активів повинен носити цілеспрямований характер. Основною метою формування активів підприємства є виявлення і задоволення потреб в окремих їх видах для забезпечення операційного процесу, а також оптимізація їх складу для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

Таблиця 2.11

Аналіз динаміки та структури активів ТОВ «Нива» за 2007 рік.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| стаття активів | 01.01.07 | 31.12.07 | Відхилення |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Розділи активу баланса |
| Необоротні активи | 3565,10 | 42,79 | 5759,20 | 44,16 | 2194,10 | 1,36 |
| Оборотні активи | 4765,90 | 57,21 | 7283,80 | 55,84 | 2517,90 | -1,36 |
| Разом | 8331,00 | 100,00 | 13043,00 | 100,00 | 4712,00 | - |

З таблиці 2.11 видно, що за аналізований нами період зросла загальна вартість майна підприємства, на 4712,00 тис. грн. за підсумками 2007 року

У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 42,79% на 01.01.2007 рік і зростання до 44,16% на 31.12.07 рік, але все таки можна зробити висновок, що господарюючий суб'єкт має «важку» структуру активів (оскільки впродовж всього аналізованого періоду частка необоротних активів більше 40%). Це свідчить про значні накладні витрати і високу чутливість до зміни виручки.

Вартість оборотних активів на 31.12.2007 року зросла на 2517,90 тис. грн., при цьому зменшилась на 1,36% їх частка в загальній структурі активів.

Рис. 2.6 Динаміка балансових показників активів ТОВ «Нива» за 2007 рік

Таблиця 2.12

Аналіз динаміки та структури активів ТОВ «Нива» за 2008 рік.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| стаття активів | 01.01.08 | 31.12.08 | Відхилення |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Розділи активу баланса |
| Необоротні активи | 5759,20 | 44,16 | 9124,50 | 55,78 | 3365,30 | 11,62 |
| Оборотні активи | 7283,80 | 55,84 | 7234,20 | 44,22 | -49,60 | -11,62 |
| Разом | 13043,00 | 100,00 | 16358,70 | 100,00 | 3315,70 | - |

З таблиці 2.12 видно, що за аналізований нами період зросла загальна вартість майна підприємства, на 3315,70 тис. грн. за підсумками 2008 року.

У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 44,16% на початок 2008 року і зростання до 55,78% на кінець 2008 року.

Вартість оборотних активів зменшилась на 49,60 тис. грн. в кінці 2008 року, при цьому зменшилась на 11,62% їх частка в загальній структурі активів.

Рис. 2.7 Динаміка балансових показників активів ТОВ «Нива» за 2008 рік

Таблиця 2.13

Аналіз динаміки та структури активів ТОВ «Нива» за 2009 рік.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| стаття активів | 01.01.09 | 31.12.09 | Відхилення |
| сума, грн. | питома вага, % | сума, грн. | питома вага, % | абсолютне | питома вага, % |
| Розділи активу баланса |
| Необоротні активи | 9124,50 | 55,78 | 9285,50 | 47,36 | 161,00 | -8,41 |
| Оборотні активи | 7234,20 | 44,22 | 10318,80 | 52,64 | 3084,60 | 8,41 |
| Разом | 16358,70 | 100,00 | 19604,30 | 100,00 | 3245,60 | - |

З таблиці 2.13 видно, що за аналізований нами період зросла загальна вартість майна підприємства, на 3245,60 тис. грн. за підсумками 2009 року

У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 55,78% на початок 2009 року і зменшення до 47,36% на кінець 2009 року. Вартість необоротних активів збільшилась на 161,00 тис. грн..

Вартість оборотних активів збільшилась на 3084,60 тис. грн. в 2009 році, при цьому збільшилась на 8,41% їх частка в загальній структурі активів.

Рис. 2.9. Динаміка балансових показників активів ТОВ «Нива» за 2009 рік

Аналіз фінансового стану ТОВ «Нива» почнемо з вивчення бухгалтерського балансу, його структури, складу і динаміки.

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від раціональності вкладення фінансових ресурсів в активи. Від того, які засоби (власні або позикові) вкладені в необоротні і оборотні активи, скільки їх знаходиться у сфері виробництва і у сфері обігу, в грошовій або матеріальній формах, наскільки оптимальне їх співвідношення, багато від чого залежать результати виробничої і фінансової діяльності, а значить і фінансове полягання підприємства.

Фінансовий стан підприємства і його стабільність залежить від того, яке майно знаходиться у розпорядженні підприємства, в які активи вкладено капітал, і який дохід вони йому приносять.

Розділи активу балансу будуються в порядку зростання ліквідності:

1. Необоротні активи.

2. Оборотні активи (мобільні засоби).

Аналіз структури активу балансу підприємства наводяться в таблицях 2.14-2.29.

Таблиця 2.14

Аналіз структури та динаміки необоротних активів ТОВ «Нива» за 2007 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.07 | 31.12.08 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| тис. грн | пит. вага % | тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Основні засоби: |
| залишкова вартість | 3527,10 | 98,93 | 5716,90 | 99,27 | 2189,80 | 0,33 | 162,08 |
| первісна вартість | 4810,60 | 134,94 | 7406,00 | 128,59 | 2595,40 | -6,34 | 153,95 |
| знос | 1283,50 | 36,00 | 1689,00 | 29,33 | 405,50 | -6,67 | 131,59 |
| Інші необоротні активи | 38,00 | 1,07 | 42,30 | 0,73 | 4,30 | -0,33 | 111,32 |
| Всього | 3565,10 | 100,00 | 5759,20 | 100,00 | 2194,10 | 0,00 | 161,54 |

З приведеної вище таблиці видно, що залишкова вартість основних засобів збільшилася на 2189,80 тис. грн. або на 62,08% на протязі 2007 року, займає найбільшу питому вагу в структурі необоротних активів 98,93% на початок 2007 року і 99,27% на кінець 2007 року. Первісна вартість основних засобів на кінець 2007 році склала 7406,00 тис. грн., що на 2595,40 тис. грн. більше, ніж на початок, її питому вагу в структурі необоротних активів зменшилася на 6,34%, темп росту склав 153,95%. Також збільшився знос основних засобів на 405,50 тис. грн. і на кінець 2007 року склав 1689,00 тис. грн., його темп росту склав 131,59%. Такий ріст зносу негативно відобразилося на залишковій вартості основних засобів.

Інші необоротні активи на кінець 2007 року році збільшилися на 4,30 тис. грн., темп росту склав 111,32%.

Всього необоротні активи збільшилися на 2194,10 тис. грн., їх темп росту склав 161,54%.

Таблиця 2.15

Аналіз структури та динаміки необоротних активів ТОВ «Нива» за 2008 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.08 | 31.12.08 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| тис. грн | пит. вага % | тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Основні засоби: |
| залишкова вартість | 5716,90 | 99,27 | 9076,60 | 99,48 | 3359,70 | 0,21 | 158,77 |
| первісна вартість | 7406 | 128,59 | 11221,10 | 122,98 | 3815,10 | -5,62 | 151,51 |
| знос | 1689 | 29,33 | 2144,50 | 23,50 | 455,50 | -5,82 | 126,97 |
| Інші необоротні активи | 42,30 | 0,73 | 47,90 | 0,52 | 5,60 | -0,21 | 113,24 |
| Всього | 5759,20 | 100,00 | 9124,50 | 100,00 | 3365,30 | 0,00 | 158,43 |

З приведеної вище таблиці видно, що залишкова вартість основних засобів збільшилася на 3359,70 тис. грн. або на 58,77% на протязі 2008 року і склала 9076,60 тис. грн., займає найбільшу питому вагу в структурі необоротних активів 99,27% на початок 2008 року і 99,48% на кінець 2008 року. Первісна вартість основних засобів на кінець 2008 року склала 11221,10 тис. грн., що на 3815,10 тис. грн. більше, на початок, її питому вагу в структурі необоротних активів зменшилася на 5,62%, темп росту склав 151,51%. Також збільшився знос основних засобів на 455,50 тис. грн. і на кінець 2008 року склав 2144,50 тис. грн., його темп росту склав 126,97%. Такий ріст зносу негативно відобразилося на залишковій вартості основних засобів.

Інші необоротні активи на кінець 2008 року збільшилися на 5,60 тис. грн., темп росту склав 113,24%.

Всього необоротні активи збільшилися на 3365,30 тис. грн., їх темп росту склав 158,43%.

Таблиця 2.16

Аналіз структури та динаміки необоротних активів ТОВ «Нива» за 2009 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.09 | 31.12.09 | Відхилення (+/-) | Темп росту % |
| тис. грн | пит. вага % | тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Основні засоби: |
| залишкова вартість | 9076,60 | 99,48 | 9229,80 | 99,40 | 153,20 | -0,07 | 101,69 |
| первісна вартість | 11221,10 | 122,98 | 11753,20 | 126,58 | 532,10 | 3,60 | 104,74 |
| знос | 2144,50 | 23,50 | 2523,40 | 27,18 | 378,90 | 3,67 | 117,67 |
| Інші необоротні активи | 47,90 | 0,52 | 55,7 | 0,60 | 7,80 | 0,07 | 116,28 |
| Разом | 9124,50 | 100,00 | 9285,50 | 100,00 | 161,00 | 0,00 | 101,76 |

З приведеної вище таблиці видно, що залишкова вартість основних засобів збільшилася на 153,20 тис. грн. або на 1,69% на протязі 2009 року і склала 9229,80 тис. грн., займає найбільшу питому вагу в структурі необоротних активів 99,48% на початок 2009 року і 99,40% на кінець. Первісна вартість основних засобів на кінець 2009 року склала 11753,20 тис. грн., що на 532,10 тис. грн. більше, ніж на початок 2009 року., її питому вагу в структурі необоротних активів збільшилася на 3,60%, темп росту склав 104,74%. Також збільшився знос основних засобів на 378,90 тис. грн. і на кінець 2009 року склав 2523,40 тис. грн., його темп росту склав 117,67%. Такий ріст зносу негативно відобразилося на залишковій вартості основних засобів.

Інші необоротні активи на кінець 2009 року збільшилися на 7,80 тис. грн., темп росту склав 116,28%.

Всього необоротні активи збільшилися на 161,00 тис. грн., їх темп росту склав 101,76%.

Таблиця 2.17

Аналіз структури та динаміки оборотних активів ТОВ «Нива» за 2007 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.07 | 31.12.07 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис.грн | пит. вага % | Тис.грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Виробничі запаси | 949,30 | 19,92 | 1736,20 | 23,84 | 786,90 | 3,92 | 182,89 |
| Поточні біологічні активи | 892,90 | 18,74 | 542,20 | 7,44 | -350,70 | -11,29 | 60,72 |
| Незавершене виробництво | 1624,90 | 34,09 | 1869,70 | 25,67 | 244,80 | -8,43 | 115,07 |
| Готова продукція | 1126,00 | 23,63 | 1100,90 | 15,11 | -25,10 | -8,51 | 97,77 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | – | – | 2,40 | 0,03 | 2,40 | 0,03 |  |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: |
| з бюджетом | 6,60 | 0,14 | 11,00 | 0,15 | 4,40 | 0,01 | 166,67 |
| з нарахованих доходів | 7,40 | 0,16 | – | – | -7,40 | -0,16 |  |
| із внутрішніх розрахунків | 16,60 | 0,35 | 119,30 | 1,64 | 102,70 | 1,29 | 718,67 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: |
| в національній валюті | 102,40 | 2,15 | 1902,10 | 26,11 | 1799,70 | 23,97 | 1857,52 |
| Всього | 4765,90 | 100,00 | 7283,80 | 100,00 | 2517,90 |  | 152,83 |

З таблиці 2.17 ми спостерігаємо збільшення по таких статтях оборотних активів як: виробничі запаси на 786,90 тис. грн. або на 82,89%, незавершене виробництво на 244,80 тис. грн., дебіторська заборгованість з бюджетом на 01.01.2007р. склала 6,60 тис. грн., а на 31.12.2007р. – 11,00 тис. грн., грошові кошти в національній валюті збільшилися на 1799,70 тис. грн. і склали 1902,10 тис. грн. на 31.12.2007р.

Також по деяких статтях оборотних активів ми можемо спостерігати зміни у бік зменшення. Таким чином, можна відзначити, що поточні біологічні активи на 31.12.2007р в зрівнянні с 01.01.2007р зменшилися на 350,70 тис. грн., темп росту зменшився на 39,28 %., темп росту готової продукції знизився на 2,23% або на 25,10 тис. грн.

Таблиця 2.18

Аналіз структури та динаміки оборотних активів ТОВ «Нива» за 2008 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.08 | 31.12.08 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис.грн | пит. вага % | Тис.грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Виробничі запаси | 1736,20 | 23,84 | 720,8 | 9,96 | -1015,40 | -13,87 | 41,52 |
| Поточні біологічні активи | 542,20 | 7,44 | 512,5 | 7,08 | -29,70 | -0,36 | 94,52 |
| Незавершене виробництво | 1869,70 | 25,67 | 1578,8 | 21,82 | -290,90 | -3,85 | 84,44 |
| Готова продукція | 1100,90 | 15,11 | 2892 | 39,98 | 1791,10 | 24,86 | 262,69 |
| Товари | – | – | 72,2 | 1,00 | 72,20 | 1,00 |   |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | 2,40 | 0,03 | – | – | -2,40 | -0,03 | 0,00 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: |
| з бюджетом | 11,00 | 0,15 | 67,3 | 0,93 | 56,30 | 0,78 | 611,82 |
| із внутрішніх розрахунків | 119,30 | 1,64 | 276,6 | 3,82 | 157,30 | 2,19 | 231,85 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | – | – | 482,8 | 6,67 | 482,80 | 6,67 |   |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: |
| в національній валюті | 1902,10 | 26,11 | 631,3 | 8,73 | -1270,80 | -17,39 | 33,19 |
| Всього | 7283,80 | 100,00 | 7234,2 | 100,00 | -49,60 |   | 99,32 |

З таблиці 2.18 ми спостерігаємо збільшення по таких статтях оборотних активів як: готова продукція на 1791,10 тис. грн., або на 162,69%, дебіторська заборгованість з бюджетом на 31.12.2008р. склала 67,3 тис. грн., що на 56,30 тис. грн. більше ніж на 01.01.2008р. (11,00).

Також по деяких статтях оборотних активів ми можемо спостерігати зміни у бік зменшення. Таким чином, можна відзначити, що виробничі запаси на 31.12.2008р. склали 720,8 тис. грн., що на 1015,40 на 31.12.2008р. склала 67,3 тис. грн. менше ніж на 01.01.2008р., темп росту зменшився на 58,48% ., незавершене виробництво знизилося на 15,56% або на 290,90 тис. грн.

Також важливим моментом являється зменшення грошових коштів в національній валюті. На 31.12.2008р. вони склали 631,3 тис. грн., що на 1270,80 тис. грн. менше ніж на 01.01.2008р.

Таблиця 2.19

Аналіз структури та динаміки оборотних активів ТОВ «Нива» за 2009 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.09 | 31.12.09 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис.грн | пит. вага % | Тис.грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Виробничі запаси | 720,8 | 9,96 | 1425,3 | 13,81 | 704,50 | 3,85 | 197,74 |
| Поточні біологічні активи | 512,5 | 7,08 | 707,3 | 6,85 | 194,80 | -0,23 | 138,01 |
| Незавершене виробництво | 1578,8 | 21,82 | 2621 | 25,40 | 1042,20 | 3,58 | 166,01 |
| Готова продукція | 2892 | 39,98 | 2802,1 | 27,16 | -89,90 | -12,82 | 96,89 |
| Товари | 72,2 | 1,00 | 232,7 | 2,26 | 160,50 | 1,26 | 322,30 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: |
| з бюджетом | 67,3 | 0,93 |  |  | -67,30 | -0,93 | 0,00 |
| за виданими авансами | – | – | 3,7 | 0,04 | 3,70 | 0,04 |  |
| із внутрішніх розрахунків | 276,6 | 3,82 | – | – | -276,60 | -3,82 | 0,00 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 482,8 | 6,67 | 911,4 | 8,83 | 428,60 | 2,16 | 188,77 |
| Грошові кошти та їх еквіваленти: |
| в національній валюті | 631,3 | 8,73 | 1615,3 | 15,65 | 984,00 | 6,93 | 255,87 |
| Всього | 7234,2 | 100,00 | 10318,8 | 100,00 | 3084,60 |  | 142,64 |

З таблиці 2.19 ми спостерігаємо збільшення по таких статтях оборотних активів як: виробничі запаси на 704,50 тис. грн. або на 97,74%, поточні біологічні активи збільшилися на 194, 80 тис. грн., або на 38,01%. Незавершене виробництво на 31.12.2009р. склало 2621 тис. грн., що на 1024,20 тис. грн. більше ніж на 01.01.2009р. Також можна спостерігати збільшення товарів на 31.12.2009р. на 160,50 тис. грн. Грошові кошти в національній валюті збільшилися на 984,00 тис. грн. і склали 1615,3 тис. грн. на 31.12.2009р.

Також по деяких статтях оборотних активів ми можемо спостерігати зміни у бік зменшення. Таким чином, можна відзначити, що готова продукція на 31.12.2009р. склала 2802,1 тис. грн., що на 89,90 тис. грн. менше ніж на 01.01.2009., темп росту зменшився на 3,11.

Капітал — це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку. Функціонування капіталу підприємства у процесі його використання характеризується процесом його постійного кругообороту.

Крім того, слід мати на увазі, що якщо ціни на фінансові ресурси є невисокими, а підприємство зможе забезпечити більш високу віддачу на вкладений капітал, ніж платить за кредитні ресурси, то, залучаючи позиковий капітал, воно зможе підвищити рентабельність власного капіталу. Отже, фінансовий стан підприємства залежить, у першу чергу, від оптимальності співвідношень між власним та позиковим капіталом.

Таблиця 2.20

Аналіз структури та динаміки власного капіталу ТОВ «Нива» за 2007рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.07 | 31.12.07 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит. вага % | Тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Статутний капітал | 7,40 | 0,12 | 7,40 | 0,07 | 0,00 | -0,05 | 100,00 |
| Додатковий вкладений капітал | 5084,60 | 83,00 | 6782,20 | 60,38 | 1697,60 | -22,62 | 133,39 |
| Продовження таблиці 2.20 |
| Резервний капітал | 460,20 | 7,51 | 328,90 | 2,93 | -131,30 | -4,58 | 71,47 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 573,80 | 9,37 | 4113,70 | 36,62 | 3539,90 | 27,26 | 716,92 |
| Всього | 6126,00 | 100,00 | 11232,20 | 100,00 | 5106,20 |  | 183,35 |

Згідно результатів які приведені в таблиці 2.20 аналізу власного капіталу можна зробити висновок, що протягом даного періоду значно збільшився нерозподілений прибуток на 616,92% або на 3539,90 тис. грн. Також ми спостерігаємо збільшення додатково вкладеного капіталу на 33,39% або на 1697,60 тис. грн. і на кінець 2007 року він складав 6782,20 тис. грн. Додатковий капітал займає найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу і складає на 01.01.2007р. – 83,00% і на 31.12.2007р. – 60,38%.

Статутний капітал в структурі власного капіталу складає 0,12% і залишається незмінним впродовж 2007 року. Резервний капітал на 01.01.2007р. склав 460,20 тис. грн. при питомій вазі 7,51%, на 31.12.2007р. ми спостерігаємо незначне зменшення суми резервного капіталу на 131,30 тис. грн. (328,90) і займає 2,93% в структурі власного капіталу.

Таблиця 2.21

Аналіз структури та динаміки власного капіталу ТОВ «Нива» за 2008 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.08 | 31.12.08 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит. вага % | Тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Статутний капітал | 7,40 | 0,07 | 7,40 | 0,05 | 0,00 | -0,01 | 100,00 |
| Додатковий вкладений капітал | 6782,20 | 60,38 | 7584,80 | 56,28 | 802,60 | -4,11 | 111,83 |
| Резервний капітал | 328,90 | 2,93 | 5251,30 | 38,96 | 4922,40 | 36,03 | 1596,63 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 4113,70 | 36,62 | 634,40 | 4,71 | -3479,30 | -31,92 | 15,42 |
| Всього | 11232,20 | 100,00 | 13477,90 | 100,00 | 2245,70 |  | 119,99 |

Дані, приведені в таблиці 2.21 показують, що частка статутного капіталу не змінилася і склала 7,40 тис. грн.

Протягом даного періоду значно зменшився нерозподілений прибуток на 84,58% або на 3479,30 тис. грн. Також ми спостерігаємо збільшення додатково вкладеного капіталу на 11,83% або на 802,60 тис. грн. і на кінець 2008 року він складав 7584,80 тис. грн. Додатковий капітал займає найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу і складає на 01.01.2008р. – 60,38% і на 31.12.2008р. – 56,28%.

Резервний капітал на 01.01.2008р. склав 328,90 тис. грн. при питомій вазі 2,93%, на 31.12.2008р. ми спостерігаємо значне збільшення суми резервного капіталу на 4922,40 тис. грн. (5251,30) і займає 38,96% в структурі власного капіталу.

Таблиця 2.22

Аналіз структури та динаміки власного капіталу ТОВ «Нива» за 2009 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.09 | 31.12.09 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит. вага % | Тис. грн | пит. вага % | абсолютне | в структурі % |
| Статутний капітал | 7,40 | 0,05 | 7,40 | 0,04 | 0,00 | -0,01 | 100,00 |
| Додатковий вкладений капітал | 7584,80 | 56,28 | 7584,80 | 41,59 | 0,00 | -14,68 | 100,00 |
| Резервний капітал | 5251,30 | 38,96 | 5894,10 | 32,32 | 642,80 | -6,64 | 112,24 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 634,40 | 4,71 | 4749,90 | 26,05 | 4115,50 | 21,34 | 748,72 |
| Всього | 13477,90 | 100,00 | 18236,20 | 100,00 | 4758,30 |  | 135,30 |

Згідно результатів які приведені в таблиці 2.22 аналізу власного капіталу можна зробити висновок, що протягом даного періоду значно збільшився нерозподілений прибуток на 648,72% або на 4115,50 тис. грн. На 31.12.2009р. нерозподілений прибуток склав 4749,90 тис. грн.

Що стосується додатково вкладеного капіталу, то його сума на протязі даного періоду залишається незмінною, і склала 7584,80 тис. грн. Додатковий капітал займає найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу і складає на 01.01.2009р. – 56,28% і на 31.12.2009р. – 41,59%.

Статутний капітал в структурі власного капіталу на 31.12.2009р. складає 0,04% і залишається незмінним впродовж 2009 року. Резервний капітал на 01.01.2009р. склав 5251,30 тис. грн. при питомій вазі 38,96%, на 31.12.2007р. ми спостерігаємо незначне збільшення суми резервного капіталу на 642,80 тис. грн. (5894,10) і займає 32,32% в структурі власного капіталу.

Також на фінансовий стан підприємства впливає склад і структура позикових засобів, тобто довгострокових, середньострокових і короткострокових фінансових зобов'язань.

Таблиця 2.23

Аналіз структури та динаміки позикового капіталу ТОВ «Нива» за 2007 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.07 | 31.12.07 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит.вага % | Тис. грн | пит.вага % | абсолютне | в структурі % |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | – | – | 251,50 | 13,89 | 251,50 | 13,89 | – |
| Поточні зобов’язання за розрахунками: |
| з оплати праці | – | – | 0,40 | 0,02 | 0,40 | 0,02 | – |
| з учасниками | 1428,10 | 99,17 | 1548,30 | 85,50 | 120,20 | -13,67 | 108,42 |
| із внутрішніх розрахунків | 11,90 | 0,83 | – | – | -11,90 | -0,83 | – |
| Інші поточні зобов’язання | – | – | 10,60 | 0,59 | 10,60 | 0,59 | – |
| Усього | 1440,00 | 100,00 | 1810,80 | 100,00 | 370,80 | – | 125,75 |

Провівши аналіз позикового капіталу за 2007 р. ми можемо стверджувати, що підприємство за даний період не користується кредитами банку. На кінець 2007 р. ми спостерігаємо наявність кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги в розмірі 251,50 тис. грн. На кінець 2007 р. зобов'язання підприємства на 86,11% складалися з поточних, що є негативним фактом, що свідчить про нераціональну структуру балансу і про високий ризик втрати фінансової стійкості. Всього позиковий капітал збільшився на 370,80 тис. грн. на 31.12.2007 р. (1810,80 тис. грн.) в порівнянні з початком 2007 р. (1440,00 тис. грн.). Темп зростання позикового капіталу на кінець аналізованого періоду склав 125,75%.

Таблиця 2.24

Аналіз структури та динаміки позикового капіталу ТОВ «Нива» за 2008 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.08 | 31.12.08 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит.вага % | Тис. грн | пит.вага % | абсолютне | в структурі % |
| Короткострокові кредити банків | – | – | 400,00 | 96,57 | 400,00 | 96,57 | – |
| Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 251,50 | 13,89 | – | – | -251,50 | -13,89 | – |
| Поточні зобов’язання за розрахунками: |
| з оплати праці | 0,40 | 0,02 | – | – | -0,40 | -0,02 | – |
| з учасниками | 1548,30 | 85,50 | – | – | -1548,30 | -85,50 | – |
| Інші поточні зобов’язання | 10,60 | 0,59 | 14,2 | 3,43 | 3,60 | 2,84 | 133,96 |
| Усього | 1810,80 | 100,00 | 414,2 | 100,00 | -1396,60 | – | – |

За даними таблиці 2.24 видно, що на кінець 2008 року з’являються короткострокові кредити банку в розмірі 400,00 тис. грн. Залучення позикових засобів в оборот підприємства - явище нормальне. Це сприяє тимчасовому поліпшенню фінансового полягання за умови, що вони не заморожуються на тривалий термін в обороті і вчасно повертаються. Інакше може виникнути прострочена кредиторська заборгованість, що зрештою приводить до виплати штрафів і погіршення фінансового полягання підприємства.

Також на кінець 2008 року ми спостерігаємо відсутність поточних зобов’язань.

Загалом за 2008 р. сума позикових коштів зменшилася на 1396,60 тис. грн. або на 77,13%.

Таблиця 2.25

Аналіз структури та динаміки позикового капіталу ТОВ «Нива» за 2009 рік.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.09 | 31.12.09 | Відхилення (+/-) | ТЗ % |
| Тис. грн | пит.вага % | Тис. грн | пит.вага % | абсолютне | в структурі % |
| Короткострокові кредити банків | 400,00 | 96,57 | – | – | -400,00 | -96,57 | – |
| Поточні зобов’язання за розрахунками: |
| із внутрішніх розрахунків | – | – | 18,10 | 100,00 | 18,10 | 100,00 | – |
| Інші поточні зобов’язання | 14,20 | 3,43 | – | – | -14,20 | -3,43 | – |
| Усього | 414,20 | 100,00 | 18,10 | 100,00 | -396,10 | – | 4,37 |

За даними таблиці 2.25 видно, що на кінець 2009 року підприємство не використовує короткострокові кредити банку.

На кінець 2009р. ми спостерігаємо наявність поточних зобов’язань із внутрішніх розрахунків в розмірі 18,10 тис. грн.

Всього позиковий капітал зменшився на 396,10 тис. грн. на 31.12.2009 р. (18,10 тис. грн.) в порівнянні з початком 2009 р. (414,20 тис. грн.). Темп зростання позикового капіталу на кінець аналізованого періоду склав 4,37%.

Динаміку показників пасиву балансу характеризують данні таблиці 2.26.

Таблиця 2.26

Динаміка балансових показників пасиву ТОВ «Нива»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | 01.01.07 | 31.12.07 | 31.12.08 | 31.12.09 |
| Власний капітал | 6126,00 | 11232,20 | 13477,90 | 18236,20 |
| Позиковий капітал | 1440,00 | 1810,80 | 414,2 | 18,10 |
| Пасив | 8331 | 13043 | 16358,7 | 19604,3 |

По даним таблиці 2,26 видно, що підприємство практично не використовує у своїй діяльності позикових коштів, що являється гарантом фінансової стійкості підприємства.

Проаналізувавши склад, структуру майна підприємства і джерел його освіти, можна зробити висновок, що для вивчення цього питання слід застосовувати модель економічного аналізу, який передбачає такі операції:

• вивчення причин зміни структури майна і джерел його придбання, і, перш за все тих, що негативно відображаються на фінансовому поляганні підприємства;

• порівняння даних на кінець звітного періоду з даними на його початок і визначення причини зміни;

• визначення питомих складових і джерел придбання майна до його загальної вартості на початок і кінець звітного періоду;

• повідомлення керівництву підприємства інформації, яка сприятиме ухваленню управлінських рішень, направлених на усунення причин, які негативно впливають на фінансове полягання підприємства.

**2.4 Дослідження відносних показників ефективності діяльності ТОВ «Нива»**

Результати діяльності характеризуються не лише абсолютними показниками прибутку або збитку. Суб'єкти господарювання, які зацікавлені у віддачі від використаних ресурсів і вкладеного капіталу, аналізують співвідношення отриманого ефекту з понесеними витратами (використаними ресурсами). Для цього обчислюються відносні показники ефективності: рентабельність (яка іноді ототожнюється з прибутковістю і доходністю) та окупність (покриття). Дослідження показників рентабельності дає змогу комплексно оцінити ефективність господарської діяльності підприємства, проводити просторово-часові зіставлення.

Рентабельність (від нім. rentabel - доходний) - це відносний показник, який відображає відношення отриманого ефекту (прибутку) до понесених витрат. Рентабельним є такий стан діяльності, коли протягом певного періоду отримані доходи перевищують витрати, створюється і накопичується прибуток. Протилежним станом є збитковість, коли доходи не компенсують понесені витрати. Показники рентабельності відображають економічну ефективність діяльності. Вони адекватніше, ніж прибуток, відображають результати діяльності підприємства; враховуються при розробці інвестиційної, цінової політики тощо.

Показники економічної ефективності (рентабельності) залежно від обраної бази для зіставлення поділяються на три групи: витратні, ресурсні, доходні.

Витратні показники рентабельностіхарактеризують суму прибутку, яку забезпечують понесені витрати (виробничі, комерційні, інвестиційні тощо) у процесі діяльності. Загальна формула витратних показників рентабельності має наступний вигляд:



де РВ - витратний показник рентабельності, %;

П - прибуток, грн.;

В - витрати, грн.

Ресурсні показники рентабельності розраховуються, якщо необхідно визначити доходність ресурсів або капіталу підприємства. Вони визначаються як відношення прибутку (валового, загального або чистого) до вартості активів (капіталу) або їх складових:



де РР - ресурсний показник рентабельності, %;

А - вартість активів підприємства, грн.;

*К- к*апітал підприємства, грн.

Доходні показники рентабельності (рентабельність продаж) розраховуються як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) (операційного прибутку, чистого прибутку) до чистого доходу підприємства:



де *Р*Д- доходний показник рентабельності, %;

*Дох* - дохід, грн.

Відповідно до обраного чисельника (виду прибутку) розрізняють такі показники:

1. валова рентабельність продаж (валова маржа);
2. операційна рентабельність продаж (операційна маржа);
3. чиста рентабельність продаж (чиста маржа).

Показники рентабельності продаж характеризують ефективність комерційної діяльності та відображають суму прибутку (валового, операційного, чистого), що отримує підприємство з кожної гривні продажу. Рентабельність продажу розраховується в цілому по підприємству, за окремими видами продукції, за його структурними підрозділами, окремими напрямами діяльності.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Розглянемо на прикладі розрахунок деяких показників рентабельності в аналітичних таблицях 2.27 – 2.28.

Таблиця 2.27

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «Нива» за 2007 – 2008 роки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2007 рік | 2008 рік | Відхилення |
| Рентабельність продукції | 74,91 | 36,91 | -38,00 |
| Рентабельність операційної діяльності | 57,93 | 21,07 | -36,86 |
| Рентабельність звичайної діяльності | 54,67 | 12,64 | -42,03 |
| Коефіцієнт покриття виробничих витрат | 1,75 | 1,37 | -0,38 |
| Коефіцієнт окупності виробничих витрат | 0,57 | 0,73 | 0,16 |
| Валова рентабельність продажу продукції | 42,83 | 26,96 | -15,87 |
| Чиста рентабельність продажу продукції | 36,01 | 8,37 | -27,63 |
| Рентабельність доходу від операційної діяльності | 36,68 | 17,40 | -19,28 |
| Рентабельність підприємства | 38,49 | 4,32 | -34,18 |
| Рентабельність власного капіталу | 47,40 | 8,46 | -38,93 |
| Рентабельність залученого капіталу | 204,88 | 44,58 | -160,30 |
| Рентабельність необоротних активів | 88,24 | 14,05 | -74,18 |
| Рентабельність оборотних активів | 68,28 | 14,41 | -53,87 |
| Коефіцієнт покриття активів | 106,90 | 51,53 | -55,36 |
| Коефіцієнт окупності активів | 0,94 | 1,94 | 1,01 |
| Коефіцієнт покриття власного капіталу | 1,32 | 0,61 | -0,70 |
| Коефіцієнт окупності власного капіталу | 0,76 | 1,63 | 0,87 |

За даними таблиці 2.27 рівень показників ефективності діяльності є різним. Зокрема, відбулося погіршення майже всіх.

Значно скоротилися показники рентабельності звичайної діяльності (42,03 пункти), продажу продукції (27,63 пункти), підприємства (34,18 пункти), власного та залученого капіталу (38,93 та 160,30 пункти). Тобто підприємство менше отримує прибутку на 1 гри. доходу (активів, капіталу).

Зниження показників рентабельності свідчить про наявні резерви у використанні основних засобів, запасів, трудових ресурсів у господарській діяльності підприємства, тобто факторів інтенсифікації виробництва та діяльності в цілому.

Валова рентабельність продажу продукції в 2007 році склала 42,83%. В 2008 році спостерігається значне зниження цього коефіцієнта на 15,87%, і за підсумками цього періоду він склав 26,96%. Це свідчить про зниження ефективності виробничої діяльності підприємства, а також про зниження ефективності політики ціноутворення.

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності в 2007 році був зафіксований на відмітці 57,93%. А в 2008 році рентабельність операційної діяльності зменшилася на 36,86% і склала 21,07%. В зв’язку з цим спостерігається зниження рентабельності доходу від операційної діяльності на 19,28%.

Рентабельність необоротних та оборотних активів за даний період також знизилася на 74,18% та 53,87% відповідно. В 2008 році рентабельність необоротних активів склала 14,05%, а оборотних активів - 14,41%

Таблиця 2.28

Розрахунок показників рентабельності ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 роки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | 2008 рік | 2009 рік | Відхилення |
| Рентабельність продукції | 36,91 | 82,14 | 45,23 |
| Рентабельність операційної діяльності | 21,07 | 61,18 | 40,11 |
| Рентабельність звичайної діяльності | 12,64 | 60,20 | 47,56 |
| Коефіцієнт покриття виробничих витрат | 1,37 | 1,82 | 0,45 |
| Коефіцієнт окупності виробничих витрат | 0,73 | 0,55 | -0,18 |
| Валова рентабельність продажу продукції | 26,96 | 45,10 | 18,14 |
| Чиста рентабельність продажу продукції | 8,37 | 37,50 | 29,12 |
| Рентабельність доходу від операційної діяльності | 17,40 | 37,96 | 20,56 |
| Рентабельність підприємства | 4,32 | 26,42 | 22,10 |
| Рентабельність власного капіталу | 8,46 | 31,14 | 22,68 |
| Рентабельність залученого капіталу | 44,58 | 232,46 | 187,89 |
| Рентабельність необоротних активів | 14,05 | 53,65 | 39,60 |
| Рентабельність оборотних активів | 14,41 | 56,27 | 41,87 |
| Коефіцієнт покриття активів | 51,53 | 70,45 | 18,91 |
| Коефіцієнт окупності активів | 1,94 | 1,42 | -0,52 |
| Коефіцієнт покриття власного капіталу | 0,61 | 0,80 | 0,19 |
| Коефіцієнт окупності власного капіталу | 1,63 | 1,25 | -0,38 |

За даними таблиці 2.28 рівень показників ефективності діяльності є різним. Зокрема, відбулося поліпшення майже всіх.

Проаналізувавши загальну картину змін то можна говорити що підприємство отримує більше прибутку на 1 грн. доходу.

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності в 2008 році був зафіксований на відмітці 21,07%. А в 2009 році рентабельність операційної діяльності збільшилася на 40,11% і склала 61,18%. В зв’язку з цим спостерігається збільшення коефіцієнта рентабельності доходу від операційної діяльності на 20,56%.

Рентабельність звичайної діяльності також збільшилася. В 2008 році вона складала 12,64%, а в 2009 році – 60,20%, збільшення склало 47,56%.

Валова рентабельність продажу продукції в 2008 році склала 26,96%. А в 2009 році спостерігається збільшення цього коефіцієнта на 18,14%, і за підсумками цього періоду він склав 45,10%. Це свідчить про збільшення ефективності виробничої діяльності підприємства.

Загалом коефіцієнт рентабельності підприємства в 2009 році збільшився на 22,10% і склав 26,42%.

Також зросла рентабельність власного та залученого капіталу. В 2008 році рентабельність власного капіталу склала 8,46%, а в 2009 році збільшилася на 22,86% і склала 31,14%. Що стосується залученого капіталу, то коефіцієнт рентабельності зріс на 187,89%

Рентабельність необоротних та оборотних активів за даний період також збільшилася на 39,60% та 41,87% відповідно. В 2009 році рентабельність необоротних активів склала 53,65%, а оборотних активів 56,27%.

Наступним кроком оцінки фінансового стану підприємства є аналіз ділової активності.

Оцінити наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси (засоби) дозволяє аналіз ділової активності, оскільки саме цей показник зумовлює платоспроможність, фінансову стійкість і стабільність діяльності підприємства.

Для розрахунку показників ділової активності використовуються середньорічні показники форми № 1 фінансової звітності «Баланс». Динаміка показників оцінюється шляхом обчислення різниці показників різних аналізованих періодів. Позитивна динаміка всіх показників ділової активності - збільшення показника в порівнянні з базовим періодом.

Розрахунки показників ділової активності ТОВ «Нива» представлені в таблицях 2.29 – 2.30.

Таблиця 2.29

Аналіз ділової активності ТОВ «Нива» за 2007 – 2008 роки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2007 рік | 2008 рік | Відхилення |
| Коефіцієнт оборотності активів | 1,07 | 0,52 | -0,55 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів | 1,90 | 1,04 | -0,85 |
| Триваліст обороту оборотних активів | 192 | 349 | 157 |
| Коефіцієнт оборотності запасів | 2,32 | 1,37 | -0,95 |
| Тривалість обороту запасів | 157 | 265 | 108 |
| Коефіцієнт оборотності виробничих запасів | 8,51 | 6,17 | -2,34 |
| Тривалість обороту виробничих запасів | 42 | 59 | 17 |
| Коефіцієнт обороту незавершеного виробництва | 6,54 | 4,39 | -2,14 |
| Тривалість обороту незавершеного виробництва  | 55 | 83 | 28 |
| Коефіцієнт обороту готової продукції | 10,26 | 3,79 | -6,47 |
| Тривалість обороту готової продукції | 35 | 96 | 61 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 111,18 | 15,75 | -95,43 |
| Тривалість обороту дебіторської заборгованості | 3 | 23 | 20 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 25,97 | 22,00 | -3,97 |
| Тривалість обороту кредиторської заборгованості | 14 | 16 | 2 |
| Фондоозброєність | 5,29 | 7,93 | 2,64 |
| Коефіцієнт оборотності основних засобів (Фондовіддача) | 1,87 | 0,81 | -1,06 |
| Тривалість виробничого циклу | 247 | 444 | 197 |
| Тривалість фінансового циклу | 236 | 451 | 215 |

З наведеної вище таблиці ми бачимо, що коефіцієнт оборотності активів в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшився на 0,55. Це свідчить про зменшення зносу основних фондів підприємства.

Також спостерігається зменшення коефіцієнта оборотності оборотних активів на 0,82.

Позитивна тенденція зменшення коефіцієнта оборотності запасів на 0,95, збільшення періоду повернення дебіторської заборгованості на 20 днів.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів зменшився на 2,34 пункти в 2008 році (6,17) в порівнянні з 2007 роком (8,51).

Коефіцієнт оборотності незавершеного виробництва в 2008 році зменшився на 2,14 пункти.

Зменшення коефіцієнта оборотності готової продукції (6,47) означає зменшення попиту на продукцію підприємства.

Зменшення коефіцієнта оборотності запасів на 0,95 і відповідно збільшення періоду обороту запасів свідчить про менш ліквідну структуру оборотних коштів.

Зниження фондовіддачі на 1,06 свідчить про зростання витрат на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2007 році склав 111,18, ця цифра показує скільки разів в році дебіторська заборгованість перетворилася на грошові кошти, при цьому кількість днів одного обороту дебіторської заборгованості в 2007 році склала 3 дні. Ну а в 2008 році ми можемо спостерігати збільшення періоду обороту на 20 днів, паралельно на 95,43 пункти зменшився коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості і склав 15,75.

Динаміка змін тривалості обороту основних показників ділової активності підприємства за 2007 – 2008 рік представлені на рисунку 2.10.

Рис. 2.10 Динаміка змін тривалості обороту основних показників ділової активності ТОВ «Нива» за 2008 рік.

З рисунка 2.10 наглядно видно, що тривалість одного обороту по всіх основних показниках ділової активності в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зростає, що негативно відображається на результатах діяльності підприємства.

Таблиця 2.30

Аналіз ділової активності ТОВ «Нива» за 2008 –2009 роки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2008 рік | 2009 рік | Відхилення |
| Коефіцієнт оборотності активів | 0,52 | 0,70 | 0,19 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів | 1,04 | 1,44 | 0,40 |
| Триваліст обороту оборотних активів | 349 | 252 | -97 |
| Коефіцієнт оборотності запасів | 1,37 | 1,87 | 0,49 |
| Тривалість обороту запасів | 265 | 195 | -70 |
| Коефіцієнт оборотності виробничих запасів | 6,17 | 11,81 | 5,64 |
| Тривалість обороту виробничих запасів | 59 | 30 | -29 |
| Коефіцієнт обороту незавершеного виробництва | 4,39 | 6,03 | 1,64 |
| Тривалість обороту незавершеного виробництва  | 83 | 60 | -23 |
| Коефіцієнт обороту готовой продукції | 3,79 | 4,45 | 0,65 |
| Тривалість обороту готовой продукції | 96 | 82 | -14 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 15,75 | 14,55 | -1,21 |
| Тривалість обороту дебіторської заборгованості | 23 | 25 | 2 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 22,00 | – | – |
| Тривалість обороту кредиторської заборгованості | 16 | – | – |
| Фондоозброєність | 7,93 | 8,55 | 0,62 |
| Фондовіддача | 0,81 | 1,10 | 0,29 |
| Тривалість виробничого циклу | 444 | 337 | -107 |
| Тривалість фінансового циклу | 451 | 362 | - 89 |

По даним таблиці 2.30 ми бачимо, що коефіцієнт оборотності активів в 2009 році в порівнянні з 2008 роком збільшився на 0,19. Це свідчить про збільшення зносу основних фондів підприємства.

Також спостерігається збільшення коефіцієнта оборотності оборотних активів на 0,40.

В 2009 році спостерігається збільшення коефіцієнта оборотності запасів на 0,49 і відповідно зменшення періоду обороту запасів свідчить про більш ліквідну структуру оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності виробничих запасів в 2009 році збільшився на 5,64 пункти (11,81) в порівнянні з 2008 роком (6,17).

Коефіцієнт оборотності незавершеного виробництва в 2009 році збільшився на 1,64 пункти і склав 6,03.

Збільшення коефіцієнта оборотності готової продукції на 0,65 означає збільшення попиту на продукцію підприємства.

Збільшення фондовіддачі на 0,29 свідчить про зниження витрат на підприємстві.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості в 2008 році склав 15,75, ця цифра показує скільки разів в році дебіторська заборгованість перетворилася на грошові кошти, при цьому кількість днів одного обороту дебіторської заборгованості в 2008 році склала 23 дні. Ну а в 2009 році ми можемо спостерігати збільшення періоду обороту на 2 дні, паралельно на 1,21 пункти зменшився коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості і склав 14,55.

Динаміка змін тривалості обороту основних показників ділової активності підприємства за 2008 – 2009 рік представлені на рисунку 2.11.

Рис. 2.11 Динаміка змін тривалості обороту основних показників ділової активності ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 рік.

З рисунка 2.11 наглядно видно, що тривалість одного обороту по всіх основних показниках ділової активності в 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшується, що позитивно відображається на результатах діяльності підприємства. Але з рисунку видно що тривалість обороту дебіторської заборгованості збільшується.

**РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «Нива»**

**3.1 Проблеми та перспективи державної підтримки підприємств АПК в умовах фінансової кризи**

В даному розділі розглядається соціально–економічна сутність понять “державне регулювання”, “державна підтримка” та “механізм державної підтримки сільського господарства”, основні причини необхідності здійснення державної підтримки сільського господарства та її особливості в умовах трансформаційних ринкових перетворень в АПК і викликів глобалізаційних економічних процесів.

Державна підтримка аграрному сектору - надзвичайно важливий захід, оскільки дозволяє сільськогосподарським товаровиробникам зменшити дефіцит обігових коштів, поліпшити матеріально-технічну базу господарства, збільшити обсяги виробництва. Особливо актуальна вона в умовах економічної кризи.

Виділяють дві форми надання підтримки сільському господарству (рис. 3.1).

Першою формою підтримки є пряма допомога держави у виробничій діяльності сільськогосподарських товаровиробників. Сюди включають бюджетні трансферти або субсидії сільському господарству, які не здійснюють прямого впливу на споживчі або ринкові ціни. Всі наведені платежі умовно можна розділити на дві групи: такі, що відносяться до випуску продукції і такі, що ведуть до скорочення витрат (безпосередньо або в перспективі). Це можуть бути дотації, субсидування окремих видів витрат, державні капіталовкладення, вкладення в інфраструктуру і так далі. Субсидії можуть надаватися також у вигляді податкових пільг. Ще одним прикладом можуть слугувати пільгові ціни на енергоресурси.

Рис. 3.1. Форми державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників.

Непряма форма - це підтримка за допомогою ринкових цін. До них належить заходи, які безпосередньо не чинять впливу на сільськогосподарського товаровиробника і його діяльність, але за допомогою певних механізмів впливають на стан та функціонування його виробництва. Вони передбачають надання споживачами підтримки сільському господарству через закупки продуктів за вищими цінами. Якщо внаслідок підвищення цін виникають надлишки продуктів, то можливе стимулювання їх експорту за допомогою експортних субсидій, які оплачують вже не споживачі, а платники податків. Основною формою такої підтримки є бар'єри в зовнішній торгівлі у вигляді обмежень імпорту, імпортних тарифів, експортні субсидії. Сюди ж включають компенсаційні збори, акцизи, різні податки і неподаткові обмеження у вигляді квотування виробництва для скорочення пропозиції, адміністративне регулювання. Тому досить часто офіційні митні збори можуть бути відносно невеликі, але за рахунок інших механізмів фактично стають непрохідними бар'єрами для імпорту продовольства.

Загальносвітовими особливостями державної підтримки аграрного ринку є:

1. посилення регуляторної ролі державного протекціонізму щодо національного сільськогосподарського виробника, незважаючи на рекомендації СОТ (які вимагають зниження підтримки аграрного виробництва);
2. дотаційність аграрного сектору, рівень якої у розвинених країнах коливається, як правило, в діапазоні 30-80 % у вартості виробленої продукції (в Україні цей показник не перевищує 12%);
3. державне сприяння розширенню ємності національного аграрного ринку і стимулювання експорту аграрної продукції на світовий ринок;
4. прагнення увійти на аграрний ринок країни, що розвивається, закриваючи при цьому свої ринки (в умовах глобальної конкуренції це призводить до стагнаційного розвитку аграрного сектору та згортання сільськогосподарського виробництва в країнах з перехідною економікою). Україна належить до країн з даним типом економіки. В структурі ВВП на аграрний сектор припадає 15-30 %>, тоді як в західноєвропейських країнах його частка не перевищує 3 %. Така ситуація обмежує можливості державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, особливо в кризових умовах. Тому розробляючи і впроваджуючи програми підтримки аграрного сектору слід враховувати зазначені фактори.

Основна частка державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам в Україні здійснюється через Державний Бюджет в рамках програми "Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва". Дотуються 1 га посіву у рослинництві та одна голова у тваринництві. На 1 га посівів бюджетні кошти спрямовувалися у таких розмірах: на вирощування озимих та ярих культур -100 грн; сої, залежно від репродукції, - 50-80, рису - 220, льону-довгунця і коноплі на тресту - 640 грн та 550 грн на 1 га посівів цукрових буряків для виробництва цукру в межах квоти "А" (для потреб внутрішнього ринку). При цьому, фермер Франції отримує від держави 300-360 євро на 1 га посіву (плюс до того 60 євро експортних субсидій), в Німеччині даний показник становить 350 євро, в Австрії - близько 320 євро.

Рис. 3.2 Обсяг державної підтримки, млрд. грн.

Аналізуючи обсяг державної підтримки (рис. 3.2), відмітимо, що загальний обсяг дотації протягом 2006-2009 рр. зріс. Однак, якщо загальна сума підтримки в рамках відповідної програми за 2008 р. склала понад 2 млрд. 921 млн. грн. (що на 500 млн. грн. більше 2007 р. і на 1 млрд. грн. більше 2006 р.), то в 2009 р., у межах даної програми, передбачено всього 441 млн. грн., що становить 23 % базового рівня. Аналізуючи по галузях, відзначимо, що рівень підтримки рослинницької галузі в 2009 р. склав 4 % від рівня 2006 р. (в динаміці за 2007-2008 рр. обсяг дотації зріс на 3 °% і досягнув 963 млн грн). Разом із тим, по тваринництву цей показник склав 23 % від рівня 2006 р. (в 2008 р. обсяг дотацій зріс на 40 % - 1,958 млрд грн проти 1,397 млрд грн 2007 р.).[11] Для порівняння, на розвиток сільського господарства Франції у 2008 р. Євросоюз виділив більш як 10 млрд евро.

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників може здійснюватись шляхом надання кредитів за пільговими відсотковими ставками. В Україні пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників майже відсутнє. Окрім того, якщо в 2007-2008 рр. державою на компенсацію наданих кредитів було передбачено 500 млн грн, то в 2009 р. - 300 млн грн. Так, у Франції розмір пільгової кредитної ставки є фіксованим, законодавчо-визначеним і диференціюється залежно від виду кредиту в межах 2,75-10 %. Натомість в Австрії фіксована ставка по пільговому кредиту не встановлюється. Вона диференційована залежно від виду кредиту за двома рівнями компенсаційних доплат - 50 і 36 %% діючої відсоткової ставки. В Німеччині - ставка по пільгових кредитах, в межах відповідних програм, рівна 1 %. Водночас держава гарантує компенсацію 47 % кредиту[12].

Аналіз поглядів та інтерпретацій іноземних і вітчизняних вчених свідчить про відсутність однозначного тлумачення змісту державної підтримки сільського господарств. В результаті проведених досліджень зроблено висновок, що державна підтримка сільського господарства – це комплекс законодавчо та організаційно визначених довгострокових бюджетних заходів, що об’єктивно необхідні для формування сприятливого конкурентного середовища розвитку галузі як запоруки продовольчої безпеки. Ці заходи в сукупності з критеріями та умовами їх здійснення формують механізм державної підтримки сільського господарства.

На основі поглибленого аналізу наукових розробок, які обґрунтовують закономірність та об’єктивність державної підтримки сільського господарства, випливають фактори, що зумовлюють необхідність надання підтримки, причини та напрями її здійснення.

До таких факторів належать: відносно низькі доходи сільськогосподарських виробників порівняно з іншими галузями економіки; високий ступінь ризиків сільськогосподарського виробництва; висока ресурсомісткість та сезонність сільського господарства; неспроможність сільськогосподарських товаровиробників як операторів ринку протистояти експансії великого капіталу; виконання аграрним сектором відмінних від інших секторів економіки, окрім товарної функції (виробництво сільськогосподарської продукції) нетоварних функцій (забезпечення продовольчої безпеки, облаштування сільської території, підтримка природної рівноваги тощо); низький рівень розвитку сільської соціальної інфраструктури як складової середовища для відтворення робочої сили для сільського господарства і сфери додаткового працевлаштування селян.

Причинами виникнення цих проблем є нееластичність попиту на продукцію аграрного сектора, нестійкий характер сільськогосподарського виробництва, зумовлений мінливими природно-кліматичними факторами; природні й епідеміологічні умови, що впливають на розвиток сільськогосподарського виробництва (посуха, вимерзання посівів, градобої, урагани, повені, захворювання); застосування значно більшої кількості матеріальних активів з розрахунку на одного працівника, порівняно з іншими галузями. Сільськогосподарські товаровиробники купують засоби виробництва в галузях, які є монополістами на ринку та мають можливість, на відміну від селян, контролювати і диктувати ціни. У селян значно більша, порівняно з іншими галузями, необхідність в сезонних кредитах, позичках, що при високих для сільського господарства процентних ставках і підвищених ризиках веде до збитків та банкрутства.

Усунення цих причин можливе за рахунок державного фінансування комплексу програм, які спрямовуються на:

1. збалансування попиту і пропозиції на сільськогосподарському ринку, його стабілізацію, відкритість, доступність;
2. захист національного сільськогосподарського ринку від нечесної конкуренції з країнами де вигідніші умови виробництва або від нелегального ввезення сільськогосподарської продукції;
3. підтримку сімейних доходів і пенсій зайнятих у сільському господарстві на рівні працівників життєзабезпечуючих галузей;
4. створення сприятливого середовища для відтворення робочої сили.

Дослідження стану сільського господарства на сучасному етапі свідчить, що його державна підтримка недостатньо спрямована на досягнення зазначених цілей. Виробництво характеризується нестабільністю та неадекватними потребами споживачів, змінами в його товарній структурі. Оптові ринки сільськогосподарської продукції не діють, імпортні операції не врегульовано, вихід товаровиробників на зовнішні ринки недоступний, маркетингові канали монополізовані тіньовим капіталом. Залишаються невирішеними проблеми стабілізації цін і доходів підприємств. Заробітна плата у сільському господарстві вдвічі нижча середньої по країні, сільська інфраструктура занепадає.

Багато дискусій між українськими вченими ведеться з приводу того чи потрібна державна підтримка сільського господарства в Україні, оскільки сільськогосподарське виробництво залишиться або збитковим, або мало ефективним і не зможе виправдати понесені державою витрати. На нашу думку, державна підтримка сільського господарства в Україні потрібна, адже вона активно використовується всіма країнами світу, економічно розвинутими країнами в тому числі. Якщо українське сільське господарство позбавити державної підтримки, то більшість видів сільськогосподарської продукції втратить свою конкурентоспроможність на світовому ринку. Крім того, без державної підтримки умови розвитку сільського господарства стануть ще більш не рівними, порівняно з умовами, в яких розвивається сільськогосподарська галузь у високо розвинутих країнах світу. Все це може спровокувати знищення сільського господарства в Україні.

Державна підтримка сільського господарства в Україні регулюється Законами України «Про державну підтримку сільського господарства України» [13] та «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [14], а також Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» [15].

Український вчений П. Саблук, з яким ми погоджуємось, зазначає, що основними напрямами та пріоритетами державної підтримки повинні бути наступні: виробництво продукції рослинництва та тваринництва; відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств; інноваційний розвиток галузі; розвиток територій та аграрного ринку[16].

Для виконання всіх завдань і заходів, які зазначені у Програмі, на період до 2015 року передбачається виділити 128164,1 млн. грн., в тому числі з державного бюджету – 120750,5 млн. грн., з місцевих бюджетів – 11,2 млн. грн. та за рахунок інших джерел – 7402,4 млн. грн. [15].

Сільське господарство є, безумовно, однією з найперспективніших галузей економіки України, але для свого успішного функціонування потребує зваженої та збалансованої підтримки держави. Підприємствам АПК для покращення власної матеріально-технічної бази та поповнення оборотних коштів потрібні кредитні ресурси, забезпечити які може банківський сектор.

Наукові дослідження щодо проблем ефективного розвитку сільського господарства та форм державної підтримки висвітлені в працях провідних вчених-класиків: Дж. М. Кейнса, С.Л.Брю, О.Г.Строкової, М.Я.Дем'яненко, О.М.Карасик, П.А.Лайко, І.В.Прокопа, А.В.Фурса, М.Д.Янків та ін.

Проте, залишаються недостатньо висвітленими і потребують поглибленого опрацювання теоретичних і методологічних аспектів проблеми спрямування важелів механізму державної підтримки щодо підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та сільського розвитку в умовах глобалізації економічних відносин в агропромисловому комплексі.

Компенсуючи частину процентної ставки по кредитах для підприємств АПК, держава виступає каталізатором усього процесу кредитування сільського господарства. Система здешевлення процентної ставки за рахунок державного бюджету довела свою ефективність, оскільки значно зросла сума кредитних ресурсів у галузь і спостерігається її загальний розвиток [13]. Так, за інформацію МінАП станом на 18 грудня 2008 року підприємства АПК залучили кредити на загальну суму майже 16,6 млрд. грн., що на 44% більше, ніж за аналогічний період 2007 року.

Однак, аналізуючи статті Державного бюджету 2009 року, можна спостерігати значні зміни у порівнянні з бюджетом попереднього року, і не тільки витрат що до компенсування кредитів АПК.

Загальні витрати по статті „Здійснення фінансової підтримки підприємств Агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів" в бюджеті 2008 року складали 1,350 млрд. гривень. Дана стаття у Законі „Про державний бюджет 2009 року" передбачає фінансування лише у розмірі 300 млн. гривень. Таке значне скорочення можна пояснити не тільки кризою економіки України та зменшенням бюджетних надходжень, але також і тим, що використання коштів в 2008 році для компенсації процентних ставок по кредитах з'явилось значно меншим ніж прогнозувалось. Так, зі слів Міністра аграрної політики Юрія Мельника на 1 листопада минулого року підприємствам АПК на здешевлення кредитів було надано 650 млн. із запланованого 1,350 млрд. гривень. Але скорочення фінансування в бюджеті 2009 року є більш значним ніж сума компенсації виплачених на 01.11.2008.

З іншого боку, у бюджеті 2009 року встановлено, що із Стабілізаційного фонду сума у розмірі 2,2 млрд. гривень призначається для заходів на здешевлення кредитів, фінансування інвестиційних проектів та підтримку окремих проектів в агропромисловому комплексі. Інше питання, що фонд ще потрібно наповнити коштами.

Ще іншим скороченням майже на 87% є зменшення статті "Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва" - дотації на посіви, з 2,87 млрд. грн. в 2008 році до 500 млн. грн. в 2009.

Український уряд вже підготував проект постанови "Про затвердження Порядку використання бюджетних коштів, спрямованих у 2009-2013 роках на підтримку підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів". На думку експертів, скорочення бюджетних витрат приведе до падіння рівня сільськогосподарського виробництва в поточному році. Ще одним висновком який можна зробити - це необхідність розраховувати в часи кризи переважно на свої сили [11].

Необхідною й невід'ємною складовою життя у сільському регіоні є соціальні послуги, які можуть розглядатись як форма інвестицій у людський капітал. Освіта та медицина дають змогу поліпшувати та підтримувати його якість. Однак соціальна інфраструктура села погіршується внаслідок скорочення фінансування як з боку сільськогосподарських підприємств, так і з боку держави. У селах не функціонують будинки культури, дитячі садки, медичні установи, скорочуються робочі місця, зростає рівень безробіття [17].

Аналіз показує, що заходи державної підтримки здійснюються безсистемно, не прив'язані до конкретних трансформаційних перетворень, які необхідно здійснювати в аграрному секторі. Відсутність системи взаємопов'язаних заходів знецінює і ті з них, які в системі могли б бути ефективними (пільгове кредитування, дотації). Тому необхідно впровадити механізм державної підтримки який би включав підтримку виробництва, підтримку створення ринкової інфраструктури та регулювання доходів товаровиробників у взаємозв'язку з підтримкою формування сприятливого життєвого середовища на селі. Для реалізації цього розроблена концепція механізму державної підтримки сільського господарства України, яка забезпечує трансформаційні перетворення комплексного системного характеру галузі та в сільському господарстві.

Отже, враховуючи обмеженість бюджетних коштів, слід обирати найприйнятніший варіант державної підтримки доходів сільськогосподарських товаровиробників, який би, з одного боку, стимулював їх до здійснення структурних змін і запровадження ефективніших технологій, а з іншого - не потребував би великих сум бюджетних коштів, особливо для нерентабельних підприємств.

З метою підвищення ефективності механізму державної підтримки сільського господарства та конкурентоспроможності його продукції одержали подальший розвиток критерії розподілу коштів бюджету які полягають у застосуванні інтегрального коефіцієнта, що являє собою рейтингову оцінку кожного підприємства, яке претендує на підтримку і передбачає врахування якісних показників (товарності, окупності витрат тощо).

Право користуватись державною підтримкою мають господарства, що дотримуються умов підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом запровадження встановлених ресурсозберігаючих і ґрунтозахисних технологій, дотримання вимог законів плодозміни, нормативу собівартості тощо. З метою ефективної реалізації заходів державної підтримки у сфері розвитку аграрного ринку й управління розвитком сільських територій запропоновано удосконалити і розширити функції чинних та створити нові державні інституції: Аграрний фонд, Служба ринкової інформації, підрозділи з питань управління комплексним розвитком сільських територій в секретаріаті Кабінету Міністрів України тощо.

Зараз ми розглянемо напрями і розміри державної підтримки АПК України.

В системі державної підтримки агропромислового сектору залишається ще багато невирішених проблем через відсутність ефективного механізму фінансової підтримки розвитку сільськогосподарських підприємств. В результаті, третина сільськогосподарських підприємств залишається збитковими вже протягом багатьох років, що не дає змоги забезпечити розширене відтворення. В свою чергу, останнє розглядається як засіб поліпшення життя і повнішого продовольчого забезпечення населення України. Крім цього, західні ринки є закритими для українських сільськогосподарських товарів, тому що вони не відповідають вимогам міжнародної організації у відношенні стандартів їх якості. Сучасні умови потребують підвищення конкурентоспроможності продукції, що виробляється суб’єктами АПК України.

Але забезпечення розширеного відтворення і підвищення конкурентоспроможності продукції АПК неможливо без належної державної фінансової підтримки сільського господарства, про що свідчить досвід розвинутих країн. Державна підтримка сільського господарства в цих країнах – це складний механізм, який включає інструменти впливу на прибуток фермерів, структуру сільськогосподарського виробництва, аграрний і продовольчий ринок, соціальну структуру села, міжгалузеві і міжгосподарські відносини з метою створення стабільних економічних, правових і соціальних умов для розвитку сільського господарства, задоволення потреб населення в якісних продуктах харчування за соціально прийнятними цінами.

Наприклад, державні заходи щодо регулювання аграрного сектора економіки в розвинутих країнах включають: компенсації за 1га посівних площ, виведених з обігу; підтримку цін для стабілізації доходів фермерів; пільгове кредитування виробництва окремих видів продукції; фінансову допомогу у вигляді інвестиційних надбавок; страхування доходу фермерів; державну гарантію відшкодування страхових платежів у визначених розмірах; програму підтримки окремих територій та ін. Напрямки державної підтримки АПК України представленні в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Напрямки державної підтримки АПК України

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Програми | Роки | 2009 до 2004, % |
| 2004 млн. грн. | 2005 млн. грн. | 2006 млн. грн. | 2007 млн. грн. | 2008 млн. грн. | 2009 млн. грн. |
| Бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва  | 421 | 689,5 | 1992,5 | 2332,5 | 2871,8 | 500,0 | 118,8 |
| Доплата за ВРХ підвищених вагових кондицій, свиней, курей-бройлерів | 338,0 | 553,5 | 745,0 | - | - | - | - |
| Закладка і догляд за молодими садами, виноградниками та ягідниками | 109,1 | 175,0 | 227,7 | 275,0 | 370,8 | 453,6 | 415,8 |
| Фінансова підтримка підприємств АПК через механізм здешевлення коротко-та довгострокових кредитів | 141,5 | 350,0 | 260,0 | 667,0 | 1650,0 | 300,0 | 212,0 |
| Фінансова підтримка фермерських господарств | 1,1 | 27,3 | 28,0 | 38,0 | 60,0 | 20,0 | 1818,2 |
| Часткова компенсація вартості мінеральних добрив вітчизняного виробництва | 109,6 | - | - | - | - | - | - |
| Часткова компенсація вартості складної техніки вітчизняного виробництва | 36,2 | 270,0 | 32,0 | 131,0 | 100,0 | - | - |
| Фінансова підтримка підприємств молочної переробки | - | 10,0 | 4,0 | - | - | - | - |
| Розвиток сільських територій | 24,3 | 23,1 | 24,4 | - | - | - | - |
| Заходи боротьби з хворобами та шкідниками | 9,9 | 20,0 | 30,0 | 44,5 | 5,0 | 0,5 | 5,1 |
| Здешевлення вартості страхових премій | - | 54,0 | 10,0 | 50,0 | 200,0 | - | - |
| Програми селекції:- тваринництво | 112,8 | 124,0 | 110,0 | 125,0 | 125,0 | 30,0 | 26,6 |
| - рослинництво | 42,8 | 103,3 | 104,7 | 90,0 | 90,0 | 30,0 | 70,1 |
| - в рибному господарстві | 2,0 | 7,0 | 6,8 | 9,9 | 13,4 | 3,0 | 150,0 |
| Допомога в разі стихійного лиха | 67,3 | 20,0 | 25,0 | - | - | - | - |
| Охорона навколишнього середовища | 61,1 | 81,8 | 109,6 | - | - | - | - |
| Інші програми | 1773,8 | 1871,1 | 2968,8 | 4267,1 | 884,0 | 862,9 | 48,6 |
| Разом обсяг державної підтримки АПК | 3250,5 | 4379,6 | 6678,5 | 8030,0 | 6370,0 | 2200,0 | 67,7 |

Що стосується фінансової підтримки з державного бюджету сільськогосподарських товаровиробників України, то за 2004-2009 роки вона здійснювалася за 16 основними бюджетними програмами, які охоплювали всі напрями діяльності аграрних підприємств, включаючи надання безвідсоткових кредитів фермерським господарствам, здешевлення банківських кредитів та страхових премій, надання допомоги в придбанні складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва. Але в межах вищезазначеного періоду фінансування ряду бюджетних програм, які впливають на забезпечення розширеного відтворення і підвищення конкурентоспроможності продукції АПК, припинено.

Дані таблиці свідчать про те, що по цілому ряду бюджетних програм державна підтримка АПК України за період, який аналізується, суттєво зросла, але в цілому вона знизилась на 32,3 відсотки. Це обумовлено припиненням фінансування ряду бюджетних програм. Наприклад, держбюджетом 2009 року не передбачено витрати за такими програмами, як часткова компенсація вартості складної сільгосптехніки вітчизняного виробництва та здешевлення вартості страхових премій, фактично сплачених суб’єктами аграрного ринку, які мали місце в попередніх роках. Таке скорочення державної фінансової підтримки сільського господарства країни не може забезпечити розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва та підвищення конкурентоспроможності продукції АПК України взагалі.

Відмова банків кредитувати сільськогосподарських товаровиробників фактично залишила їх без фінансового ресурсу, а державна підтримка, яка протягом кількох років була головним гарантом конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, м’яко кажучи, була надана невчасно і стала малоефективною. Така ситуація поглибила кризовий стан у виробничій сфері, а разом з цим і у соціальній сфері на селі.

Ось лише деякі дії влади, що в 2008 році завдали непоправної шкоди сільському господарству держави: незадовільне забезпечення сільськогосподарських підприємств необхідними ресурсами, економічно необґрунтоване зростання цін на мінеральні добрива, паливно-мастильні матеріали та засоби захисту рослин. Все це не дало змоги більшості сільгоспвиробників провести комплекс агротехнічних заходів. Це також суттєво вплинуло на якісні характеристики зерна у минулому році і заклало підґрунтя низької якості врожаю у 2009 році.

До несвоєчасного фінансування додалося недофінансування бюджетних програм у 2008 році, що склало 860,2 млн. гривень.

Ситуація з ціноутворенням на внутрішньому ринку у 2008 році складалася просто жахлива. Закупівельні ціни на сировину (зерно, соняшник) зменшилися удвічі, а то й утричі, а роздрібні ціни на борошно, хліб, олію, м’ясо-молочну продукцію зростали. Некерованість та безпідставне зростання цін на споживчому ринку поставило під загрозу економічну незалежність держави, призвело до стрімкого зниження реальних доходів населення за рахунок зростання витрат на продукти харчування.

За попередніми провізорними розрахунками, рентабельність у 2008 р. виробництва продукції сільського господарства становить “мінус” 5 %, проти “плюс” 25 % у 2007 р. в т.ч. рослинництва – до “мінус” 5 % проти “плюс” 37 % у 2007 р., продукція тваринництва – мінімум “мінус” 6 % проти “плюс” 5,7 % у 2007 р. Рентабельність тваринницької галузі: великої рогатої худоби – до “мінус” 30 %, свиней – до “мінус” 3 %, птиці – “мінус” 5 % без дотації.

Неприпустимим є факт зростання в галузі сільського господарства заборгованості по заробітній платі. Значно погіршилася ситуація з виплати заробітної плати в економічно активних підприємствах сільського господарства. Якщо борги з виплати заробітної плати на 01.09.2008 становили 3,5 млн. гривень, то на 01.12.2008 вони вже досягли 23 млн. гривень, тобто зросли у 6,6 рази. Протягом 2008 року заборгованість зросла у 2,2 рази.

На сьогодні ситуація погіршується просто на очах, негативні тенденції в агропромисловому комплексі посилюються щодня.

Практично згорнуто кредитування, не вирішуються проблеми пролонгації кредитів, у 7 разів зменшилося фінансування державних програм підтримки сільського господарства, не врегульовані податкові питання, цінова ситуація складається не на користь галузі.

Запропонована Урядом підтримка села на 2009 рік є просто експериментом на виживання, без подальших перспектив. Семиразове зменшення видатків на підтримку розвитку підприємств в умовах фінансової кризи при відсутності інших джерел фінансування (кредитів, запозичень, власних обігових коштів) ставить під загрозу існування галузі та продовольчу безпеку країни.

При цьому кризова хвиля, що накрила вітчизняне сільське господарство, буде зростати. Останні події навколо поставок газу дають підстави говорити про зростання цін на мінеральні добрива, особливо, азотні – у 2-3 рази, що ляже важким тягарем на вітчизняного товаровиробника уже в період весняно-польових робіт.

Світова економічна криза зумовила кризові явища і в Україні, зокрема в сільському господарстві. Але вітчизняні урядовці стверджують, що сільське

господарство може стати тим локомотивом, який допоможе здолати економічну кризу в Україні. Це чи не єдина галузь, яка в 2009 р. показує позитивну динаміку зростання.

За підсумками діяльності агропромислового комплексу України у І половині 2009 р., можна відзначити таке. Завдяки вжитим на державному рівні заходам щодо мінімізації впливу наслідків фінансової кризи на агропромисловий комплекс держави збережено основні позитивні макроекономічні тенденції.

У I кварталі 2009 р. виробництво валової продукції сільського господарства в усіх категоріях господарств збільшилося порівняно з відповідним періодом 2008 р. на 1,7 %, зокрема у сільськогосподарських підприємств – на 7 %. Обсяги виробництва валової продукції зросли у 19 регіонах, з них найбільше у Дніпропетровській (на 11,1 %), Донецькій (на 10,2 %), Запорізькій (на 8,6 %), Миколаївській (на 8,3 %), Волинській (на 7,6 %) областях. До Зведеного бюджету станом на 01.04.09 р. від підприємств агропромислового комплексу надійшло 4,0 млрд грн податкових платежів (що на 39 % більше, ніж було сплачено у відповідному періоді 2008 р.), до державного бюджету – 3,1 млрд грн податкових платежів (що на 50 % більше).

Зросли надходження платежів від сільськогосподарських товаровиробників до Пенсійного фонду. Заборгованість із виплати заробітної плати працівникам аграрного сектора економіки станом на 01.04.09 на економічно активних підприємствах зменшилася порівняно з початком поточного року на 19,5 % і становила 26,0 млн грн.

У багатьох регіонах (АР Крим, Сумська, Тернопільська, Чернівецька та деяких інших областях) банки взагалі відмовляють у наданні кредитів навіть тим сільгосппідприємствам, які мають протягом 7-10 років позитивну кредитну історію.

Враховуючи зазначене, з метою підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та пом'якшення впливу світової фінансової кризи на аграрний сектор держави, заплановано використати кошти Стабілізаційного фонду, передбачивши його видатки, зокрема на:

1. безповоротній основі обсягом 1606438,0 тис. грн. за такими напрямами:
	1. фінансова підтримка підприємств агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів – 800000,0 тис. грн (зокрема 120000,0 тис. грн – на здешевлення кредитів, залучених для реалізації інноваційних проектів, які пройшли державну реєстрацію в установленому законодавством порядку). При цьому передбачити, що бюджетні кошти на здешевлення кредитів спрямовуються підприємствам агропромислового комплексу на здешевлення кредитів, залучених ними в поточному році, зокрема і для придбання складної сільськогосподарської техніки тільки вітчизняного виробництва;
	2. на підтримку окремих проектів в агропромисловому комплексі, зокрема бюджетна тваринницька дотація та державна підтримка виробництва продукції рослинництва – 642 620,0 тис. грн, з них: 202620,0 тис. грн – на підтримку виробництва продукції тваринництва у 2008 р. та 190000,0 тис. грн – на виплату бюджетної тваринницької дотації за вирощений та проданий на забій у 2009 р. молодняк великої рогатої худоби;
	3. підтримка виробництва продукції рослинництва (часткова компенсація сільськогосподарським товаровиробникам витрат на посів ярих культур цукрового буряку, льону-довгунця) – 250000,0 тис. грн;
	4. державна підтримка сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – 90000 тис. грн;
	5. здійснення державних виставкових заходів у сфері агропромислового комплексу – 9000,0 тис. грн;
	6. оздоровлення та відпочинок дітей працівників агропромислового комплексу – 10000,0 тис. грн;
	7. державна підтримка сільськогосподарської дорадчої служби – 5000,0 тис. грн;

Погашення кредиторської заборгованості 2008 р., зокрема за бюджетними программами:

* 1. часткова компенсація вартості складної сільськогосподарської техніки вітчизняного виробництва – 2642,0 тис. грн;
	2. здешевлення вартості страхових премій (внесків), фактично сплачених суб'єктам аграрного ринку – 12176,0 тис. грн.
1. поворотній основі обсягом 593562,0 тис. грн за напрямом підтримка

окремих проектів в агропромисловому комплексі, зокрема на:

2.1.заходи щодо операцій фінансового лізингу вітчизняної сільськогосподарської техніки – 393562,0 тис. грн;

2.2. надання кредитів фермерським господарствам – 200000,0 тис. грн.

Держава взяла на себе серйозні зобов'язання щодо фінансової підтримки сільського господарства у 2009 р. Проблема фінансування вітчизняного сільського господарства полягає в тому, що кошти надходять не тоді, коли потрібні товаровиробникам.

Зазначене вище вказує на перспективу розвитку вітчизняного сільського господарства, яке потребуватиме належної підтримки держави. Таким чином, систему державної фінансової підтримки сільського господарства України, оскільки і фінансування сільського господарства на Заході, повинні характеризувати всеохоплюючий вплив на різні аспекти процесу виробництва сільськогосподарської продукції і високий рівень підтримки внутрішніх товаровиробників. Україні недоцільно відмовлятись від прямої державної підтримки сільського господарства, але потрібно впорядкувати механізм її надання. Бюджетні дотації і компенсації потрібно виплачувати насамперед ефективно господарюючим товаровиробникам, незалежно від форм власності. Основну масу коштів, які виділяє держава на підтримку сільського господарства, потрібно спрямовувати на фінансування програм, здатних забезпечити сталий розвиток сільського господарства: селекція в рослинництві та тваринництві, часткова компенсація вартості високопродуктивних тварин та складної сільськогосподарської техніки, підтримка цін та доходів сільськогосподарських товаровиробників (інтервенційні закупки сільськогосподарської продукції, система заставних цін, ціновий моніторинг), маркетингова підтримка та програми розвитку сільської місцевості.

Крім того, держава повинна надавати фінансову підтримку на здійснення таких заходів, що мають надзвичайно важливе значення для розвитку сільського господарства, але не можуть бути належним чином профінансовані сільськогосподарськими підприємствами: покращення родючості ґрунтів, протиепізоотичні заходи тощо. Мета державної фінансової підтримки – стимулювати ефективність сільськогосподарського виробництво, аграрне підприємництво та соціальну підтримку села.

**3.2 Напрямки росту ділової активності та ефективності діяльності підприємства**

Факторний аналіз - це методика комплексного системного вивчення і вимірювання дії факторів на величину результативних показників.

Одним з прийомів проведення факторного аналізу є прийоми елімінування.

Елімінувати - це значить усунути, виключити дію всіх факторів на величину результативного показника, окрім одного.

Використовуючи цей прийом, на підставі даних таблиць 3.2. визначимо вплив кожного фактора на прибуток від реалізації.

Таблиця 3.2

Факторний аналіз прибутку ТОВ «Нива» за 2006 – 2007 роки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | код рядка | 2006 рік | 2007 рік | Зміна |
| Виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 6583,40 | 11424,20 | 4840,80 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарі, робіт, послуг) | 040 | 5167,70 | 6531,40 | 1363,70 |
| Адміністративні витрати | 070 | 397,20 | 490,60 | 93,40 |
| Витрати на збут | 080 | 110,40 | 13,60 | -96,80 |
| Інші операційні витрати | 090 | 446,30 | 202,00 | -244,30 |
| Фінансові доходи | 120 | 93,40 | 156,60 | 63,20 |
| Фінансові витрати | 140 | 253,90 | 154,60 | -99,30 |
| Податок на прибуток | 180 |  |  |  |
| Чистий прибуток | 220 | 573,80 | 4113,70 | 3539,90 |

В цьому випадку вплив факторних показників на прибуток (результативний показник) можна представити у вигляді адитивної моделі:

(3.1)

Як відомо, розмір виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, питома вага кожного виду продукції в загальному об'ємі реалізації і кількість реалізованої продукції. Таку залежність можна записати у вигляді наступної формули:

 (3.2)

де ПВ – показник структури реалізованої продукції;

N – об’єм реалізованої продукції;

Ц – ціна продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна представити у вигляді такого виразу:

 (3.3)

де ПВ – показник структури виробленої продукції;

N – об’єм виробництва продукції;

Взм – змінні витрати на виробництво одиниці продукції.

Використовуючи дані Звіту про фінансові результати, визначити вплив всіх перерахованих факторів на фінансовий результат неможливо, оскільки нам не відома ні питома вага реалізованої та виготовленої продукції, об'єм випуску та реалізації, ні ціна, ні собівартість одиниці. В той час, знаючи середній індекс цін, можна визначити вплив на розмір чистого прибутку зміни цін, об'єму реалізованої продукції, об'єму випущеної продукції.

На основі даних таблиці 3.2. ми проведемо факторний аналіз прибутку за 2006 – 2007 роки.

Нам відомо, що індекс (Iц) цін за даний період склав 16,6

Визначимо вплив факторів на зміну виручки від реалізації. Загальну зміну виручки від реалізації знаходимо по формулі:



Тобто за звітний період виручка від реалізації продукції збільшилася на 4840,80 тис. грн. Ця зміна є результатом впливу двох факторів: ціни реалізації і об'єму реалізованої продукції (з урахуванням структури).

Розрахунок впливу цих факторів можна визначити таким чином:



Таким чином, зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 10736 тис. грн., але відбулося зменшення об'єму випуску на 5895,20 тис. грн.

Аналогічно розраховується вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції:



Припустимо, що собівартість одиниці продукції змінилася лише за рахунок зовнішніх факторів, а саме за рахунок загальної зміни цін, тоді:



Таким чином, за рахунок зменшення об'єму випуску собівартість продукції зменшилася на 4774,24 тис. грн., а за рахунок збільшення ціни собівартість збільшилася на 6137,94 тис. грн.

Вплив зміни цін на розмір чистого прибутку можна визначити таким чином:



За рахунок збільшення цін чистий прибуток підприємства збільшився на 4598,06 тис. грн.

А зараз ми зробимо розрахунки впливу інших факторів на зміну розміру чистого прибутку.

Вплив зміни розмірів адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

При визначенні впливу даного фактора слід врахувати, що це фактор зворотного впливу по відношенню до прибутку. У зв'язку з цим в розрахункову формулу додається знак «-».

(3.4)

де Пр – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини вказаних витрат.

Розрахуємо вплив цих факторів:



Це означає, що перевитрата по непрямим витратам привела до зменшення прибутку в звітному році на 247,70 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових доходів.

Розрахунок впливу даного фактора на зміну розміру чистого прибутку описується формулою:

 (3.5)

де ПФД – зміна чистого прибутку за рахунок зміни суми фінансових доходів.

Розрахуємо вплив даного фактора:



Розмір чистого прибутку збільшився за рахунок збільшення суми фінансових доходів на 63,20 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових витрат.

Для розрахунку впливу даного фактора використовуємо формулу:

 (3.6)

де ПФВ – зміна чистого прибутку за рахунок зміни розміру фінансових витрат.

Розрахуємо вплив даного фактора:



Тобто чистий прибуток збільшився за рахунок зменшення суми фінансових витрат на 99,30 тис. грн.

Аналогічно ми можемо провести факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 роки.

На основі даних таблиці 3.3. ми проведемо факторний аналіз прибутку за 2007 – 2008 роки.

Таблиця 3.3

Факторний аналіз прибутку ТОВ «Нива» за 2007 – 2008 роки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | код рядка | 2007 рік | 2008 рік | Зміна |
| Виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 11424,20 | 7575,90 | -3848,30 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарі, робіт, послуг) | 040 | 6531,40 | 5533,30 | -998,10 |
| Адміністративні витрати | 070 | 490,60 | 541,30 | 50,70 |
| Витрати на збут | 080 | 13,60 | 52,80 | 39,20 |
| Інші операційні витрати | 090 | 202,00 | 146,60 | -55,40 |
| Фінансові доходи | 120 | 156,60 | 193,00 | 36,40 |
| Фінансові витрати | 140 | 154,60 | 308,60 | 154,00 |
| Податок на прибуток | 180 | 0,00 | 175,00 | 175,00 |
| Чистий прибуток | 220 | 4113,70 | 634,40 | -3479,30 |

Нам відомо, що індекс (Iц) цін за даний період склав 22,3

Визначимо вплив факторів на зміну виручки від реалізації. Загальну зміну виручки від реалізації знаходимо по формулі:



Тобто за звітний період виручка від реалізації продукції зменшилася на 3848,30 тис. грн. Ця зміна є результатом впливу двох факторів: ціни реалізації і об'єму реалізованої продукції (з урахуванням структури).

Розрахунок впливу цих факторів можна визначити таким чином:





Таким чином, зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 7236,17 тис. грн., але відбулося зменшення об'єму випуску на 11084,17 тис. грн. Це зменшення відбулося завдяки специфіки діяльності даного підприємства.

Аналогічно розраховується вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції:



Припустимо, що собівартість одиниці продукції змінилася лише за рахунок зовнішніх факторів, а саме за рахунок загальної зміни цін, тоді:





Таким чином, за рахунок зменшення об'єму випуску собівартість продукції зменшилася на 6283,27 тис. грн., а за рахунок збільшення ціни собівартість збільшилася на 5285,17 тис. грн.

Як випливає з розрахунків, зміна ціни вплинула на чистий прибуток у складі двох показників: виручки і собівартості. Причому вплив зміни ціни на розмір чистого прибутку у складі виручки і собівартості носить різноспрямований характер: зростання виручки від реалізації сприяє зростанню чистого прибутку, а збільшення собівартості сприяє зменшенню прибутку. Враховуючи це, вплив зміни цін на розмір чистого прибутку можна визначити таким чином:



За рахунок збільшення цін чистий прибуток підприємства збільшився на 1951 тис. грн.

А зараз ми зробимо розрахунки впливу інших факторів на зміну розміру чистого прибутку.

Вплив зміни розмірів адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Розрахуємо вплив цих факторів:



Це означає, що перевитрата по непрямим витратам привела до зменшення прибутку в звітному році на 34,50 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових доходів.

Розрахуємо вплив даного фактора:



Розмір чистого прибутку збільшився за рахунок збільшення суми фінансових доходів на 36,40 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових витрат.

Розрахуємо вплив даного фактора:



Тобто чистий прибуток зменшився за рахунок збільшення суми фінансових витрат на 154,00 тис. грн.

Вплив величини сплаченого податку на прибуток

(3.7)

де ППНП – зміна чистого прибутку за рахунок зміни величини сплаченого податку на прибуток.



Зменшення розміру сплаченого податку на прибуток сприяло збільшення розміру чистого прибутку на 175 тис. грн.

Аналогічно ми можемо провести факторний аналіз чистого прибутку ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 роки.

На основі даних таблиці 3.4. ми проведемо факторний аналіз прибутку за 2008 – 2009 роки.

Таблиця 3.4

Факторний аналіз прибутку ТОВ «Нива» за 2008 – 2009 роки.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показники | код рядка | 2008 рік | 2009 рік | Зміна |
| Виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 035 | 7575,90 | 12667,60 | 5091,70 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарі, робіт, послуг) | 040 | 5533,30 | 6954,70 | 1421,40 |
| Адміністративні витрати | 070 | 541,30 | 610,40 | 69,10 |
| Витрати на збут | 080 | 52,80 | 205,30 | 152,50 |
| Інші операційні витрати | 090 | 146,60 | 90,30 | -56,30 |
| Фінансові доходи | 120 | 193,00 | 393,30 | 200,30 |
| Фінансові витрати | 140 | 308,60 | 312,60 | 4,00 |
| Податок на прибуток | 180 | 175,00 | 0,00 | -175,00 |
| Чистий прибуток | 220 | 634,40 | 4749,90 | 4115,50 |

Нам відомо, що індекс цін (Iц) за даний період склав 12,3.

Визначимо вплив факторів на зміну виручки від реалізації. Загальну зміну виручки від реалізації знаходимо по формулі:



Тобто за звітний період виручка від реалізації продукції збільшилася на 5091,70 тис. грн. Ця зміна є результатом впливу двох факторів: ціни реалізації і об'єму реалізованої продукції (з урахуванням структури).

Розрахунок впливу цих факторів можна визначити таким чином:



Таким чином, зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 11637,71 тис. грн., але відбулося зменшення об'єму випуску на 6546,01 тис. грн. Це зменшення відбулося завдяки специфіки діяльності даного підприємства.

Аналогічно розраховується вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції:



Припустимо, що собівартість одиниці продукції змінилася лише за рахунок зовнішніх факторів, а саме за рахунок загальної зміни цін, тоді:



Таким чином, за рахунок зменшення об'єму випуску собівартість продукції зменшилася на 4967,88 тис. грн., а за рахунок зміни цін збільшилася на 6389,28 тис. грн.

Як випливає з розрахунків, зміна цін вплинула на чистий прибуток у складі двох показників: виручки і собівартості. Причому вплив зміни цін на розмір чистого прибутку у складі виручки і собівартості носить різноспрямований характер: збільшення виручки від реалізації сприяє збільшенню чистого прибутку, а збільшення собівартості сприяє зменшенню чистого прибутку. Враховуючи це, вплив зміни цін на розмір чистого прибутку можна визначити таким чином:



За рахунок збільшення цін чистий прибуток підприємства збільшився на 5248,61 тис. грн.

Вплив зміни розмірів адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Розрахуємо вплив цих факторів:



Це означає, що перевитрата по непрямим витратам привела до зменшення прибутку в звітному році на 165,28 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових доходів.

Розрахунок впливу даного фактора на зміну розміру чистого прибутку:



Розмір чистого прибутку збільшився за рахунок збільшення суми фінансових доходів на 200,30 тис. грн.

Вплив зміни величини фінансових витрат.



Тобто чистий прибуток зменшився за рахунок збільшення суми фінансових витрат на 4,00 тис. грн.

Вплив величини сплаченого податку на прибуток



Зменшення розміру сплаченого податку на прибуток сприяло збільшення розміру чистого прибутку на 175 тис. грн.

В таблиці 3.4. представлені всі фактори, які впливають на розмір чистого прибутку ТОВ «Нива».

Таблиця 3.4

Зведена таблиця впливу факторів на чистий прибуток ТОВ «Нива»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показники | 2006 – 2007Сума, тис. грн | 2007 – 2008Сума, тис. грн | 2008 – 2009Сума, тис. грн |
| Зміна цін | 4598,06 | 1951,00 | 5248,61 |
| Об'єм реалізованої продукції | -5895,20 | -11084,17 | -6546,01 |
| Об'єм виробленої продукції | 4774,24 | 6283,27 | 4967,88 |
| Адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати | -247,70 | -34,50 | -165,28 |
| Фінансові доходи | 63,20 | 36,40 | 200,30 |
| Фінансові витрати | 99,30 | -154,00 | -4,00 |
| Податок на прибуток | - | -175 | 175 |
| Всього | 3539,90 | -3479,30 | 4115,50 |

Зараз ми розглянемо основні проблеми та напрями росту ділової активності ТОВ «Нива».

Проблема полягає в нестабільності показників ділової активності підприємства. Наприклад тривалість обороту запасів за 2008 рік в порівнянні з 2007 роком збільшилася на 108 днів. А за 2009 рік в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 70 дні.

Також нестабільною тенденцією можна відмітити тривалість обороту готової. Так в 2008 році в порівнянні з 2007 роком тривалість обороту готової продукції збільшилася на 61 днів. А в 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 14 днів.

Основні показники хоча і мають нормальний рівень, але вони не стабільні. Все це залежить від сезонного коливання. Тому необхідно приділяти увагу накопиченню запасів, займатися реалізацією продукції, тобто прискорення обороту реалізації продукції.

Оборотність запасів та оборотність готової продукції потребують постійного управління через сезонний характер роботи підприємства.

Відносно чистого прибутку спостерігається нестабільна тенденція зміни на протязі аналізованого періоду. Це обумовлено с нестабільними об’ємами продаж, нестабільними об’ємами виробництва, а також специфікою діяльності даного підприємства. Через ці обставини ми можемо запропонувати:

1. удосконалити політику продаж;
2. провести дослідження ринку збуту за допомогою маркетингових технологій.

Сучасний стан аграрної економіки потребує впровадження маркетингових підходів до виробничо-збутової діяльності організацій і підприємств АПК України. Системи управління маркетингом повинно створюватися з урахуванням загальних завдань агропромислового комплексу в умовах переходу до ринку: чіткого розподілу функцій управління між обласною та районними ланками, а також їхніми організаціями і підприємствами, розвитку нових організаційних форм аграрного бізнесу, підвищення ефективності маркетингової діяльності на основі досягнення самоокупності, відмови від монополізму в організації й управлінні аграрним бізнесом.

Для впровадження маркетингу керівництву підприємств необхідно вирішити, які структурні зміни слід здійснити всередині підприємства, щоб бути готовим до ринкової діяльності в усій її складності.

Застосування системи аграрного маркетингу на підприємствах АПК потребує вибору оптимальної структури маркетингових служб, виходячи із розв’язання основних завдань — збору та аналізу маркетингової інформації, прогнозування і розробки альтернативних маркетингових стратегій та планів, оперативної роботи.

З урахуванням різниці у розмірах ресурсів підприємств, асортименті продукції, ринків, на яких вони діють, стає очевидним, що не може бути універсальної організаційної структури, прийнятої для всіх підприємств. При значному розмаїтті побудови маркетингових служб, у практичній роботі закордонних підприємств відділяються кілька типів лінійно-функціональних структур: функціональна організація, організація з продуктовою спеціалізацією, організація, яка орієнтується на ринок, регіональна організація.

Аграрний маркетинг слід розглядати як систему взаємодії фірми з навколишнім середовищем, оскільки стосовно вітчизняного підприємства останнє є дуже жорстким і потребує з боку керівництва відповідного комплексу заходів щодо пристосування до себе. Ефективна взаємодія фірми може бути забезпечена лише за рахунок реалізації конкретних маркетингових функцій.

1. Дослідження ринку — збут, опрацювання та аналіз інформації, що характеризує загальний обсяг і структуру попиту споживачів на конкретних сегментах ринку, рівень пропозиції й конкуренції та якісний склад потенційних покупців з метою визначення ринкової стратегії підприємства;
2. Планування асортименту — визначення структури і обсягів товарної продукції, якості, зовнішнього вигляду та упаковки товарів для розробки продуктової стратегії підприємства;
3. Просування продукції — комплекс заходів щодо стимулювання збуту продукції й створення зразка підприємства чи марки продукції з метою визначення політики комунікацій підприємства;
4. Ціноутворення — встановлення прийнятної ціни реалізації виробів, можливих її змін, співвідношення з цінами конкурентів для визначення цінової політики підприємства;
5. Розподілення продукції — вибір посередницьких ланок на шляху руху продукції від виробника до споживача, оцінка форм із методів збуту та транспортування товарів з метою вироблення ефективної стратегії збуту;

У даний час в підприємствах агропромислового комплексу України маркетингова діяльність не набула широкого поширення. Це пов'язано з відсутністю кваліфікованих фахівців-маркетологів і єдиного інформаційного простору, нерозвиненістю маркетингової інфраструктури, низьким рівнем знань керівників і фахівців в області маркетингу, а також економічним спадом у виробництві.

Основними проблемами, стримуючими розвиток агромаркетінга, є нерозвинена ринкова інфраструктура, недолік кваліфікованих кадрів, що володіють досвідом маркетингової роботи, відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішніх ринків продукції сільськогосподарського походження, недолік матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення і функціонування служби маркетингу в підприємстві.

Однією з головних причин падіння реалізації продукції є високі витрати на виробництво. Тому, для сільськогосподарських підприємств однією з головних задач є зниження витрат на виробництво продукції, що надалі повинне забезпечити підвищення її конкурентоспроможності і відповідно збільшення об'єму продажу. Спад виробництва сільськогосподарської продукції, зниження об'ємів збуту на внутрішньому і зовнішніх ринках, збільшення імпорту в значній мірі обумовлені відсутністю ринкових структур і, зокрема, системи маркетингу. Тому в Україні необхідно сформувати ефективну систему, що здійснює цілеспрямовану і комплексну маркетингову діяльність.

**ВИСНОВКИ**

По основним показникам фінансово-господарської діяльності ТОВ «Нива»за 2007 - 2009 роки можна зробити висновки, що в 2008 році в порівнянні з 2007 роком спостерігається зменшення по всім показникам фінансово-господарської діяльності підприємства, проте в 2009 році спостерігається значний зріст показників в порівняні с 2008 роком, що являється позитивним в фінансово-господарській діяльності підприємства. Таке коливання відбувається через специфіку діяльності даного підприємства.

Аналіз даних про доходи підприємства у 2007 році свідчить про їх позитивну динаміку порівняно з 2006 роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2007 році в порівнянні з 2006 роком збільшився на 4840,80 тис. грн. і склав 11424,20 тис. грн., інші фінансові доходи збільшилися на 63,20 тис. грн. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (94,69 і 98,16%). Але в період за 2008 рік спостерігається зниження у порівняно з 2007 роком. Відбулися значні структурні зрушення, зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зменшився на 3848,30 тис. грн. і склав 7575,90 тис. грн., на 36,40 тис. грн. збільшилися інші фінансові доходи, також спостерігається незначне збільшення по статті інші доходи на 94,10 тис. грн. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (98,16 і 94,52%). У 2009 році спостерігається позитивна тенденція в порівнянні з 2008 роком. Зокрема чистий дохід від реалізації продукції в 2009 році в порівнянні з 2008 роком збільшився на 5091,70 тис. грн. і склав 12667,60 тис. грн., на 200,30 тис. грн. збільшилися інші фінансові доходи. Разом з цим найбільшу питому вагу в структурі доходів займає чистий дохід від реалізації продукції (94,52 і 96,39%).

Аналіз структури витрат і вирахувань ТОВ «Нива» за 2006-2007 рр. на ТОВ «Нива» свідчить про те, що на підприємстві відбулося зростання витрат і вирахувань на 2056,40 грн. Зокрема, така зміна зумовлена зростанням ПДВ на 909,90 тис. грн., зростанням собівартості реалізованої продукції на 1363,70 тис. грн., зростання адміністративних витрат на 93,40 тис. грн. На 99,30 тис. грн. зменшилися фінансові витрати. Також відбулося зменшення витрат на збут та інших операційних витрат. За період 2008 – 2009 рр. на підприємстві відбулося зменшення витрат і вирахувань на 737,40 тис. грн За 2009 рік знову спостерігається динаміка зростання витрат і вирахувань на 2029,60 грн.

Аналізуючи активи підприємства за 2007 рік можна зробити висновок, що зросла загальна вартість майна підприємства, на 4712,00 тис. грн. У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 42,79% на 01.01.2007 рік і зростання до 44,16% на 31.12.07 рік, але все таки можна зробити висновок, що господарюючий суб'єкт має «важку» структуру активів (оскільки впродовж всього аналізованого періоду частка необоротних активів більше 40%). Це свідчить про значні накладні витрати і високу чутливість до зміни виручки. Вартість оборотних активів на 31.12.2007 року зросла на 2517,90 тис. грн., при цьому зменшилась на 1,36% їх частка в загальній структурі активів. За 2008 рік зросла загальна вартість майна підприємства, на 3315,70 тис. грн. У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 44,16% на початок 2008 року і зростання до 55,78% на кінець 2008 року. Вартість оборотних активів зменшилась на 49,60 тис. грн. в кінці 2008 року, при цьому зменшилась на 11,62% їх частка в загальній структурі активів. За 2009 рік зросла загальна вартість майна підприємства, на 3245,60 тис. грн. У структурі сукупних активів підприємства спостерігаються коливання питомої ваги необоротних активів, 55,78% на початок 2009 року і зменшення до 47,36% на кінець 2009 року. Вартість необоротних активів збільшилась на 161,00 тис. грн. Вартість оборотних активів збільшилась на 3084,60 тис. грн. в 2009 році, при цьому збільшилась на 8,41% їх частка в загальній структурі активів.

Що стосується власного капіталу можна зробити висновок, що протягом 2007 року значно збільшився нерозподілений прибуток на 616,92% або на 3539,90 тис. грн. Також ми спостерігаємо збільшення додатково вкладеного капіталу на 33,39% або на 1697,60 тис. грн. і на кінець 2007 року він складав 6782,20 тис. грн. За 2008 рік частка статутного капіталу залишається незмінними і склала 7,40 тис. грн. Протягом даного періоду значно зменшився нерозподілений прибуток на 84,58% або на 3479,30 тис. грн. За 2009 рік можна зробити висновок, що протягом даного періоду значно збільшився нерозподілений прибуток на 648,72% або на 4115,50 тис. грн. На 31.12.2009р. нерозподілений прибуток склав 4749,90 тис. грн.

Що стосується позикового капіталу, то за 2007 підприємство не користується короткостроковими кредитами банку. На кінець 2007 р. ми спостерігаємо наявність кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги в розмірі 251,50 тис. грн. Всього позиковий капітал збільшився на 370,80 тис. грн. на 31.12.2007 р. (1810,80 тис. грн.) в порівнянні з початком 2007 р. (1440,00 тис. грн.). Темп зростання позикового капіталу на кінець аналізованого періоду склав 125,75%. На кінець 2008 року у підприємства з’являються короткострокові кредити банку в розмірі 400,00 тис. грн. Залучення позикових засобів в оборот підприємства - явище нормальне. Загалом за 2008 р. сума позикових коштів зменшилася на 1396,60 тис. грн. або на 77,13%. На кінець 2009 року підприємство не використовує короткострокові кредити банку. Темп зростання позикового капіталу на кінець аналізованого періоду склав 4,37%.

Що стосується рентабельності підприємства та можна сказати що за період 2007 – 2008 відбулося погіршення майже показників. Тобто підприємство менше отримує прибутку на 1 гри. доходу (активів, капіталу). Валова рентабельність продажу продукції в 2007 році склала 42,83%. В 2008 році спостерігається значне зниження цього коефіцієнта на 15,87%, і за підсумками цього періоду він склав 26,96%. Це свідчить про зниження ефективності виробничої діяльності підприємства, а також про зниження ефективності політики ціноутворення. За період 2008 – 2009 відбулося поліпшення майже всіх показників рентабельності. Проаналізувавши загальну картину змін то можна говорити що підприємство отримує більше прибутку на 1 грн. доходу. Валова рентабельність продажу продукції в 2008 році склала 26,96%. А в 2009 році спостерігається збільшення цього коефіцієнта на 18,14%, і за підсумками цього періоду він склав 45,10%. Це свідчить про збільшення ефективності виробничої діяльності підприємства. Загалом коефіцієнт рентабельності підприємства в 2009 році збільшився на 22,10% і склав 26,42%.

Що стосується ділової активності підприємства за 2008 рік то можна зробити висновок, що тривалість одного обороту по всім основним показникам ділової активності в 2008 році в порівнянні з 2007 роком зростає, що негативно відображається на результатах діяльності підприємства. За 2009 рік видно, що тривалість одного обороту по всіх основних показниках ділової активності в 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшується, що позитивно відображається на результатах діяльності підприємства. Але видно що тривалість обороту дебіторської заборгованості збільшується. Проблема полягає в нестабільності показників ділової активності підприємства. Наприклад тривалість обороту запасів за 2008 рік в порівнянні з 2007 роком збільшилася на 108 днів. А за 2009 рік в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 70 дні. Також нестабільною тенденцією можна відмітити тривалість обороту готової. Так в 2008 році в порівнянні з 2007 роком тривалість обороту готової продукції збільшилася на 61 днів. А в 2009 році в порівнянні з 2008 роком зменшилася на 14 днів. Основні показники хоча і мають нормальний рівень, але вони не стабільні. Все це залежить від сезонного коливання. Тому необхідно приділяти увагу накопиченню запасів, займатися реалізацією продукції, тобто прискорення обороту реалізації продукції.

**РЕКОМЕНДАЦІЇ**

З огляду на результати проведеного дослідження ефективності діяльності ТОВ «Нива» ми визначаємо за необхідне запропонувати підприємству використання позикового капіталу у вигляді довгострокових кредитів банку, що дозволить істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу.

Через проблеми нестабільносі основних показників необхідно приділяти увагу накопиченню запасів, заматися реалізацією продукції, тобто прискорення обороту реалізації продукції.

Відносно чистого прибутку спостерігається нестабільна тенденція зміни на протязі аналізованого періоду. Це обумовлено с нестабільними об’ємами продаж, нестабільними об’ємами виробництва, а також специфікою діяльності даного підприємства. Через ці обставини ми можемо запропонувати:

1. удосконалити політику продаж;
2. провести дослідження ринку збуту за допомогою маркетингових технологій.

Усвідомлюючи проблеми, що склалися у сфері організації фінансування підприємств аграрного сектору, та узагальнюючи міжнародний і вітчизняний досвід їх вирішення, вважаємо за доцільне удосконалення державної підримки підприємств АПК.

Державна підтримка сільськогосподарських товаровиробників може здійснюватись шляхом надання кредитів за пільговими відсотковими ставками. В Україні пільгове кредитування сільськогосподарських товаровиробників майже відсутнє. Тому можна запропонувати введення пільгового кредитування.

**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Економіка підприємства: Підручник / за ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614с.
2. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 2-ге вид. – К.: Каравела, 2005. – 568с.
3. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч.[для студен. вищ. навч. зал.] / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728с.
4. Пивоваров К.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций – Изд. «Дашков и К», 2003. - 120с.;
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2002. – 528с.
6. Економічний аналіз./ За ред. Бутинця Ф.Ф. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680с.
7. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2006. – 488с.
8. Кононенко О.М. Аналіз фінансової звітності – Х.: Фактор, 2002 – 144с.
9. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, 2005. – 662с.
10. Фінансовий аналіз: Навч. посіб./ Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю., та ін. – К.:КНЕУ, 2007. – 592с.
11. Закон України Про Державний бюджет України на 2009 рік [Електронний ресурс]. - Сторінка "Законодавство України" сайту Верховної Ради [ 29.04.09 07:32].
12. Ґудзь О.Є. Державна підтримка підприємств АПК через механізм здешевлення кредитів / О.Є.Ґудзь, A.B. Сомик // Економіка АПК. - 2008. - № 11. - С. 58.
13. ЗУ «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.04 №1877 – IV//Відомості Верховної Ради України.–2004.-№49.–С. 1956 – 1975.
14. ЗУ «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» від18.10.05 №2982–IV//Відомості Верховної Ради України.–2006.-№1.–С.13–17.
15. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена Постановою КМУ від 19.09.07 №1158 –
16. Саблук П. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України // Економіка України. – 2008. - №12. – С. 4 – 19.
17. Чухно А.В. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А.В.Чухно // Економіка України. - 2008. - №4.- с.15 - 23.
18. Мальшакова С.Б. Що приготував нам Держбюджет-2009 // Баланс-Агро. – 2009. – №2. – С. 17-20.
19. Березівський П.С., Михалюк Н.І. Організація, прогнозування та планування агропромислового комплексу: Навчальний посібник / За ред. П.С. Березівського. – 2-ге вид., стерео. – Львів: «Магнолія Плюс», 2006. – 443 с.
20. Кошолкина Л.А. Развитие системы государственной поддержки в АПК / Л.А. Кошолкина, Г.В. Беспахотный // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – № 10. – С. 11-14.
21. Суботовська Л.Г. Методичні рекомендації з аналізу фінансово-господарської діяльності. – К.:ДК, 2005.
22. Фінансовий аналіз/Під ред.. Ізмайловой К.В. – К.:КНЕУ,2001 – 632с.
23. Економічний аналіз господарської діяльності./ Іваненко В.І., Болюх М.А., - К.: - 2007. – 350с.
24. Економічний аналіз: Навч. Посібник/ М.А. Болюх, В.В. Бурчевський, М.І. Горбатюк; За ред.. акад.. НАНУ, проф.. М.Г. Чумаченька. – К.: КНЕУ, - 2001. – 343с.
25. Лахтінова Л.А. Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання.:Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 267с.
26. Аналіз фінансово-економічною діяльністю підприємства. (Н.П. Любу шин, В.Б. Лесева, В.Г. Дякова):Навч. Посіб для вузів. – М.:2000. – 471с.
27. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань: - К.: Видавництво Європейський університет, 2005. – 253с.
28. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз.: Навч посіб. – К.: Центр навчальноъ літератури, 2007. – 488с.
29. Ізмайлова К.В. Фінансовій аналіз: Навч посіб. – 2-ге вид.,стереотип.- К.: МАУП,2001. – 152с.:іл. – Бібліограф.: с.142-144.
30. Білик М.Д., Павловська О.В., Притуляк Н.М., Невмержицька Н.Ю. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. – 2-ге вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2007. – 592 с.
31. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є.Фінансовій аналіз. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2008.
32. Смоленюк П.С. Фінансовий аналіз: Навч посіб. – Хмельницький: НВП «Евріка» ТОВ, 2002.
33. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
34. Економіка підприємства: Підручник/За заг. ред.. д-ра екон. наук, проф. С.Ф.Покропивного. – К.:КНЕУ, 2005. – 608с.
35. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч.посіб. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.: іл.
36. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – К.: Либідь, 1998. – 312с.