

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ**

**КАФЕДРА ТУРИСТЧИНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО
БІЗНЕСУ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕКОНОМІКА ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

(назва навчальної дисципліни)

Освітній ступінь

бакалавр

(назва ступеня вищої освіти – бакалавр або магістр)

Спеціальність

242 «Туризм»

(шифр і назва)

Освітня програма

Туризм

(назва, дата і № наказу про затвердження ОП)

наказ №51-02 від 10.06.2021

Статус навчальної дисципліни

обов'язкова

(обов'язкова або вибіркова)

Мова навчання:

українська

Дніпро – 2024

Назва навчальної дисципліни // Конспект лекцій навчальної дисципліни «Економіка туристичного підприємства». Дніпро: ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», 2024. 150 с.

РОЗРОБНИК(-И):

Ходак О. В., старший викладач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу

Тема 1. Економічний аналіз як наука. Види економічного аналізу

Тривалий час розвиток аналізу відбувався шляхом розширення кількості показників і процесів на підприємстві, що вивчаються. При цьому основна увага приділялася вдосконаленню та уніфікації методики їх вивчення. Головним джерелом інформації аналізу була всезростаюча звітність підприємств. У зв'язку з цим аналіз міг бути тільки наступним, тобто після закінчення року, кварталу, місяця і складання відповідного звіту. Однак досить швидко єдина методика аналізу звітності підприємства стала диференціюватися, пристосовуватися до галузевих особливостей господарств. Так з'явилися методики аналізу діяльності промислових підприємств, а також підприємств торгівлі, сільськогосподарських, будівельних та інших організацій. Створювалися також численні методики аналізу діяльності більш дрібних галузей промисловості та інших галузей народного господарства. У 50-ті роки виникають нові підходи, коли різноманітні варіанти наступного аналізу стали доповнюватися принципово новим поточним, або оперативним, аналізом, а згодом створюються методики попереднього або перспективного аналізу. В останні кілька десятиліть розвиток економічного аналізу в основному пов'язувався з тематичним або вузькофункціональним напрямом аналізу окремих об'єктів. У зв'язку з цим нині існують методики порівняльного, функціонально-вартісного та системного аналізу. Внаслідок значної різноманітності видів і напрямів економічного аналізу виникає потреба в класифікації їх. Однією із загальновизнаних ознак групування є поділ окремих видів аналізу залежно від часу проведення. Виходячи з цього виділяють такі види аналізу: наступний (ретроспективний), оперативний та попередній. На теперішній час найбільш розвинутим і важливим є наступний аналіз. З тими або іншими застереженнями до нього можна включити такі шість видів. Фінансово-економічний аналіз здійснюється після закінчення кварталу або року на підставі відповідного звіту підприємства. Головний акцент у цьому аналізі робиться на вивченні й оцінюванні ключових результативних і фінансових показників роботи підприємства. Насамперед це стосується показників прибутку та рентабельності, а також продажу продукції. Багато уваги приділяють вивченню основних показників фінансового стану, руху грошових коштів і капіталу. Інші виробничі показники та витрати вивчають вибірково і в такому обсязі, щоб пояснити відхилення в прибутку та у зміні фінансового стану підприємства. Такий аналіз звичайно проводять сторонні установи, які мають тісні зв'язки з даним підприємством: фінансові та банківські установи, адміністративні, наукові та посередницькі організації. Техніко-економічний аналіз, на відміну від фінансово-економічного, є більш змістовним і різнобічним. Його також називають внутрішньогосподарським. Крім економічних показників у ньому значна увага приділяється вивченню даних про використання техніки і технологій, інших матеріальних ресурсів підприємства. Для цього аналізу використовують дані первинного бухгалтерського обліку та інші джерела інформації.

Техніко-економічний аналіз звичайно має значну галузеву специфіку, тоді як методика фінансово-економічного аналізу однакова для всіх підприємств.

Статистико-економічний аналіз перебуває на стику статистики та економічного аналізу. Він вивчає діяльність не підприємств, а великих господарських комплексів, регіонів, галузей і народного господарства країни в цілому. Основним інформаційним джерелом може бути статистична звітність відповідних господарських одиниць, статистичні збірники й обстеження. У методиці цього аналізу провідну роль відіграють статистичні методи дослідження та обробки інформації.

Порівняльний, або міжгосподарський, аналіз, як і статистико-економічний, використовує для своїх потреб більший обсяг інформації, ніж перші два аналізи. Але він обмежується даними кількох споріднених підприємств. Завдяки додатковим зіставленням даних і орієнтації на показники кращих підприємств у галузі він дає змогу одержати більш обґрунтовану оцінку роботи підприємства, яке аналізується. При цьому простіше і надійніше можна вишукати і резерви. У зв'язку з цим порівняльний аналіз іноді характеризують як найкращий засіб пошуку та обґрунтування внутрішньогосподарських резервів виробництва.

Функціонально-вартісний аналіз — відносно новий вид аналізу, і тому його методика ще не є досконалою. Предмет його вивчення в більшості випадків пов'язаний не з роботою підприємства, а з випуском та експлуатацією певних видів продукції. Такий підхід, крім традиційної виробничої інформації, потребує докладних даних щодо експлуатаційних характеристик виробів. Упровадження цього виду аналізу є доцільним у тому разі, якщо він вивчає ефективність відносно дорогої техніки з досить великими обсягами її виробництва. Цей аналіз концентрує увагу на показниках використання продукції, ефективності її застосування у користувачів. Головні резерви такий аналіз вбачає в удосконаленні конструкції виробу, оптимізації його окремих функцій, виявленні його слабких або навіть зайвих функціональних можливостей. Зменшення зайвих функцій виробу, спрощення конструкції та інші технічні заходи дають змогу налагодити виробництво вискооефективної техніки і при цьому скоротити витрати на нього. На жаль, дослідження за допомогою цього виду аналізу нині стикаються з труднощами, пов'язаними з відсутністю налагодженої системи збирання необхідної інформації від користувачів продукції.

Системний аналіз — останній вид наступного аналізу. Вперше системний підхід використали військові фахівці, опрацьовуючи десантну операцію в Нормандії під час другої світової війни.

Системний аналіз застосовують для досліджування складних економічних проблем, великих виробничих комплексів, важливих народногосподарських проєктів. При цьому вивчення економічних аспектів органічно поєднується з аналізом технічних, соціальних, демографічних і національних проблем, екологічних і політичних умов тощо. Для забезпечення всебічного розгляду проблем аналіз здійснює бригада фахівців з різних галузей знань, що забезпечує зважене комплексне їх розв'язання. Об'єктами такого аналізу в

Україні були проект побудови нафтового терміналу в Одесі, вирішення проблем енергопостачання і стану вугільної промисловості, комплекс питань, пов'язаних з транспортуванням каспійської нафти через Україну в Західну Європу. Загалом цей вид аналізу має широкі перспективи свого подальшого розвитку.

Оперативний (поточний) аналіз здійснюють на підприємствах і в його підрозділах безпосередньо в процесі господарської діяльності, або відразу по закінченні окремих виробничих чи інших робіт. При цьому основну інформацію для аналізу постачає оперативний облік, що виключає пасивне очікування звітних даних. Намагання поєднати проведення аналізу процесу виробництва з відносно невеликими виробничими етапами (доба, тиждень, декада) зумовлюється потребою в активізації економічної роботи, включенні аналізу в систему оперативного управління підприємством.

Отже, завданням оперативного аналізу є не тільки виявлення негативних явищ, а й сприяння їх своєчасному виправленню протягом певного періоду, що дає змогу реально поліпшити кінцеві результати роботи підприємства. Інформацію для оперативного аналізу отримують в основному по каналах автоматизованих систем управління і обробляють із застосуванням стандартних програм на персональних комп'ютерах.

Незважаючи на великі технічні можливості комп'ютерних систем, в оперативному аналізі свідомо звужують коло питань, проблем і показників роботи, а отже, і зменшують обсяг інформації, яку збирають. Проте таке обмеження безпосередніх об'єктів аналізу не повинно погіршувати якість висновків і рекомендацій, зменшувати їх цінність для управління. Розвиток оперативного аналізу з самого початку зумовлювався вимогами поточного управління. Тому він щільно примикає до науки й практики управління.

Прогнозний аналіз (перспективний, стратегічний) почав застосовуватися як техніко-економічне обґрунтування майбутніх підприємств, зразків нової техніки і новітніх технологій. Цей аналіз передуює виробничим подіям, передбачає їх наслідки, оцінює їх ефективність. Результати прогнозного аналізу можуть бути подані як планові калькуляції для нових видів продукції, як сума економічного ефекту від освоєння нової техніки, впровадження новітніх технологій, механізації та автоматизації виробництва, як комплекс рекомендацій для розробки різних програм або формування політики. Цей аналіз здійснюють працівники проектних і наукових закладів, а також установи державного управління.

5. Зв'язок економічного аналізу з іншими науками і дисциплінами

Закінчуючи вивчення першої теми, слід з'ясувати, яке місце посідає економічний аналіз у системі економічних та інших наук і які взаємозв'язки існують між ними. Теоретичною основою економічного аналізу є політична економія, а загальним методом пізнання, як і для всіх інших наук, — діалектика. Економічний аналіз тісно пов'язаний з галузевими економіками, організацією та менеджментом, маркетингом, фінансовими дисциплінами,

банківською справою і кредитуванням. Особливу роль в економічному аналізі відіграють бухгалтерський облік та статистика. Вони не тільки постачають йому необхідну інформацію, а й надають деякі свої методи для її вивчення. Особливо плідно у цій справі склалися стосунки між аналізом і статистикою, внаслідок чого методика аналізу збагатилася багатьма статистичними методами й прийомами дослідження. В економічному аналізі широко застосовуються сучасні засоби обробки інформації, економіко-математичні та соціологічні методи, знання в галузі техніки й технології виробництва.

1. Суть економічного аналізу.
2. Основні етапи розвитку курсу.
3. Що вивчає економічний аналіз?
4. Об'єкти аналізу.
5. Які завдання стоять перед економічним аналізом?
6. Які існують основні категорії в економічному аналізі? Що розуміють під факторами та резервами виробництва?
7. Які є види аналізу?
8. Які зв'язки економічний аналіз має з іншими дисциплінами?

Тема 2. Метод економічного аналізу і його особливості

Кожна наукова дисципліна має свій метод дослідження. Термін "метод" походить від грецького "methodos", що в перекладі означає "шлях до чогось", тобто знання про те, яким способом, в якій послідовності потрібно розв'язувати ті чи ті завдання. Під методом у широкому розумінні слова слід розуміти шляхи, способи та засоби пізнання дійсності, сукупність органічно пов'язаних принципів та прийомів дослідження різноманітних явищ.

Метод економічного аналізу діяльності підприємств, як і будь-якої іншої науки, визначається змістом та особливостями предмета, які, у свою чергу, зумовлюються тими конкретними цілями, вимогами та завданнями, що постали наданому етапі розвитку економіки або проглядаються в перспективі. Предмет відповідає на запитання, що ми вивчаємо, а метод - як вивчаємо, якими способами та з допомогою яких саме засобів.

Під методом економічного аналізу розуміють науково обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що дають змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення і базуються на діалектичному методі пізнання. Особливості діалектичного методу полягають у тому, що всі явища, котрі досліджуються, розглядаються в їх взаємозв'язку та русі, зміні та розвитку, при цьому розвиток розуміють як боротьбу протилежностей на засаді об'єктивних законів реальної дійсності.

Основним елементом методу економічного аналізу є його науковий інструментарій (апарат), тобто сукупність загальнонаукових та специфічних

способів і прийомів дослідження фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання. Відокремити прийоми та способи, які притаманні лише конкретній економічній науці, практично неможливо - науковий інструментарій різних наук є надто взаємозв'язаним. В економічному аналізі також застосовуються різні прийоми, які були спочатку розроблені в межах тієї чи іншої економічної науки (статистики, математики, програмування). Водночас економічний аналіз має і специфічні прийоми дослідження.

До них належать:

- використання системи показників, що характеризують діяльність підприємства;
- вивчення причин зміни показників;
- визначення та вимірювання взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними з допомогою спеціальних прийомів.

Однією з найважливіших особливостей методу економічного аналізу є використання системи показників для вивчення господарських явищ та процесів. Адже економічний аналіз спроможний дослідити лише ті економічні явища, які відображено в певних економічних показниках, що мають числову характеристику. Наприклад, такі властивості продуктів харчування, як смак, колір, запах, корисність, не мають об'єктивної числової характеристики, а для того, щоб вони могли стати об'єктом дослідження в економічному аналізі, потрібно спочатку розробити відповідну систему показників даних властивостей, виражених у балах. Система економічних показників базується, як правило, на системах та підсистемах економічної інформації, проте не виключено, що в ході самого аналізу виникатиме потреба в розрахунку нових показників.

Інша характерна особливість методу економічного аналізу - вивчення причин, що вплинули на зміну тих чи тих економічних показників. Ураховуючи, що економічні явища обумовлено причинно-наслідковою залежністю, головним завданням аналізу є розкриття та вивчення цих причин (факторів).

На господарську діяльність підприємства, навіть на окремо взятий показник, можуть впливати численні фактори. Визначити та вивчити абсолютно всі причини дуже складно, та й не завжди доцільно. Завдання полягає в тому, щоб знайти те найсуттєвіше, що найбільше впливає на той чи інший показник. Отже, обов'язковою умовою правильного аналізу є економічно обґрунтована класифікація причин, що вплинули на господарську діяльність підприємства та її результати.

До характерних особливостей методу економічного аналізу належить і визначення та вимірювання взаємозв'язку між об'єктивними економічними показниками. Іноді нехтування таким взаємозв'язком може призвести до некоректних висновків, а подеколи зробити аналіз узагалі неефективним. Тому в економічних дослідженнях жодне явище не може бути правильно інтерпретоване, якщо воно розглядається ізольовано, без зв'язку з іншими.

Не можна також на основі окремо взятого явища робити загальні висновки про тенденцію розвитку об'єкта в цілому. Такий підхід призводить, як правило, до фальсифікованих висновків. Однак це зовсім не виключає можливості та

необхідності логічного виокремлення певних явищ у процесі економічних розрахунків.

Метод аналізу реалізується через його науковий апарат, тобто через сукупність прийомів дослідження.

Найважливішим елементом методики економічного аналізу є технічні прийоми та способи аналізу, які можна назвати інструментарієм аналізу. Вони використовуються на різних етапах дослідження для:

- первинної обробки зібраної інформації;
- вивчення стану та закономірностей розвитку об'єктів, що досліджуються;
- визначення впливу факторів на результати діяльності підприємств;
- підрахунку невикористаних резервів збільшення ефективності виробництва;
- узагальнення результатів аналізу та комплексної оцінки діяльності підприємств;
- обґрунтування планів економічного та соціального розвитку, управлінських рішень, різних заходів.

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

Усі прийоми економічного аналізу можна поділити на дві групи: якісні та кількісні.

Якісні прийоми дослідження не дають числової характеристики явищ, що вивчаються, а тільки відповідають на питання, як досліджувати економічні процеси, визначають способи підходу до вивчення закономірностей. Якісні прийоми притаманні як процесу наукового пізнання в цілому, так і окремим науковим сферам дослідження.

До якісних (абстрактно-логічних) прийомів дослідження відносять: аналіз, синтез, індукцію, дедукцію, порівняння, евристичні прийоми.

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

Описові прийоми дослідження дають можливість визначити розміри, масштаби, тенденції, динаміку розвитку економічних процесів, визначають стан та структуру економічних явищ, певну числову характеристику окремих напрямків діяльності підприємства.

До них належать середні та відносні величини, ряди динаміки, графічний прийом, структурні та типологічні групування.

Аналітичні прийоми уможливають не тільки визначення певних значень показників, що характеризують економічні процеси, а й дослідження причинно-наслідкових залежностей між явищами, силу впливу окремих факторів на предмет дослідження.

У свою чергу, аналітичні прийоми поділяються на прийоми, за допомогою яких вивчаються функціональні (детерміновані) залежності, та прийоми, що використовуються для дослідження стохастичних взаємозв'язків.

До перших відносять ланцюгові підстановки, спосіб абсолютних та відносних різниць, індексний спосіб, інтегральний, пропорційного ділення, часткової

участі, балансовий прийом. Щодо засобів стохастичного факторного аналізу, то найбільшого поширення набули аналітичні групування, кореляційно-регресійний метод, дисперсійний аналіз, компонентний аналіз.

В окрему групу можна виділити прийоми, що дають змогу оптимізувати певні економічні явища: лінійне програмування, теорія масового обслуговування, теорія ігор та ін.

Тема 3. Основні види економічного аналізу та їх класифікація

Економічний аналіз як самостійна наука у процесі свого розвитку розділився на окремі види. Вони розрізняються за видом діяльності, об'єктом, предметом, часом, методикою, програмою дослідження тощо і класифікуються за такими ознаками:

- галузь, вид економічної діяльності;
- спрямованість у часі дослідження;
- строк прогнозування, особливості господарської діяльності;
- просторова ознака;
- користувачі аналізу;
- ступінь охоплення об'єктів дослідження;
- зміст програми аналізу;
- сфера застосування;
- зміст аналізу;
- предмет аналізу;
- методика вивчення об'єктів (табл. 3.1).

Таблиця 3.1.

Класифікація видів економічного аналізу

Класифікаційна ознака	Вид аналізу
Вид економічної діяльності	За окремими видами економічної діяльності або за їх сукупністю
Спрямованість у часі дослідження	Ретроспективний (наступний, історичний), перспективний (попередній, прогнозний)
Строк прогнозування, особливості господарської діяльності та управління	Оперативний, тактичний, стратегічний
Просторова ознака	Внутрішньогосподарський, міжгосподарський
Користувачі результатів аналізу	Внутрішній, зовнішній

Ступінь охоплення об'єктів аналізу	Суцільний, вибірковий
Зміст програми аналізу	Комплексний, тематичний
Сфера застосування	Виробничий, фінансовий, стратегічний
Зміст аналізу	Загальноекономічний, техніко-економічний
Методика вивчення об'єктів	Порівняльний, трендовий, факторний, маржинальний, функціонально-вартісний, ситуаційний та ін.

За видом економічної діяльності виокремлюють аналіз:

- сільського господарства, мисливства та лісового господарства;
- рибного господарства;
- промисловості;
- будівництва;
- оптової й роздрібною торгівлі, торгівлі транспортними засобами;
- готелів і ресторанів;
- транспорту і зв'язку;
- фінансової діяльності;
- операцій з нерухомості, здавання в оренду, аналіз послуг юридичним особам;
- державного управління;
- освіти;
- охорони здоров'я та соціальної допомоги;
- колективних, громадських та особистих послуг.

Крім цього, аналіз може бути глибшим, детальнішим у разі вивчення окремих складових економічної діяльності або більш загальним і охоплювати декілька видів діяльності. Наприклад, аналіз можна здійснювати не тільки в цілому по промисловості, а й за її галузями: добувна промисловість (видобування енергетичних, неенергетичних матеріалів), обробна (харчова, легка промисловість, виробництво деревини та виробів з дерева, хімічна та нафтохімічна промисловість, машинобудування тощо). Іноді виникає потреба у вивченні сукупності видів діяльності, що дає змогу вивчати їх у взаємозв'язку та єдності. Серед таких, зокрема, можна назвати паливно-енергетичний, агропромисловий, військово-промисловий комплекси. Проте у будь-якому разі при проведенні аналітичних процедур керуються спеціальними методиками, методами, програмами дослідження, які враховують специфіку виробництва, реалізації продукції, робіт, послуг вказаних вище галузей економічної діяльності.

Залежно від спрямованості у часі дослідження аналіз буває ретроспективний (наступний, історичний) і перспективний (попередній, прогнозний).

Ретроспективний аналіз пов'язаний із вивченням господарських процесів діяльності, що вже відбулися, тобто він спрямований у минуле і вивчає факти й результати за операціями, процесами, які вже здійснилися. Для ретроспективного аналізу використовуються традиційні, добре розроблені методики, які вимагають від працівників аналітичної служби більше уваги, ніж професіоналізму і вміння передбачати ситуацію та інтуїції.

На відміну від ретроспективного перспективний аналіз виходить із потреби планування чи прогнозування господарських операцій у майбутньому. Звичайно, він проводиться ще до здійснення вказаних операцій.

Кожен з названих видів аналізу має свої переваги і недоліки. Так, ретроспективний аналіз точніший, оскільки ґрунтується на даних господарських операцій, що дійсно мали місце на практиці і знайшли відповідне відображення у бухгалтерських документах і звітах. Проте можливості вказаного аналізу, попри його точність (спирається на фактичні, документально зафіксовані дані), обмежені. Так, значимість аналітичних результатів у поточній діяльності недостатня, а трудомісткість проведення досить висока, оскільки потребує залучення великої кількості фахівців та використання значного обсягу інформації.

Крім того, ретроспективний аналіз можна проводити тільки після завершення певного звітного періоду. Це обмежує його дієвість внаслідок відсутності можливості оперативного втручання у діяльність суб'єкта господарювання, а також за-діяння невикористаних резервів, що не сприяє зміні ситуації на краще ще до закінчення звітного періоду.

Перспективний аналіз набагато важливіший для забезпечення успішної господарської діяльності підприємства у майбутньому. Це пояснюється тим, що він передусє її здійсненню і базується на прогнозних, очікуваних результатах з урахуванням впливу факторів, які будуть діяти як у середині підприємства, так і зовні. При цьому вихідною інформаційною базою для складання прогнозів слугують дані ретроспективного аналізу, від об'єктивності яких залежить обґрунтованість, точність і результативність перспективного аналізу.

Цінність перспективного аналізу полягає у тому, що він дає інформаційну базу для дослідження можливих варіантів розвитку підприємства, відпрацювання методів досягнення найбільш бажаних результатів, планування майбутньої діяльності, визначення завдань і своєчасного прийняття управлінських рішень, спрямованих на попередження негативних наслідків, а не на їх усунення й ліквідацію, як це, здебільшого, має місце при ретроспективному аналізі. У ході перспективного аналізу виявляються фактори, які суттєво впливатимуть на діяльність підприємства та її фінансові результати у майбутньому, а також ступінь цього впливу.

Не зважаючи на те, що висновки, зроблені за результатами перспективного аналізу, мають імовірнісний характер, без такого прогнозування неможливо здійснити ні оперативне, ні тактичне, ні стратегічне планування діяльності підприємства. Завдяки цим позитивним характеристикам перспективний аналіз широко використовується у розвинених зарубіжних країнах, де

розроблено сучасне науково-методичне, кадрове, інформаційне, матеріально-технічне забезпечення досліджень.

На жаль, в Україні цей вид аналізу, незважаючи на його значимість, ще не набув достатнього визнання і поширення. Основними причинами цього є нестабільність соціально-економічного і політичного стану, законодавчої бази, нестача необхідних наукових методик, кваліфікованих кадрів аналітиків достовірної інформації та технічних засобів її зведення, обробки. Все це утруднює складання обґрунтованих прогнозів і проведення аналітичних досліджень діяльності суб'єктів господарювання.

За строком прогнозування, особливостями господарської діяльності та управління економічний аналіз поділяється на оперативний, тактичний і стратегічний.

Оперативний аналіз – аналіз поточної діяльності підприємства, в рамках якого відбувається контроль цієї діяльності. Цей вид аналізу здійснюється повсякденно і не потребує застосування складних методів дослідження. Основною вимогою до нього є оперативність, оскільки щоденна виробнича ситуація достатньо передбачувана.

Тактичний аналіз – це аналіз господарської діяльності підприємства на короткострокову перспективу. Він менш детальний, ніж оперативний. Тактичний аналіз підпорядкований конкретизації поставлених завдань через систему планів та їх ресурсного забезпечення за різними напрямками: затрати часу, матеріально-технічних, трудових, інформаційних ресурсів тощо.

Стратегічний аналіз – аналіз господарської діяльності підприємства на довгострокову перспективу. Він проводиться в умовах високого рівня невизначеності щодо кількісних і якісних характеристик майбутньої діяльності підприємства і потребує урахування великої кількості ризиків, які можуть виникнути на його шляху. Виходячи з цього, слід зазначити, що аналіз можливих стратегій розвитку підприємства досить складний, здійснюється за допомогою математичних, статистичних методів і не містить такої деталізації, як оперативний чи тактичний аналізи.

Основне завдання стратегічного аналізу полягає в наданні таких результатів дослідження, на базі яких здійснюється вибір стратегії та обґрунтування політики залучення й ефективного розміщення ресурсів підприємства.

Просторова ознака слугує основою для розподілу аналізу на внутрішньогосподарський і міжгосподарський. Внутрішньогосподарський аналіз здійснюється на рівні підприємства і його структурних одиниць – виробничих підрозділів, а саме відділень, цехів, бригад. Міжгосподарський аналіз охоплює декілька підприємств. Це дає змогу визначити середні дані, зробити узагальнення, порівняння, групування показників господарської діяльності підприємств, організацій на територіальному рівні (район, область, країна) та за видами економічної діяльності. Крім цього, за допомогою міжгосподарського аналізу можна вивчити наявні проблеми, а також перейняти передовий досвід інших підприємств, що допоможе знайти додаткові резерви для підвищення ефективності виробництва власного підприємства.

За користувачами результатів аналізу може бути внутрішній і зовнішній аналіз. **Внутрішній аналіз** здійснюється за ініціативою і на матеріалах самого підприємства з метою використання його результатів у плануванні, складанні виробничої програми, розробці стратегії господарської діяльності та в управлінні. **Зовнішній аналіз** може проводитися безпосередньо зовнішніми користувачами або на їх замовлення. У ролі останніх можуть виступати представники вищестоящої організації, фінансових, податкових органів, громадських організацій, незалежні аудитори, акціонери, потенційні інвестори. Основними інформаційними джерелами при цьому є дані фінансової і статистичної звітності.

Ступінь охоплення об'єктів дослідження – ознака, що дає змогу виділити суцільний і вибірковий (несуцільний) аналіз. **Суцільним аналізом** називається аналіз, при якому дослідженням охоплюються всі без винятку об'єкти, в результаті чого визначаються резерви, формулюються висновки, робляться пропозиції щодо підвищення ефективності господарювання.

Вибірковий аналіз ґрунтується на вивченні не всіх, а лише певної частини об'єктів, відібраних у випадковому порядку. Випадковість відбору гарантує незалежність вибірки від суб'єктивізму, упереджує умисність, тенденційність виконавців.

Завданням такого аналізу є одержання достовірних і надійних узагальнюючих характеристик всієї сукупності об'єктів на основі певної їх частини. Так, вибірковий аналіз використовується у різних видах економічної діяльності. У промисловості його застосовують при вивченні і контролі якості виробленої продукції, використання обладнання та устаткування; у сільському господарстві – при аналізі врожайності і втрат врожаю; в торгівлі – при дослідженні попиту населення, цін на ринку тощо.

Відбір об'єктів при несуцільному аналізі може здійснюватися різними способами. Одним із найпоширеніших є спосіб основного масиву. Він полягає у відборі найбільших об'єктів дослідження, що мають аналогічні з іншими, але, можливо, більш яскраво виражені характеристики.

Перевагою вибіркового аналізу порівняно з суцільним є те, що він потребує менше затрат коштів і часу. Це дає змогу використовувати детальнішу програму та оперативніше отримувати результати аналітичного дослідження. У деяких випадках (масове великомасштабне виробництво, заготівля, реалізація продукції) вибіркового аналізу єдино можливий, наприклад при вивченні якості продуктів, виробів, сировини (молоко, зерно, деталі, бавовна тощо).

Завдяки такій ознаці, як зміст програми аналіз буває комплексний і тематичний. Комплексний аналіз (загальний) – аналіз, мета якого полягає у всебічному, комплексному вивченні господарської діяльності підприємства як єдиного комплексу. Наприклад, аналіз фінансового стану підприємства має комплексний характер, тому що він включає дослідження ліквідності, платоспроможності, рентабельності та стану підприємства на ринку цінних паперів.

Тематичний аналіз охоплює тільки окремі напрями діяльності підприємства або рішення спеціальних завдань, здебільшого, ті, які найбільш проблемні і важливі в конкретний період часу, наприклад аналіз розміщення та функціонування збутової мережі або аналіз грошових та інших розрахунків підприємства. Актуальними питаннями, які потребують детального вивчення, є також використання паливно-енергетичних ресурсів, вторинних матеріальних ресурсів, формування витрат і собівартість житлово-комунальних послуг, продуктивність праці та рентабельність виробництва. Залежно від сфери застосування аналіз поділяється на виробничий, фінансовий і стратегічний.

Виробничий аналіз охоплює сферу виробництва, реалізації продукції, робіт, послуг і призначений для пошуку невикористаних резервів підвищення їх ефективності.

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

Стратегічний аналіз допомагає визначити мету, завдання, обсяги і структуру виробництва, асортимент продукції, робіт, послуг на перспективу, розробити відповідні прогнози і скласти науково обґрунтовані плани. В результаті цього аналізу отримують необхідні дані для прийняття зважених управлінських рішень.

За змістом економічний аналіз поділяється на загальноекономічний (фінансово-економічний, статистико-економічний, соціально-економічний, економіко-екологічний, маркетинговий, інвестиційний) і техніко-економічний. **Загальноекономічний аналіз** спрямований на вивчення узагальнюючих вартісних показників господарської діяльності і здійснюється за даними періодичної звітності. Вплив технічних, технологічних факторів, якості продукції на вказані показники в економічному аналізі розглядається, але детально не розкривається.

Техніко-економічний аналіз поглиблює загальноекономічний, допомагаючи детально вивчати та оцінювати технічний рівень підприємства та його вплив на економічні показники. До проведення цього аналізу залучаються, крім працівників економічної служби, представники технічного підрозділу служби підприємства (інженери, технологи та ін.).

Отже, загальноекономічний і техніко-економічний аналіз – це два взаємозв'язаних напрями.

Фінансово-економічний аналіз призначений для вивчення фінансових результатів діяльності, фінансового стану суб'єктів господарювання з метою пошуку резервів їх покращання. Цей аналіз виконує фінансова служба підприємства, фінансово-кредитні організації.

Статистико-економічний аналіз здійснюється статистичними органами для дослідження масових суспільних економічних явищ і процесів на різних рівнях: підприємство – район – область – країна; або: підприємство – вид економічної діяльності – сектор економіки.

Соціально-економічний аналіз полягає у вивченні взаємозв'язку і взаємозалежності соціальних та економічних явищ і процесів, у визначенні впливу соціальних факторів на результати господарювання. Цей аналіз можуть робити фахівці економічної та соціологічної служб, статистичних органів.

Економіко-екологічний аналіз ставить завдання вивчити взаємозв'язки і взаємозалежності між економічними та екологічними явищами і процесами з метою пошуку резервів, а також розробки заходів щодо покращання навколишнього середовища, раціонального використання ресурсів на це. Здійснюється економічною службою підприємств, органами охорони навколишнього середовища.

Маркетинговий аналіз спрямований на дослідження ринків збуту продукції, зокрема на кон'юнктуру ринку продукції, сировини і матеріалів, на вивчення попиту, пропозиції, рівня конкурентоспроможності виробленої продукції, можливостей її збуту, комерційного ризику тощо. Цей аналіз здійснює служба маркетингу (на великих підприємствах) або окремі працівники (на малих підприємствах).

Інвестиційний аналіз вивчає операції із вкладення майнових, інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або соціального ефекту, виявляє можливості залучення капіталу, інвестиційну привабливість підприємств, видів економічної діяльності, регіонів, а також інвестиційний клімат, розробляє та оцінює інвестиційні програми підприємства. Аналіз здійснюється експертами-аналітиками економічної служби.

За методикою вивчення об'єктів аналіз поділяється на порівняльний, факторний, маржинальний, функціонально-вартісний та ін.

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

Трендовий аналіз – аналіз спрямування зміни економічних показників, яка визначається шляхом обробки звітних і статистичних даних, з метою визначення на основі цього стійких тенденцій економічного зростання чи спаду.

Факторний аналіз є розділом математичної статистики, який використовується в багатовимірному аналізі з метою виявлення впливу різноманітних факторів на зміну показника, який вивчається. При цьому кількісно оцінюється сила та достовірність цього впливу.

Маржинальний аналіз – це метод фінансового аналізу, який досліджує взаємозв'язок витрат виробництва (з розподілом їх на постійні і змінні) та прибутку. Він призначений для обґрунтування і прийняття зважених

управлінських рішень щодо обсягу виробництва, реалізації окремих видів продукції, робіт, послуг, їх собівартості та ціни.

Функціонально-вартісний аналіз ставить за мету вибрати оптимальний варіант, що забезпечує повноцінне виконання об'єктом, який аналізується (виробом, технологічним процесом, формою управління чи організації виробництва тощо), своїх основних функцій при мінімальних витратах.

Ситуаційний аналіз становить оцінку можливих змін у діяльності підприємства з урахуванням впливу діючих зовнішніх факторів, тобто таких, на які підприємство вплинути практично не може. Мета ситуаційного аналізу – виявлення проблем і можливостей, які можуть виникнути у майбутній діяльності підприємства.

Тема 4. АНАЛІЗ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ (РОБІТ, ПОСЛУГ) ПІДПРИЄМСТВ ТУРИЗМУ

План

- 4.1. Мета, завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва і реалізації продукції
- 4.2. Аналіз обсягів виробництва і реалізації продукції
- 4.3. Аналіз асортименту й якості продукції
- 4.4. Аналіз ритмічності виробництва і реалізації продукції

4.1. Мета, завдання та інформаційне забезпечення аналізу виробництва і реалізації продукції

Обсяг виробництва і реалізації продукції є взаємозалежними показниками. В умовах обмежених виробничих потужностей і при необмеженому попиті провідна роль належить виробництву. Саме воно регламентує обсяг збуту продукції.

Метою аналізу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) є обґрунтування управлінських рішень, спрямованих на збільшення обсягів продажу, зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку, завдяки кращому використанню наявних виробничих потужностей, раціонального і економного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Досягнення цієї мети передбачає вирішення наступних завдань:

- обґрунтування виробничої програми підприємства;
- оцінка виконання виробничої програми, динаміки обсягу виробництва і реалізації продукції в цілому та за номенклатурою і асортиментом;
- оцінка впливу структурних зрушень у виробництві продукції (робіт, послуг) на формування узагальнюючих показників ефективності;
- виявлення і розрахунок факторів, що впливають на виконання виробничої програми підприємства та зміну обсягу продаж;

- оцінка якості продукції та послуг;
- оцінка ритмічності виробництва;
- оцінка конкурентоспроможності продукції та послуг;
- виявлення резервів росту обсягу виробництва і реалізації продукції.

Інформаційним забезпеченням для проведення аналізу слугують:

- форма №1 «Баланс»;
- форма №2 «Звіт про фінансові результати»;
- форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»;
- статистична звітність, а саме:
 - форма № 1 – готель (Звіт про роботу готелю);
 - форма № 1 – ТУР (Звіт про діяльність туристської організації);
 - форма № 1 – курорт (Звіт санаторно-курортного (оздоровчого) закладу);
 - форма № 1 – послуги (Звіт про обсяги реалізованих послуг); - договори, плани, графіки провадження робіт і ін.;
- первинна документація.

4.2. Аналіз обсягів виробництва і реалізації продукції

Динаміка обсягу виробництва й реалізації продукції характеризує зміну виробництва продукції й ступінь насичення ринку продукцією підприємства.

Обсяг виробництва й реалізації продукції може бути виражений у **натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках**:

1) **вартісні вимірники** (гривні, копійки й т.п.) використовують для узагальнюючої характеристики обсягів виробництва й реалізації продукції;

2) **натуральні вимірники** (метри, тонни, штуки й т.п.) застосовують при аналізі обсягів виробництва й реалізації продукції по окремих видах і групами однорідної продукції;

3) **умовно-натуральні вимірники** (наприклад, тисячі умовних банок, кількість умовних ремонтів і т.п.) використовують для узагальнюючої характеристики обсягів виробництва й реалізації продукції, як правило, на підприємствах, де виготовляється однорідна продукція в різній по об'єму тарі.

Основними показниками обсягу виробництва й реалізації продукції є:

- **валова продукція** – це вартість всієї виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг, включаючи незавершене виробництво;

- **товарна продукція** - характеризує обсяг виробництва повністю завершеної і належної до продажу продукції (товарів, робіт, послуг). Вона відрізняється від валової тим, що до неї не включаються залишки незавершеного виробництва й внутрішньогосподарський оборот;

- **реалізована продукція** - визначається в діючих цінах (без ПДВ) і відрізняється від товарної продукції залишками продукції на початок і кінець відповідного періоду. Іншими словами, **реалізованою продукцією** називається та продукція, яка відвантажена замовнику і за неї поступили гроші на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника;

- **виробнича потужність** - це максимальний річний випуск продукції, виконання робіт чи надання послуг відповідної якості у номенклатурі і асортименті передбаченої виробничою програмою;

- **виробнича програма** - це програма виробництва продукції в номенклатурі і асортименті в натуральному і грошовому вираженні на відповідний період та узгоджені з результатами вивчення ринку (попитом і пропозицією).

Початковим етапом аналізу є **оцінка обсягів і структури виробництва й реалізації продукції**.

Даний етап проведення економічного аналізу починається, як правило, з оцінки виконання плану (прогнозу) з виробництва й реалізації продукції за звітний період. Ця оцінка проводиться шляхом порівняння фактичних даних із плановими в цілому по підприємству, у розрізі його структурних підрозділів або окремих видів продукції (табл. 4.1). При виявленні негативних відхилень необхідно встановити причини неефективного використання виробничого потенціалу.

Таблиця 4.1

Аналіз обсягів виробництва продукції підприємства

Показники	Обсяги виробництва продукції, тис. грн.			Відхилення фактичного випуску продукції за звітний період			
	Минулий період (1-й рік)	Звітний період		Від плану		Від минулого періоду	
		План (2-й рік)	Факт (2-й рік)	+/-, тис. грн.	%	+/-, тис. грн.	%
Товарна продукція	720	760	770	+ 10	+ 1,3	+50	+6,9
А	170	163	170	+ 7	+4,3	-	-
Б	226	307	310	+3	+ 1,0	+84	+37,2
В	324	290	290	-	-	-34	-10,5
Цех № I	435	465	468	+3	+0,6	+33	+7,6
Цех № 2	180	180	186	+6	+3,3	+6	+3,3
Цех № 3	105	115	116	+10	+0,9	+ 11	+10,5

Наступним етапом є **аналіз динаміки обсягу виробництва й реалізації продукції**. Він проводиться за допомогою наступних показників:

1) *базисних темпів росту й приросту*;

- 2) ланцюгових темпів росту й приросту;
 3) середньорічних темпів росту (приросту).

Темп росту характеризує інтенсивність зміни рівнів динамічного ряду і являє собою кратне відношення рівнів у формі коефіцієнта чи відсотка.

Базисні темпи росту визначаються відносно базисного періоду:

$$Tp_{(б)} = \frac{V_i}{V_0} \cdot 100\% \quad \text{—}$$

Ланцюгові визначаються відносно попереднього періоду:

$$Tp_{(л)} = \frac{V_i}{V_{i-1}} \cdot 100\%$$

де V_i , V_{i-1} - обсяг виробництва (реалізації) товарів в i -ому та попередньому

періоді відповідно;

V_0 - обсяг виробництва (реалізації) товарів за період, прийнятий за базу порівняння.

Темп приросту - це відношення абсолютного приросту до попереднього або початкового рівня. У першому випадку він є ланцюговим, у другому - базисним.

Базисні темпи приросту визначаються за формулою:

$$Tnp_{(б)} = \frac{V_i - V_0}{V_0} \cdot 100\%$$

Ланцюгові визначаються за формулою:

$$Tnp_{(л)} = \frac{V_i - V_{i-1}}{V_{i-1}} \cdot 100\%$$

або

$$Tnp = Tp - 100$$

Середньорічний темп росту (приросту) можна розрахувати за середньою геометричною або середньою арифметичною зваженою.

Якщо використати середньоарифметичну, то середньорічний темп росту (Tp) розраховується згідно формули:

$$\bar{T}P_{(a)} = \frac{Tp_1 + Tp_2 + \dots + Tp_n}{n}$$

Якщо використати середньгеометричну, то середньорічний темп росту (Tp) розраховується згідно такої формули:

$$\bar{T}P_{(г)} = \sqrt[n-1]{Tp_1 \cdot Tp_2 \cdot \dots \cdot Tp_n}$$

де Tp - середньорічний (середньоквартальний) темп росту

n - кількість періодів;

Tp_1, Tp_2, \dots, Tp_n - темп росту відповідного періоду (річні, кварталні).

Відповідно, середні зважені темпи приросту (T_{np}) можна розрахувати за формулою:

$$\bar{T}_{np} = \bar{T}_p - 100$$

Приклад аналізу динаміки виробництва й реалізації продукції наведений в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Аналіз динаміки обсягів виробництва й реалізації продукції підприємства

Рік	Обсяг виробництва, тис. грн.	Темпи росту, %			Обсяг реалізації, тис. грн.	Темпи росту, %		
		Базисні	Ланцюгові	+/-		Базисні	Ланцюгові	+/-
1-й рік	130			–	93	–	–	–
2-й рік.	152	116,9	116,9	–	137	147,3	147,3	-
3-й рік	140	107,7	92,1	-15,6	120	120,0	87,6	-32,4
4-й рік	137	105,4	97,9	-7,5	121	130,1	100,8	-29,3
Разом	559	х	х	х	471	х	х	х

При подальшому аналізі треба розглянути причини, які вплинули на розраховані в попередніх таблицях зміни в обсягах виробництва та реалізації продукції.

На зміну обсягу виробництва продукції впливають фактори, що характеризують використання трудових і матеріальних ресурсів, основних виробничих фондів тощо.

Крім вище переліченого, треба враховувати інші чинники, що впливають на зміну обсягу виробленої та реалізованої продукції, а саме:

- цінові та якісні параметри;
- можливості використання виробничих потужностей;
- рівень фізичного та морального зносу устаткування;
- кваліфікацію кадрів;
- законодавчі, податкові, інвестиційні, регуляторні умови;
- можливості ліцензування тих чи інших видів діяльності і ін.

4.3. Аналіз асортименту й якості продукції

Одним з важливих напрямків аналізу обсягу виробництва продукції й послуг є вивчення його в асортиментно-структурному розрізі.

Під *асортиментом* розуміють перелік найменувань продукції із зазначенням обсягу її виробництва по кожному виду.

Основна мета асортиментної політики полягає в тому, щоб направити підприємство на випуск продукції, що по своїй структурі, споживчим властивостям і якості найбільше відповідає потребам покупців.

Більш вузьким поняттям є *номенклатура* випуску. *Номенклатура* – перелік найменувань виробів і їхніх кодів, установлених для відповідних видів продукції в загальному класифікаторі продукції, робіт і послуг.

Структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому здебільшого у відсотках.

Зміна асортименту в порівнянні з планом призводить до асортиментних, а структури випуску — структурних зрушень. Взагалі ці явища тісно пов'язані одне з одним, і тому ми маємо єдині асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

Стратегічні напрямки асортиментної політики включають своєчасне внесення в товар змін, які підвищують його споживчу цінність або розширюють коло його можливих споживачів (модернізація або модифікація товару) та створення й введення на ринок нових товарів, характерних для даної організації.

Удосконалення асортименту проводиться у наступних напрямках:

- розробка принципово нової продукції, що відрізняється від продукції конкурентів істотною новизною, захищеною патентами;
- розробка продукції з поліпшеними характеристиками;
- модернізація випускаємої продукції;
- скорочення асортименту або зняття з виробництва продукції, що не користується попитом.

У процесі аналізу вивчаються зміни в номенклатурі й асортименті продукції в порівнянні з попереднім роком, а також установлюються причини зміни як залежні, так і не залежні від роботи підприємства.

Якість – це сукупність властивостей продукції обумовлюючих її придатність задовольняти певні потреби відповідно до її призначення.

Якість продукції є показником, що залежить від двох основних груп факторів:

- умов ринкової кон'юнктури;
- внутрішніх ресурсів, які має підприємство.

Якщо підприємство не здатне виробляти продукцію необхідної якості, використовуючи наявні потужності, воно повинне або змінити ринки збуту, або поліпшити виробничу базу.

Інформація, що необхідна для аналізу якості продукції, охоплює практично всі сторони об'єкта (його конструкцію, технологічний процес виготовлення, засоби й предмети роботи, результат виробництва й реалізації, реклама й т.п.).

Основними показники якості, які аналізуються є:

- питома вага нової продукції в загальному її випуску;
- питома вага сертифікованої й несертифікованої продукції;
- питома вага продукції вищої категорії якості;
- питома вага продукції, що відповідає міжнародним стандартам;
- питома вага продукції, що експортується.

4.4. Аналіз ритмічності виробництва і реалізації продукції

При вивченні діяльності підприємства важливим є аналіз ритмічності виробництва й реалізації продукції.

Ритмічність – рівномірний випуск продукції відповідно до графіка в обсязі й асортименті, передбаченому планом.

Ритмічна робота є основною умовою своєчасного випуску й реалізації продукції. Неритмічність погіршує всі економічні показники: знижується якість продукції; збільшуються обсяг незавершеного виробництва й надпланові залишки готової продукції, як наслідок, уповільнюється оборотність капіталу; несвоєчасно надходить виручка; перевитрачається фонд заробітної плати. Все це приводить до підвищення собівартості продукції, зменшенню суми прибутку, погіршенню фінансового стану підприємства.

Для оцінки ритмічності роботи підприємства використовуються наступні показники:

- коефіцієнт ритмічності;
- коефіцієнт варіації;
- коефіцієнт аритмічності;
- питома вага виробництва продукції (надання послуг) за кожну декаду

декаду

(добу) до місячного, квартального, річного випуску;

Один з найпоширеніших показників є *коефіцієнт ритмічності*.

Його можна визначити як відношення обсягу продукції, зарахованого у виконання прогнозу (плану), до планового випуску продукції.

У табл. 4.3 наведені необхідні дані для розрахунку показників ритмічності.

Таблиця 4.3

Інформація для аналізу ритмічності виробництва

Декади місяця	Обсяг виробництва, грн.		Питома вага, %		Виконання плану, %	Зараховується в рахунок виконання плану	
	План	Факт	План	Факт		Грн.	%
1	2300	2243	33,0	30,0	32,2	2243	32,2
2	2430	2390	34,9	31,9	34,3	2390	34,3
3	2240	2850	32,1	38,1	40,9	2240	32,1
Разом	6970	7483	100,0	100,0	107,4	6873	98,6

Висновок: Аналізуючи дані таблиці, можна зробити висновок, що фактичний обсяг виробництва був більше, ніж плановий на 7,4 %, що становило 513 грн. Поряд з цим, фактична структура виробництва по декадах місяця значно змінилася в порівнянні із плановою. Так, в 1-й і в 2-й декадах план недовиконаний на 3%, в 3-й - перевиконаний на 6%. За рахунок цього у виконання плану зараховано менше 98,6% від загального обсягу виробництва. Коефіцієнт ритмічності за даними табл. 4.3 становить:

$$K_{\text{ритм}} = 32,2\% + 34,3\% + 32,1\% = 98,6\% \text{ або } K_{\text{ритм}} = \frac{6873}{6970} \cdot 100\% = 98,6\%$$

Коефіцієнт варіації визначається як відношення середньоквадратичного відхилення від планового завдання за добу (декаду, місяць, квартал) до середньодобового (середньодекадного, середньомісячного, середньоквартального) планового випуску продукції.

Показник аритмічності розраховується як сума позитивних і негативних відхилень у випуску продукції від плану за кожний день (тиждень, декаду). Чим менш ритмічно працює підприємство, тим вище показник аритмічності.

Коефіцієнт аритмічності розраховується:

$$K_{\text{аритм}} = 1 - K_{\text{ритм}} = 1 - 0,986\% = 0,014$$

4.5. Аналіз обсягу реалізованих послуг підприємствами туристичної галузі

Аналіз реалізації рекомендується проводити за кожний місяць, квартал, півріччя, рік. У ході його виконання фактичні дані порівнюються з плановими, попередніми періодами, розраховується відсоток виконання плану, абсолютні відхилення від плану, темпи зростання та приросту за аналізований відрізок часу, абсолютні значення одного відсотка приросту.

На обсяги реалізації послуг впливають такі чинники:

- зміна реалізації туристичних послуг на початок і кінець періоду;
- вартість обсягу наданих послуг;
- зміна фактично наданих послуг, не оплачених покупцями, на початок і кінець періоду;
- сезонність.

Вплив названих чинників розраховується простим порівнянням фактичних їх рівнів з плановими та підрахунком приростів кожного з них. Обсяг абсолютного приросту і є обсягом впливу. Для вивчення цього впливу складається баланс товарної продукції.

Аналізуючи реалізацію послуг, слід вивчити виконання договірних зобов'язань по наданню туристичних послуг. Невиконання договорів тягне за собою штрафні санкції та втрату ринків збуту. Необхідно визначити виконання плану поставок у розрізі покупців та видів продукції, робіт й послуг. Розраховується коефіцієнт виконання договірних зобов'язань:

$$K_{\delta} = \frac{Q_{\text{пл}} - H_{\delta}}{Q_{\text{пл}}}, \quad (4.7)$$

де K_{δ} - коефіцієнт виконання договірних зобов'язань;

$Q_{\text{пл}}$ - загальний плановий обсяг надання послуг за договорами;

H_{δ} - невиконання поставок за окремими договорами.

В даний час на туристичному ринку економічно розвинених країн простежується хаотична тенденція в обсягах реалізованих послуг туризму за рахунок випереджаючого розвитку пропозиції щодо попиту та сезонної

нерівномірності. Наприклад, у Франції і Італії розвинений морський туризм, а в Швейцарії і Австрії — гірський. У ряді регіонів негативна дія сезонності в туризмі лагідніє за допомогою цін: встановлюється такий їх рівень, який забезпечив би хороший попит і відповідну рентабельність виробництва.

Одночасно з диференціацією цін для вирішення проблеми рентабельності застосовуються і інші методи. Одним з них є розвиток несезонних форм відпочинку і обслуговування. Це може бути організація хобі-турів в курортних готелях в осінній і весняний періоди; використання матеріальної бази для проведення фестивалів, з'їздів, конгресів, симпозіумів; організація пізнавальних маршрутних турів по курортних місцях з оглядом визначних пам'яток. Все це дозволяє завантажувати матеріальну базу поза сезоном, активізувати діяльність агентсько-операторських компаній і згладжувати економічні проблеми рентабельності в різні сезони року.

До вторинних чинників сезонних коливань відносяться:

економічні — структура споживання товарів і послуг, формування платоспроможності попиту

демографічні — диференційований попит по половозрастному складу і іншим ознакам;

психологічні — традиції, мода, наслідування;

матеріально-технічні — розвиток мережі розміщення, живлення, транспорту, культурно-оздоровчого обслуговування;

технологічні — комплексний підхід в наданні якісних послуг;

політична обстановка і міжнародне оточення.

Обсяг реалізованих послуг туризму має явно виражений сезонний характер, який обумовлений багатьма чинниками (часом року, періодом відпустки, канікулами і т.п.). Тому в процесі аналізу і планування обсягу реалізованих послуг туристичного підприємства необхідно враховувати закономірність відхилень показників окремих місяців від середньорічних показників. У цих цілях проводиться статистичне вивчення сезонних коливань.

Сезонні коливання вимірюються за допомогою індексів сезонності, які розраховуються як процентне відношення середніх місячних рівнів за ряд років до загального середньомісячного об'єму реалізованих послуг за весь розрахунковий період по формулі:

$$i_c = \frac{\bar{y}_i}{y_o} \times 100\% \quad (4.8)$$

де i_c — індекс сезонності, %;

y_i — середній рівень обсяг реалізованих послуг окремого місяця, .;

y_o — загальний середньомісячний обсяг реалізованих послуг за розрахунковий період.

У практиці економічного аналізу використовуються різні методи розрахунку індексу сезонності: простої середньої, аналітичного вирівнювання, відносних чисел, ковзаючої середньої. Найбільш легкими з них є метод простої середньої, який застосовується для обчислення сезонних коливань в

тих випадках, коли внутрішньорічна зміна об'єму реалізації послуг коливається протягом року біля певного (постійного) рівня.

Індекс сезонності розраховуються в два етапи:

1. Розраховуються середні рівні для кожного місяця за даними за всі роки досліджуваного періоду, що дозволяє позбавитися випадкових коливань місячних рівнів по роках. При цьому застосовується проста середня, що розраховується як приватне від розподілу суми значень всіх варіантів на загальне число-одиниць.

2. Визначається загальна середня за весь досліджуваний період. При розрахунку сезонних коливань за абсолютними даними про обсяг реалізації за кожен місяць обчислюється шляхом розподілу загального обсягу реалізації послуг за весь досліджуваний період (сума початкових даних) на число місяців в досліджуваному періоді (так, при періоді 3 року — 36 місяців). При розрахунку сезонних коливань на основі середньодобових рівнів визначається шляхом розподілу суми початкових даних на загальне число календарних днів в досліджуваному періоді (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Вихідні дані для визначення частки інтенсивних і екстенсивних чинників збільшення виторгу від реалізації

№ з/п	Показник	Період	
		попередній	звітний
1	Середньорічна валюта балансу, тис. грн.	7840	8365
2	Виторг від реалізації продукції, тис. грн.	9167	10000
3	Ресурсовіддача (р. 2 :р. 1)	1.1693	1.1955

Внесок екстенсивного чинника дорівнює: $(8365 - 7840) * 1,1693 = 613,8$ тис.грн. Внесок інтенсивного чинника дорівнює $(1,1955 - 1,1693) * 8365 = 219,2$ тис.грн.

Виторг від реалізації збільшився на 833 тис. грн. Таким чином, внесок екстенсивного чинника становить 73,7 %, інтенсивного -26,3 %, тобто туристичне підприємство збільшувало обсяги реалізації завдяки збільшенню своїх активів.

До підприємств туристичної галузі входять готелі, тому інформаційною базою для аналізу обсягів реалізованих послуг є дані статистичної звітності за формою №1-готель “Звіт про роботу готелю” за ряд років, наприклад за 3 роки.

Для виявлення потенційних можливостей надання готельних послуг необхідно: а) проаналізувати структуру і динаміку площ готелю за 3 роки, виявити питому вагу житлової площі; б) проаналізувати динаміку кадрового потенціалу; в) проаналізувати динаміку місткості готельного підприємства.

Діяльність готельного підприємства відображають натуральні і вартісні показники. Аналізуючи дані статистичної звітності готельного підприємства за формою №1 – готель доцільно розрахувати і проаналізувати наступні показники (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Основні показники обсягу пропозиції і реалізації готельних послуг

Показник	Ум. познач.	Формула для розрахунку	Од. вим.
Кількість місць (місткість підприємства)	M	$p.03.гр.1$	місць
Кількість місць середньорічна*	$M_{с.р.}$	$M_{поч.р.} + \frac{\sum M_{в} \times t_{ф}}{T}$ $- \frac{\sum M_{виб} \times (T - t_{ф})}{T}$	місць
Кількість ліжко-діб в інвентарі	$L - D_{інв}$	$M * T$	ліжко-діб
Кількість ліжко-діб в ремонті**	$L - D_{рем}$		ліжко-діб
Кількість ліжко-діб в експлуатації	$L - D_{екс}$	$L - D_{інв} - L - D_{рем}$	ліжко-діб
Кількість ліжко-діб наданих (загальний час перебування приїжджих)***	$L - D_{над}$	$p.33.гр.1$	ліжко-діб (людино-діб)
Середнє число днів завантаження одного місця за рік	$Зав.місця$	$\frac{L - D_{над}}{M}$ або $\frac{L - D_{над}}{M_{с.р.}}$	діб
Коефіцієнт завантаження номерного фонду	K_3	$\frac{L - D_{над}}{L - D_{екс}}$ або $\frac{L - D_{над}}{L - D_{екс}} * 100$	коефіцієнт або %
Кількість гостей (кількість обслугованих приїжджих)	$Осіб$	$p.31.гр.1$	осіб
Середня тривалість перебування в готелі)	$t_{перебування}$	$\frac{p.33.гр.1}{p.31.гр.1}$	діб
Доходи від основного виду діяльності (плата за проживання)	$D_{осн.}$	$p.41$	тис. грн
Доходи від надання додаткових послуг	$D_{дод.}$	$p.43$	тис. грн
Інші доходи	$D_{інш.}$	$p.44$	тис. грн
Усього доходів	D	$p.41 + p.43 + p.44$	тис. грн
Доход від основної діяльності на 1 гостя	$D_{осн.1гостя}$	$\frac{p.41}{p.31.гр.1}$	грн
Середній тариф за проживання (за 1 місце за добу)	$Тариф_{сер.}$	$\frac{p.41}{p.33.гр.1}$	грн
Операційні витрати	B	$p.45$	тис. грн
Інші витрати	$B_{інш.}$	$p.52-1$	тис. грн
Фінансовий результат від	$Фін.рез.$	$p.54 = p.(41 -$	тис. грн

діяльності до оподаткування****		41-1 – 41-2 – 41-3) + 43 + 44]-(45 + 51-2)	
<p>Примітки:</p> <p>* показник використовується, якщо кількість місць в готельному підприємстві змінюється протягом року; $M_{поч.р.}$ – кількість місць на початок року, M_v $M_{виб}$ – відповідно кількість місць, що почали експлуатувати та вибули з експлуатації, t^{ϕ} – період, протягом якого місце функціонувало, T – тривалість аналізованого періоду.</p> <p>** Розраховується згідно плану ремонтних робіт.</p> <p>*** Показники рівні, виходячи з того, що одна людина займає одне місце.</p> <p>**** Відповідає р. 170 або 175 форми №2 П (С) БО.</p>			

Отримані результати доцільно представити у вигляді табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Зразок оформлення отриманих результатів з динаміки основних показників обсягу наданих послуг підприємства туристичної галузі [43, с. 61]

Показник	Роки			Абсол. приріст		Темп зростання		Темп приросту		Абсолютне значення % приросту
	t1	t2	t3	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	ланцюговий	базисний	

Отримані результати дають можливість встановити тенденції змін обсягу послуг за інтервал часу, що аналізується:

- 1) рівномірне зростання або зниження обсягу послуг;
- 2) повільне зростання або зниження;
- 3) прискорене зростання або зниження, та виявити тенденцію розвитку показників, що аналізуються, оцінити інтенсивність їх змін, обґрунтувати планові (прогнознi) величини цих показників на майбутній період.

Якщо додатково до форми №1-готель є в наявності план роботи готельного підприємства на три роки і дані про його виконання, можливо проаналізувати виконання виробничої програми готелю. Перед усім, порівнюють фактичні показники з плановими, визначаючи абсолютні і відносні відхилення і відсоток виконання плану. Для цього розраховують наступні коефіцієнти: коефіцієнт планового завдання, коефіцієнт виконання плану, коефіцієнт динаміки.

У ході аналізу можливо надати оцінку виконання плану не тільки в цілому по підприємству, але й по окремим послугам.

Якщо додатково є дані, які свідчать що діяльність готельного закладу зазнає постійного впливу сезонних коливань попиту, тоді в ході аналізу необхідно:

а) проаналізувати зміну виробничої потужності готелю впродовж звітнього року;

б) проаналізувати обсяги реалізації готельних послуг впродовж звітнього року;

в) проаналізувати ступінь використання можливої пропускної спроможності готелю впродовж звітнього року по місяцях;

г) визначити сезонні зміни впродовж року, розрахувати коефіцієнт сезонності надання послуг; графічно відобразити зміни обсягу надання послуг у готелі, визначити пікові періоди;

д) надати критичну оцінку стану використання пропускної спроможності готелю, обсягу надання послуг; запропонувати можливі заходи щодо збільшення обсягів надання послуг.

Контрольні запитання

1. Які приватні аналітичні завдання вирішуються при аналізі обсягу виробництва й якості туристичного продукту?

2. Які напрями деталізації обсягу випуску продукції можуть застосовуватися для вивчення показників в асортиментно-структурному розрізі ?

3. Опишіть основні складові собівартості туристичного продукту для оцінки виконання плану по реалізації продукції.

4. Приведіть основні групи показників, що характеризують якість туристичного продукту.

5. Які методи використовуються при аналізі структури виробництва продукції, робіт, послуг й впливу структурних зрушень на виконання виробничої програми?

6. З якою метою й у якій послідовності проводять аналіз сезонності?

7. Який порядок проведення аналізу собівартості туристичного продукту та його особливості?

8. Опишіть етапи визначення обсягу беззбитковості туристичного підприємства.

9. Які прийоми й методи застосовуються в аналізі виробництва й реалізації послуг підприємств готельного типу?

10. Перелічіть основні показники обсягу пропозиції і реалізації готельних послуг.

Тема 5. АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТУРИСТИЧНИХ ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННИХ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Витрати підприємства готельно-ресторанного бізнесу та їх характеристика

Підприємство будь-якої форми власності під час своєї діяльності здійснює різноманітні види витрат (матеріальні, нематеріальні, грошові, трудових ресурсів), що пов'язані з простим і розширеним відтворенням основних і оборотних коштів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, вкладанням коштів у ринкові фінансові інструменти, залученням зовнішніх джерел фінансування тощо.

Відповідно до ПКУ *витрати* – це сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Витрати підприємства, зумовлені різними операціями, поділяються на операційні та інші (адміністративні, збутові, інші операційні, інші звичайні, фінансові).

До складу витрат *операційної діяльності* відносяться собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг і витрати банківських установ. (див рис. 5.1).

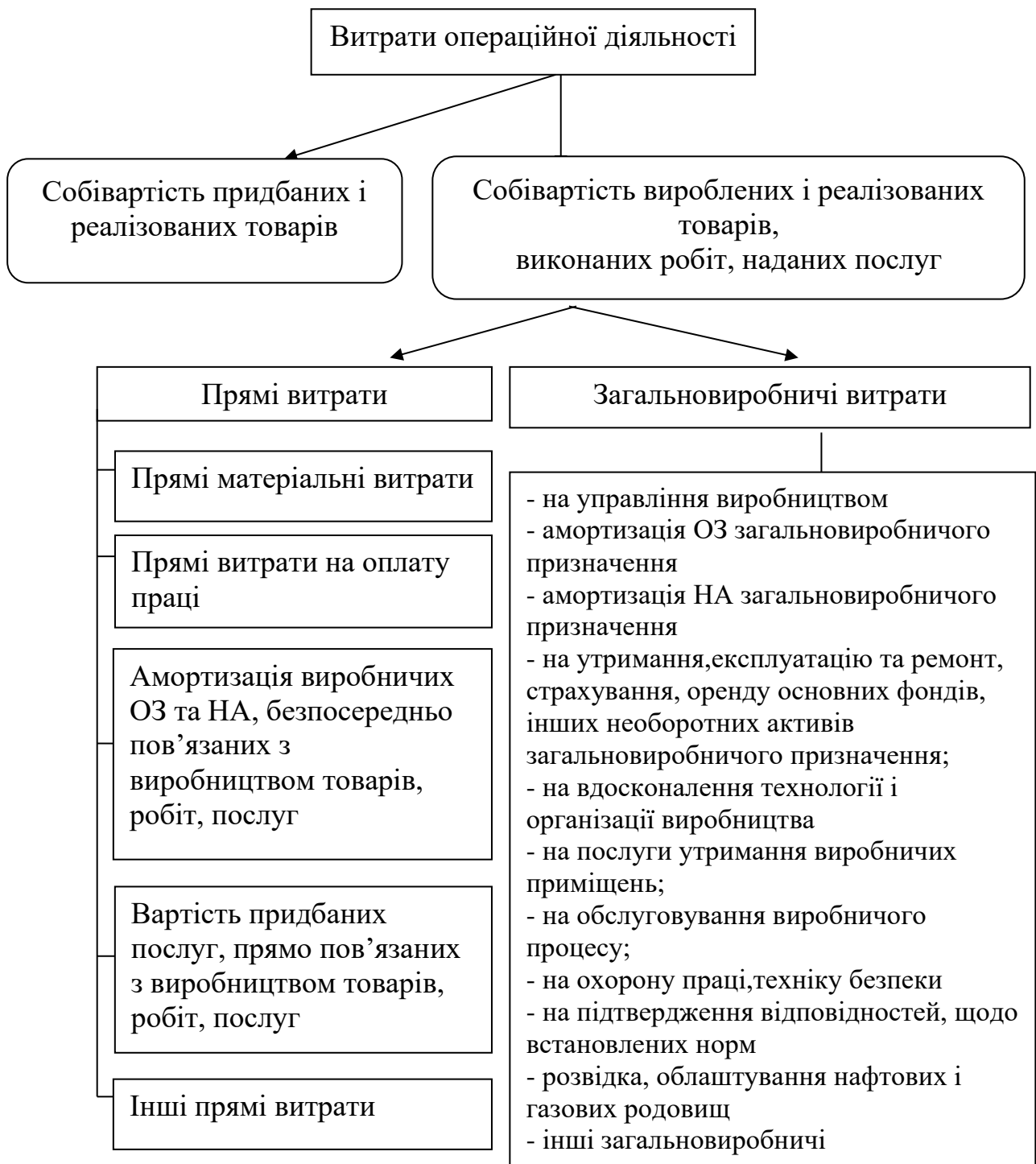


Рис. 5.1. Складові операційних витрат підприємства

Витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт і наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, у якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт і наданих послуг.

Основні елементи та складові інших витрат наведено у таблиці 5.1.

Операційні витрати підприємства, відповідно до їх економічного змісту, групуються за такими загальноприйнятими економічними елементами:

1. Матеріальні витрати.
2. Витрати на оплату праці.
3. Відрахування на соціальні потреби.
4. Амортизаційні відрахування.
5. Інші витрати.

Таблиця 5.1

Склад інших витрат

Адміністративні	<ul style="list-style-type: none"> - загальні витрати; - на відрядження і утримання персоналу - на утримання ОЗ, інших необоротних матеріальних активів; - винагороди за послуги для забезпечення господарської діяльності - на оплату послуг зв'язку; - амортизація загальногосподарських. НА; - судові витрати; - плата за послуги банків; - інші витрати загального призначення.
Витрати на збут	<ul style="list-style-type: none"> - на пакувальні матеріали; - на ремонт тари; - оплата праці робітникам, що забезпечують збут; - на рекламу, маркетинг, передпродажну підготовку товарів - на відрядження; - на утримання ОЗ, інших необоротних матеріальних активів збуту; - різні транспортні витрати; - витрати на гарантійний ремонт, обслуговування - транспортування готових товарів між підрозділами; - інші витрати на збут.
Інші операційні	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на операції в інвалюті; - амортизація наданих в оперативну оренду необоротних активів; - на інформаційне забезпечення господарської діяльності; - суми нарахованих податків і зборів; - інші витрати операційної діяльності.
Інші звичайні	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на створення резерву сумнівної дебіторської заборгованості; - витрати на придбання ліцензій і інших спецдозволів, виданих держорганами; - витрати як результат продажу, вибування ОЗ, землі; - витрати на залишки продукції (зберігання, утилізація, захоронення...) - сума грошей, надана на створення нацфільмів, аудіо творів - інші, не заборонені ПКУ
Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> - витрати на сплату відсотків - інші витрати підприємства у рамках, встановлених ПКУ, пов'язані з позиками.

Матеріальні витрати включають вартість витрачених у виробництві сировини та матеріалів, що були придбані “на стороні”, вартість палива та енергії всіх видів, що були витрачені як на технологічні цілі, так і на обслуговування виробництва (опалення, освітлювання тощо). Із суми витрат матеріальних ресурсів виключається вартість повернутих із виробництва відходів (залишків сировини, матеріалів, які втратили повністю або частково свої споживчі властивості вихідного продукту і внаслідок цього не можуть бути використані за прямим призначенням).

До *витрат на оплату праці* належать витрати на оплату праці основного виробничого персоналу підприємства, включаючи премії робітникам і службовцям за виробничі результати, стимулюючі та компенсаційні виплати, а також витрати на оплату праці позаштатних робітників, зайнятих в основній діяльності.

У *відрахуваннях на соціальні потреби* відображаються обов'язкові відрахування на соціальне страхування (до Пенсійного фонду, Фонду страхування на випадок безробіття, Фонду страхування від нещасного випадку на виробництві тощо). Величина цих відрахувань встановлюється в законодавчому порядку і визначається у відсотках від суми витрат підприємства на оплату праці. З 1 січня 2011 р. замість платежів до чотирьох різних соціальних фондів введено Єдиний соціальний внесок (ЄСВ). Розмір ЄСВ (22% від суми заробітної плати) залежить від класу професійного ризику виробництва. З 2014 року введено військовий збір у розмірі 1,5% від доходу підприємства.

До елементу *амортизація основних фондів* відносять суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних виробничих фондів підприємства, що визначається за їх балансовою вартістю та встановленими нормами амортизації.

Усі інші витрати, що не ввійшли до наведених вище елементів витрат, відображаються в елементі *інші витрати*. Це витрати на страхування майна, винагороди за винахідництво, оплата робіт із сертифікації продукції, оплата послуг зв'язку, послуг аудиторської та консалтингової фірм, митні платежі, податок із власників транспортних засобів, плата за використання природних ресурсів тощо.

Не визнаються витратами:

- суми попередньої (авансової) оплати товарів, робіт, послуг;
- витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок (крім витрат, понесених у зв'язку із придбанням робіт, послуг у фізичної особи – платника єдиного податку, яка здійснює діяльність у сфері інформатизації).

5.2. Класифікація витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу

Діяльність підприємств готельно-ресторанного бізнесу пов'язана з використанням матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Ресурси споживаються та трансформуються у витрати.

За економічною сутністю *поточні витрати* підприємств готельно-ресторанного бізнесу представляють собою сукупність витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної діяльності, пов'язаної із наданням послуг та

виробництвом і реалізацією продукції; а за натурально-речовим складом – спожиту частину матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Поточні витрати підприємств готельного та ресторанного бізнесу мають свою специфіку, яка визначається сферою та видом діяльності і функціями, що виконуються. Але незалежно від характеру та особливостей діяльності витрати цих підприємств можна розділити за певними однаковими ознаками.

У плануванні та обліку поточні витрати готельно-ресторанної діяльності класифікують за видами діяльності, економічними елементами та статтями витрат.

В управлінні поточними витратами готельно-ресторанної діяльності, крім зазначених класифікаційних ознак, можна застосовувати додаткові ознаки класифікації - за ступенем реагування на зміну обсягів діяльності, за періодами, за центрами відповідальності чи місцем виникнення, за ступенем однорідності, за можливістю контролю в конкретному структурному підрозділі, за принципами організації управління (рис.10.1).

Статті витрат характеризують склад використаних ресурсів залежно від напрямів діяльності (операційна, фінансова, інвестиційна діяльність) та об'єкта витрат.

Статті витрат показують, як формуються ці витрати з метою їх аналізу та контролю - одні витрати показують за їх видами (елементами), інші - за комплексними статтями (включаючи декілька елементів). При цьому один економічний елемент витрат може бути присутнім у декількох статтях калькуляції.

Групування витрат *за калькуляційними статтями* відображає їх склад в залежності від напрямку витрат і місця їх утворення; застосовується для розрахунку собівартості одиниці послуг і встановлення тарифів. У готельному господарстві витрати класифікуються одночасно за статтями калькуляції та частково за економічними елементами.

Враховуючи особливості діяльності готелів, рекомендується враховувати витрати, що відносяться на собівартість готельних послуг, за наступними статтями витрат:

1) *Стаття «Витрати на оплату праці»* відображає витрати на оплату праці основного та допоміжного персоналу, безпосередньо зайнятого виробництвом послуг та обслуговуванням проживаючих у готелі, включаючи працівників апарату управління, а також працівників, що займаються основною діяльністю, але не перебувають у штаті підприємства.

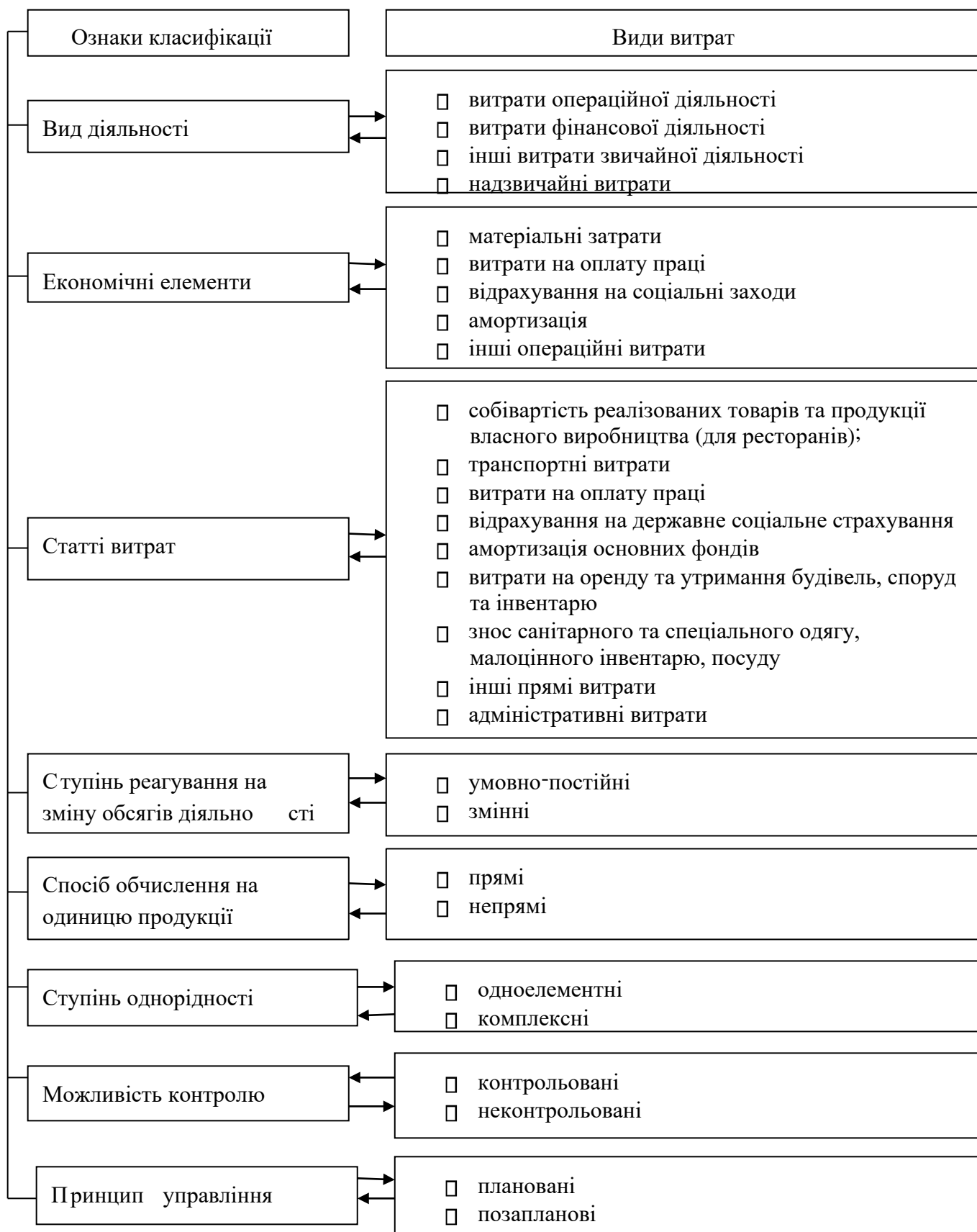


Рисунок 5.1. Класифікація поточних витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

До складу витрат на оплату праці включаються:

- виплати заробітної плати, нараховані згідно з тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками;
- усі види надбавок і доплат (за роботу в нічний час, за суміщення професій, розширення зон обслуговування та ін.);
- премії за виробничі результати; вартість безкоштовного форменого одягу, що залишається в особистому постійному користуванні; оплата чергових щорічних відпусток, навчальних відпусток; оплата за роботу у вихідні дні та святкові дні, у понаднормовий час; оплата робіт за трудовою угодою;
- різниця між окладами, що виплачуються за тимчасове заступництво;
- інші виплати, що включаються до фонду оплати праці (за винятком витрат на оплату праці, що фінансується за рахунок доходів, що залишаються у розпорядженні підприємства).

2) *Стаття «Відрахування на державне соціальне страхування»* включає відрахування за встановленими нормами на фонд оплати праці. Загальний рівень єдиного соціального внеску становить 36,3%. Він складається з 33,3% відрахувань до Пенсійного фонду, 1,4% - до фонду з тимчасової втрати працездатності, 1,5% - до фонду з безробіття, 0,2% - до фонду страхування від нещасних випадків на виробництві.

3) *Стаття «Амортизація основних засобів»* включає суму амортизаційних відрахувань на повне відновлення, визначену згідно з балансовою вартістю основних виробничих фондів та встановлених (рекомендованих) термінів їх використання, що зазначені в Податковому кодексі в розділі III «Податок на прибуток підприємств».

Підприємства, що здійснюють свою діяльність на умовах оренди, у статті «Амортизація основних фондів» відображають амортизаційні відрахування на повне відновлення як власних, так і орендованих основних фондів.

4) *Стаття «Витрати на оренду та утримання будівель, споруд та інвентарю»* включає витрати на опалення, освітлення, водопостачання; утримання в чистоті приміщень і прилеглої території; придбання миючих засобів, квітів тощо; обслуговування обладнання, ліфтів та ін. Крім того, тут же враховуються витрати на сплату податку за спеціальне використання прісної води.

5) Характерною особливістю *статті «Знос спеціального одягу, малоцінного інвентарю, посуду»* є те, що вона включає суми, необхідні для відшкодування коштів на придбання спецодягу, малоцінного інвентарю, посуду, які за своїм економічним змістом відносяться до матеріальних оборотних активів підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

6) *Стаття «Транспортні витрати»* містить транспортні витрати на перевезення всіма видами транспорту, навантаження та розвантаження сировини та інших товарно-матеріальних цінностей, включаючи витрати, пов'язані з використанням власного транспорту крім транспортних витрат на перевезення,

монтаж та налагодження основних фондів, що відносяться на зростання вартості основних фондів.

7) Стаття *«Інші прямі витрати»* у складі собівартості послуг включає: платежі з обов'язкового страхування майна підприємства; сплата відсотків за використання короткотермінових кредитів банків; витрати на виробничі відрядження; оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, поштово-телеграфні та інші витрати; витрати на прання білизни та спецодягу; витрати на рекламу; інші витрати, що включаються до собівартості послуг, але не відносяться до раніше перерахованих елементів. Нині підприємства готельного господарства створюють резерв коштів (ремонтний фонд) для забезпечення рівномірного включення витрат на проведення всіх видів ремонту основних виробничих фондів до собівартості послуг у складі статті *«Інші прямі витрати»*.

8) Витрати, пов'язані з управлінням підприємством, як правило, відображаються в комплексній статті *«Загальногосподарські витрати»*: витрати на оплату праці та соціальне страхування адміністративно-технічного персоналу; витрати на утримання й обслуговування технічних засобів управління (обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації та ін.); оплата інформаційних і аудиторських послуг; представницькі витрати, пов'язані з діяльністю підприємства, витрати на проведення офіційних прийомів іноземних представників та ін.

Особливістю ресторанного господарства є наявність обов'язкової статті *«Собівартість реалізованих товарів та продукції власного виробництва»*. Собівартість реалізованих товарів - це первісна вартість товарів, що вибули. До первісної вартості (собівартості) придбаних товарів включають витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування товарів, страхування ризиків транспортування та інші витрати, пов'язані з придбанням товарів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для продажу. Собівартість реалізованої продукції власного виробництва - це первісна вартість продуктів (сировини) витрачених на її виготовлення.

За ступенем реагування на зміну обсягів діяльності витрати поділяють на умовно-постійні та змінні.

До *умовно-постійних* відносять такі витрати, розмір яких не змінюється внаслідок зміни обсягів товарообігу. До постійних належать витрати, пов'язані з управлінням діяльністю підприємства, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва закладу ресторанного господарства тощо.

Більшість експлуатаційних витрат готелю за своїм характером є умовно-постійними, що обумовлено специфікою готельних послуг. Це частина комунальних витрат, амортизаційні відрахування, витрати на плановий ремонт номерного фонду, абонентна плата за телефон, радіо, телебачення тощо.

В ресторанах умовно-постійними є витрати на заробітну плату згідно з твердими окладами (ставкамі); орендна плата; утримання приміщень і деякі інші.

Змінні витрати включають у себе ті види витрат, величина яких змінюється зі зміною обсягів товарообігу. В готелях до них належать транспортні витрати; витрати

на оплату праці; витрати на водопостачання; прання білизни; електроенергію, витрати на видачу туристам предметів гостинності (мило, шампунь, крем для гоління тощо). В ресторанах: транспортні витрати, заробітна плата працівників, що виплачується в залежності від обсягу товарообігу; витрати на доробку, сортування, пакування та зберігання продукції; природні втрати сировини та товарів; паливо, пара, електроенергія для виробничих потреб; витрати на тару; відсотки за кредит і деякі витрати, що відображаються у статті «Інші витрати».

До *умовно-постійних* відносять такі витрати, розмір яких не змінюється внаслідок зміни обсягів товарообігу. До постійних належать витрати, пов'язані з управлінням діяльністю підприємства, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва закладу ресторанного господарства тощо.

Більшість експлуатаційних витрат готелю за своїм характером є умовно-постійними, що обумовлено специфікою готельних послуг. Це частина комунальних витрат, амортизаційні відрахування, витрати на плановий ремонт номерного фонду, абонентна плата за телефон, радіо, телебачення тощо.

В ресторанах умовно-постійними є витрати на заробітну плату згідно з твердими окладами (ставкамі); орендна плата; утримання приміщень і деякі інші.

Змінні витрати включають у себе ті види витрат, величина яких змінюється зі зміною обсягів товарообігу. В готелях до них належать транспортні витрати; витрати на оплату праці; витрати на водопостачання; прання білизни; електроенергію, витрати на видачу туристам предметів гостинності (мило, шампунь, крем для гоління тощо). В ресторанах: транспортні витрати, заробітна плата працівників, що виплачується в залежності від обсягу товарообігу; витрати на доробку, сортування, пакування та зберігання продукції; природні втрати сировини та товарів; паливо, пара, електроенергія для виробничих потреб; витрати на тару; відсотки за кредит і деякі витрати, що відображаються у статті «Інші витрати».

Залежно від способу включення до собівартості послуг (одиниці продукції) витрати поділяються на прямі та непрямі.

Прямі витрати – це такі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на собівартість одиниці готельних послуг (місце-день) або одиниці власної продукції в ресторанах. До них в готелях слід відносити витрати на заробітну плату обслуговуючого персоналу, опалення, водопостачання, електроенергію, прання білизни, телефонізацію та ін. В ресторанах до прямих витрат належать такі витрати цехів: заробітна плата та відрахування на соціальне страхування; витрати на оренду приміщень та інвентарю; амортизація основних фондів; витрати на поточний ремонт; знос одягу та малоцінних предметів; паливо, пара, електроенергія для виробничих потреб, витрати на утримання холодильних установок; витрати на тару та інші витрати.

Непрямі витрати спочатку визначаються в цілому на підприємстві, а потім умовно розподіляються між підрозділами готельного комплексу та видами послуг, або між виробами у ресторанах. До таких витрат в готелях, насамперед, відносяться загально-експлуатаційні витрати та деякі інші непрямі витрати. В ресторанах до них належать: заробітна плата управлінського персоналу підприємства з відрахуваннями

на соціальне страхування; амортизація, поточний ремонт будівель і споруд; утримання приміщень; інші витрати (канцелярські, поштово-телеграфні, витрати на відрядження та ін.).

Непрямі витрати в ресторанах розподіляються між виробами: пропорційно товарообігу (транспортні витрати, на утримання складів, підготовку кадрів, частина інших витрат); пропорційно сумі прямої заробітної плати (заробітна плата АУП і працівників інших груп, які не відносяться до цехів); пропорційно вартості сировини (витрати на поточний ремонт, оренда й амортизація основних фондів та ін.).

За ступенем однорідності витрати поділяються на одноелементні та комплексні. *Одноелементні витрати* однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До них належать матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні витрати, інші витрати.

Комплексні витрати різноманітні за складом, охоплюють кілька елементів витрат. Їх групують за економічним призначенням у процесі калькулювання та організації внутрішнього економічного управління. Наприклад, витрати на оренду та утримання будівель, споруд та інвентаря; загальногосподарські витрати.

Віднесення витрат майбутніх періодів до витрат певного періоду здійснюється в повному обсязі або на основі їх розподілу між декількома звітними періодами.

За можливістю контролю в конкретному структурному підрозділі розрізняють контрольовані та неконтрольовані витрати в даному центрі відповідальності.

За принципами організації (управління) - витрати, що плануються, та позапланові витрати.

Розглянута вище класифікація витрат підприємств готельного та ресторанного бізнесу є важливою і необхідною для аналізу та планування витрат, знаходження резервів їх економії тощо.

5.3. Собівартість послуг готельного господарства та фактори, що її визначають

Собівартість — важливий якісний показник діяльності готелів тому, що вона впливає на величину прибутку та рентабельності. В умовах ринкової економіки, коли підприємства готельного господарства самостійно розраховують тарифи на основні та додаткові послуги, значення собівартості, як основного елементу ціни ще більше зростає.

Собівартість послуг, що надаються підприємствами готельного господарства, являє собою сукупність поточних трудових, матеріальних і фінансових витрат, виражених у грошовій формі. Вона відображає досягнутий техніко-організаційний рівень експлуатаційної діяльності готелів, пов'язаної з виробництвом і реалізацією послуг.

Собівартість послуг готельного господарства складається з витрат на утримання й експлуатацію основних фондів; обігових коштів, що направляються на придбання матеріальних ресурсів і витрат на оплату праці.

На відміну від промислових підприємств, готельні підприємства пов'язані з експлуатаційною діяльністю й тому структура їх затрат різна. Проте є й загальні елементи витрат, такі як витрати на амортизацію, енергію, опалення, водопостачання та інші.

З урахуванням міжнародного досвіду при визначенні собівартості послуг розміщення гостей у номерах готелю слід розрізняти **експлуатаційну (собівартість однієї послуги) та повну собівартість**.

Собівартість однієї послуги (однієї людино-добы розміщення) експлуатаційна собівартість визначається як сума прямих та загально-експлуатаційних витрат на одиницю послуг.

До **повної собівартості** включається, крім прямих витрат, відповідна частина загально експлуатаційних та загальногосподарських витрат. У розподілі загально експлуатаційних витрат між підрозділами готельного комплексу необхідно враховувати особливості формування кожного виду витрат. Наприклад, витрати на оплату праці адміністративно-технічного персоналу розподіляються пропорційно заробітній платі обслуговуючого персоналу.

Собівартість додаткових послуг визначається окремо на кожний вид й виражається вона витратами на 1 грн. валових доходів, отриманих від надання цих послуг.

Собівартість готельних послуг визначається сукупністю факторів, які можна поділити на зовнішні та внутрішні.

До **зовнішніх факторів** можна віднести:

- економічна ситуація в країні;
- державна податкова політика;
- система ціноутворення;
- наявність або відсутність конкуренції;
- інфляція;

- валютний курс;
- вартість послуг інших галузей;
- особливості експлуатаційної діяльності готелю.

Основними особливостями експлуатаційної діяльності готельного господарства є:

1) строго локальний характер послуг, відсутність незавершеного виробництва по основній діяльності;

2) постійна залежність експлуатаційної діяльності від споживання послуг готелів;

3) нерівномірність експлуатаційної діяльності, що обумовлено нерівномірністю споживання послуг по місяцях, днях, тижнях, що значно ускладнює організацію експлуатаційної діяльності, відображається на собівартості та інших економічних

показниках;

4) відсутність пропорційної залежності експлуатаційних витрат від кінцевих результатів діяльності, що вимірюються кількістю використаних місць;

5) безпосередня залежність якості обслуговування проживаючих від організації праці та експлуатаційної діяльності, розвитку матеріально-технічної бази, що відображається на вартості основних фондів готелів.

Внутрішні фактори, які впливають на собівартість послуг готелів, можна розділити на економічні та організаційні.

Економічними внутрішніми факторами є наступні:

- порядок нарахування амортизації;
- експлуатаційна програма готелю;
- форми та системи оплати праці;
- система преміювання працівників;
- ефективність та продуктивність праці;
- величина готельного продукту тощо.

До організаційних внутрішніх факторів відносяться:

- тип та категорія готелю;
- категорійність номерного фонду;
- розвиток матеріально-технічної бази;
- організація праці працівників готелю;
- рекламна політика тощо.

5.4. Особливості та структура собівартості продукції ресторану.

Особливості діяльності підприємств ресторанного бізнесу вимагають визначення і окремого розгляду складових собівартості. Ресторани здійснюють функції виробництва власної продукції, реалізації продукції власного виробництва та придбаних товарів, а також організують споживання власної продукції та придбаних товарів. У відповідності до цього у ресторанному бізнесі **собівартість**

являє собою виражені у грошовій формі витрати підприємства на виробництво продукції її реалізацію та організацію споживання.

Таким чином витрати підприємств ресторанного господарства поділяються на три групи: витрати виробництва, обігу та організації споживання.

Структура собівартості продукції ресторанного господарства показана на рис.5.2.

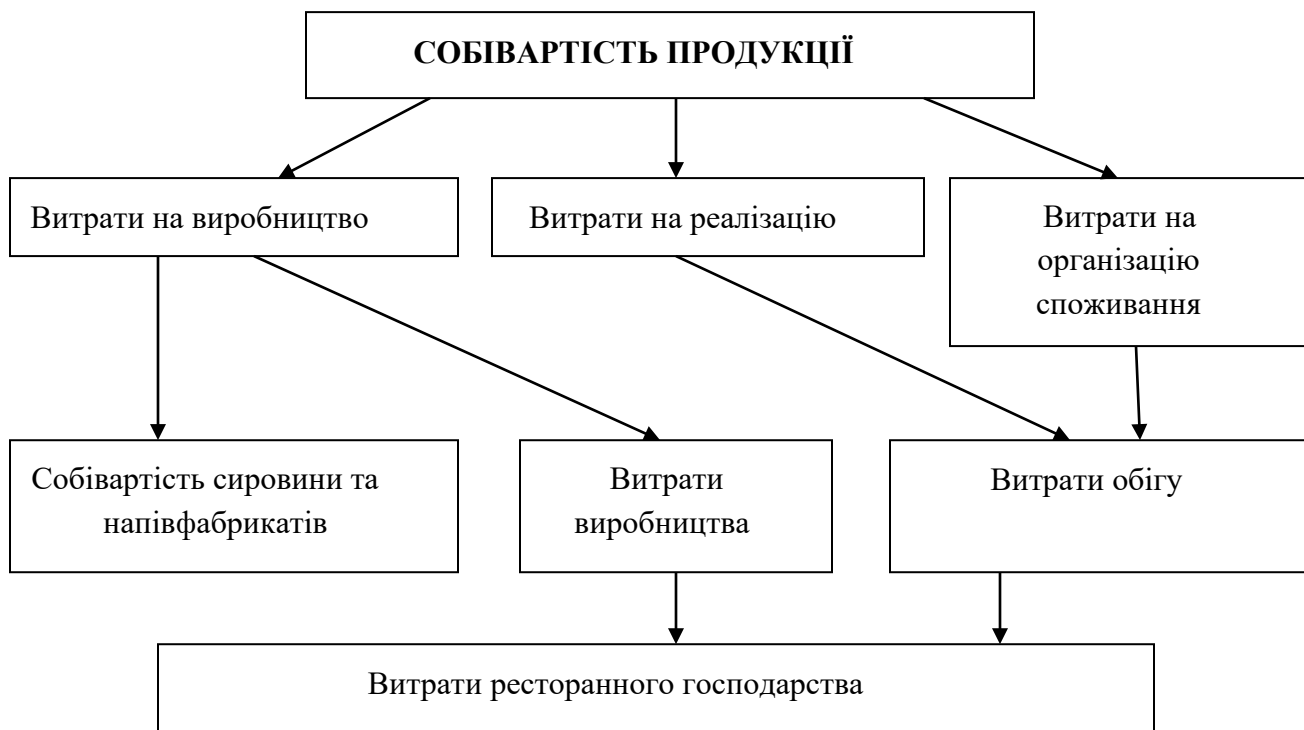


Рисунок 5.2. Структура собівартості продукції ресторанного господарства

Таким чином, собівартість включає два основних ціноутворюючих елементи: вартість сировини та продукції за роздрібними цінами (за винятком торговельної надбавки) та витрати виробництва, обігу та організації споживання.

Оскільки на підприємствах ресторанного господарства не вся продукція, що реалізується, піддається кулінарній обробці, то всі витрати відносяться тільки до продукції власного виробництва, а до купівельних товарів — лише дві останні групи (витрати обігу та організації споживання).

До витрат виробництва належать:

— заробітна плата працівників кухні, витрати на паливо, пару, електроенергію для виробничих потреб, амортизація основних фондів, зношення спецодягу та малоцінних предметів, частина загальних витрат (заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу, відрахування на соціальне страхування, витрати на поточний ремонт будівель і споруд, утримання складів та ін.).

До витрат обігу належать:

— заробітна плата працівників, які здійснюють відпуск продукції, витрати на транспортування та зберігання товарів, що не піддаються кулінарній обробці,

витрати на утримання торговельних приміщень, спрацювання торговельного обладнання й інвентарю та ін.

До витрат організації споживання належать:

— заробітна плата працівників, які зайняті безпосередньо процесом обслуговування, зношення столової білизни та інвентаря, витрати на столовий посуд і прибори та ін.

Найбільшу питому вагу в собівартості мають витрати на сировину, що залежать від норм закладання сировини на одиницю виробу, його кондиції, сорту, ціни, способів обробки та норм відходів. Нині вартість матеріальних ресурсів формується виходячи з вільних цін, за якими сільськогосподарські та промислові підприємства реалізують сировину та товари підприємствам ресторанного господарства. Сюди також включаються: вартість послуг товарних бірж (включаючи брокерські послуги); митний збір; акцизний збір; витрати на транспортування зберігання та доставку, якщо вони здійснюються сторонніми організаціями.

На суму та рівень витрат ресторанів впливають зовнішні та внутрішні фактори. До **зовнішніх факторів** відносяться ті ж самі, що і в готелях. Внутрішні фактори поділяються на економічні та організаційні.

До **економічних внутрішніх факторів** відносяться:

- обсяг, склад і структура товарообороту;
- структура сировини, що використовується, і товарів;
- виробнича програма;
- ефективність та продуктивність праці;
- форми та системи оплати праці, система преміювання;
- порядок нарахування амортизації;
- товарооборотність.

Організаційні внутрішні фактори:

- площа підприємства, кількість посадочних місць;
- режим роботи підприємства;
- спеціалізація;
- тип і категорія ресторану;
- оснащеність обладнанням, вартість обладнання, строк експлуатації;
- методи обслуговування відвідувачів.

5.5. Аналіз витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Собівартість продукції (послуг) є, поряд з прибутком і рентабельністю, важливим узагальнюючим якісним показником. Задачами аналізу витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу є можливість їх скорочення і розробка заходів по оптимізації витрат. Вивчення витрат дозволяє надати більш правильну оцінку прибутку підприємства.

Аналіз витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу проводиться в декілька етапів.

Перший етап. Аналіз змін витрат в цілому по підприємству. Цей етап аналізу передбачає загальну оцінку змін витрат підприємства у вартісному і відносному вимірі. При цьому визначаються абсолютне відхилення та відносні темпи зростання (або зниження) даних показників в порівнянні з планом або в порівнянні з попереднім періодом.

Абсолютне відхилення визначається за формулою:

$$\text{АбсВідх} = \text{Пф} - \text{Пб} \quad (5.1)$$

де Пф – фактичне (звітного періоду) значення показника;

Пб – базове (планове, попереднього періоду) значення показника.

Темп зростання показника визначається за формулою:

$$T_z = \frac{\text{Пф}}{\text{Пб}} \quad (5.2)$$

Аналіз витрат потрібно обов'язково пов'язувати із виручкою, тобто надавати оцінку рівню витрат у відсотках. Його можна визначити за формулою:

$$PВ = \frac{В}{OВ} * 100\% \quad (5.3)$$

PВ – рівень витрат, %;

В – обсяг витрат, грн.;

OВ – обсяг виручки (для ресторанів – обсяг товарообороту), грн.

Другий етап. Аналіз змін витрат по статтях, а також змін структури витрат. Проведення такого аналізу дозволить виявити зміни, які відбулись у складі статей витрат, а також зміни питомої ваги статей витрат. Які характеризують певні тенденції розвитку витрат і можуть здійснити вплив на прибуток.

Третій етап. На цьому етапі відбувається аналіз змін, що відбуваються в постійних та змінних витратах.

Четвертий етап. Визначення кількісного впливу факторів, які впливають на величину витрат підприємства.

П'ятий етап передбачає аналіз у відповідності з різними класифікаційними ознаками. Цей етап аналітичної роботи залежить від глибини економічних досліджень.

Шостий етап. На цьому етапі визначають резерви економії витрат, визначають шляхи економії витрат і розробляють заходи, які сприятимуть зниженню витрат підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

При аналізі витрат підприємств готельно-ресторанного підприємства доцільно застосовувати методи порівняння, графічний, метод групування, економіко-математичний тощо.

Безпосередньо метод порівняння використовують не тільки при аналізі фактичних витрат підприємства в порівнянні з планом або в динаміці, але й при вивченні рівня витрат, що склався, з аналогічним показником конкурентів. При цьому визначається на скільки відрізняються витрати даного підприємства від витрат конкурента. Така оцінка проводиться по середньому рівню витрат, а також по

рівнях витрат в розрізі окремих статей витрат. Рекомендується визначати індекс витрат, який розраховується за формулою:

$$I_v = \frac{P_{Вп}}{P_{Вк}} \quad (5.4)$$

де I_v – індекс витрат,

$P_{Вп}$ – рівень витрат досліджуваного підприємства, $P_{Вк}$ – рівень витрат підприємства-конкурента.

Якщо індекс витрат дорівнює одиниці, то це означає, що витрати досліджуваного підприємства співпадають із витратами конкурента. Якщо індекс менше одиниці – це свідчить про те, що витрати менші ніж у конкурента і досліджуване підприємство працює ефективніше.

Глибокий всебічний аналіз витрат дозволяє відшукати резерви зниження собівартості продукції (послуг), використовувати їх у плануванні собівартості та комерційної діяльності підприємства, постійно слідкувати за конкурентоспроможністю продукції (послуг), що випускається, економічно обґрунтовано управляти процесом регулювання ціноутворення на рівні підприємства.

5.5 Планування витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Конкурентна боротьба вимагає від підприємств приділяти особливу увагу витратам як головному резерву збільшення прибутку. Така увага повинна проявлятися у процесі їх аналізу та планування. План витрат розробляється підприємствами готельно-ресторанного бізнесу самостійно і є основою для розробки фінансового розділу бізнес плану.

Вибір методу планування витрат залежить від:

- періоду, на який потрібно розробити план;
- можливості отримання інформації та вихідних даних для планування витрат;
- вимоги до точності планових показників.

Планування витрат підприємства можна здійснювати методами прямої та зворотної калькуляції.

Пряма калькуляція – це підрахунок усіх витрат відштовхуючись від планових цілей, можливостей, ресурсів, ефективності їх використання.

При *зворотному методі калькуляції* підприємства, в першу чергу, визначають максимально допустимий середній рівень витрат для забезпечення отримання цільового прибутку та досягнення цілей підприємства. В подальшому відбувається визначення витрат по кожній окремій статті витрат. Після визначення суми витрат по статтях може виникати потреба в корегуванні в межах допустимого максимального середнього рівня витрат по підприємству. В першу чергу потрібно переглянути ті статті витрат, які підконтрольні підприємству.

Також планування витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу може здійснюватись за допомогою наступних методів:

1. Техніко-економічних розрахунків. Його суть полягає у тому, що шляхом підсумовування витрат по статтях визначається загальна величина витрат по підприємству в цілому. Витрати по статтях визначаються шляхом прямого розрахунку використовуючи спеціальні нормативи витрат, норми, ставки, тарифи. Окремі з них визначаються самим підприємством (норматив товарних запасів), інші визначаються транспортними організаціями, банками, Мінфіном, Мінекономіки тощо. У зв'язку з тим, що кожна стаття витрат є комплексною, розрахунки необхідно провадити за кожним елементом витрат, який включається до тієї чи іншої статті. Існують особливості розрахунку окремих статей витрат в готелях та ресторанах у зв'язку із наявністю відмінностей у основній діяльності.

Стаття 1. Витрати на оплату праці.

Витрати за цією статтею розраховуються виходячи із штатної чисельності працівників, які забезпечують виконання обсягів робіт, та посадових окладів, надбавок, доплат згідно з прийнятою на підприємстві тарифною системою оплати праці.

В складі витрат за цією статтею плануються витрати на оплату праці робітників, які не включаються в штатний розклад і залучаються для виконання робіт за додатковими угодами.

Стаття 2. Відрахування на державне соціальне страхування.

Витрати за цією статтею визначаються шляхом добутку визначеного у попередній статті фонду оплати праці та загальної норми відрахувань, яка за діючим законодавством складає 36,3% (загальний рівень єдиного соціального внеску).

Стаття 3. Амортизація основних засобів та нематеріальних активів.

Витрати за цією статтею визначаються із врахуванням вартості об'єкту амортизації, строку корисної його експлуатації та обраного методу амортизації. Строки корисного використання диференційовані за окремими видами основних засобів та нематеріальних активів, які згідно із Податковим кодексом поділяються, відповідно, на 16 груп та 6 груп. Також у розділі «Оподаткування прибутку підприємств» Податкового кодексу визначено п'ять можливих методів нарахування амортизації та чітко вказані витрати, які можна включати до вартості об'єкту амортизації.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів може нараховуватися за рішенням підприємства у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 відсотків його вартості, яка амортизується, та решта 50 відсотків вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 відсотків його вартості.

Стаття 4. Витрати на оренду та утримання будівель, споруд та інвентаря.

За зазначеною статтею витрати на оперативну оренду будівель, складських і підсобних приміщень, споруд, холодильників, обладнання, інвентарю розраховуються відповідно до орендованої площі або місткості, кількості інвентаря та ставок орендної плати, передбачених угодами на оренду.

За цією статтею плануються витрати на опалення, освітлення, водопостачання, каналізацію тощо:

- 1) витрати на опалення розраховуються виходячи з площі опалювальних приміщень, видів палива і його вартості, тривалості опалювального сезону та норм витрат палива, а в разі надходження тепла, що виробляється тепловими електростанціями (ТЕЦ), - із затверджених розцінок на пару і гарячу воду та кількості спожитої теплової енергії;
- 2) витрати на освітлення розраховуються виходячи з кількості спожитої енергії і діючих тарифів. Необхідна кількість електроенергії в кіловат-годинах розраховується залежно від кількості освітлювальних точок відповідно до норм освітлення на 1 кв. метр площі, від кількості і потужності різних електроприладів, двигунів, інших машин і обладнання, які споживають електроенергію;
- 3) витрати на водопостачання та інші комунальні послуги розраховуються виходячи з кількості витраченої води, обсягів послуг і діючих тарифів;
- 4) витрати на вивезення сміття і відходів, утримання в чистоті приміщень і території (якщо ці роботи виконуються сторонніми підприємствами) розраховуються виходячи з обсягів послуг і діючих тарифів. Вартість предметів і засобів догляду за приміщеннями, територією, обладнанням розраховується за кількістю і діючими цінами.

Витрати на протипожежні засоби розраховуються виходячи з вартості матеріалів, тарифів на зарядження і перевірку справності вогнегасників, а також відповідно до угод на послуги, що надаються органами пожежної охорони.

Витрати на утримання охорони, спеціалістів по обслуговуванню ліфтів, обладнання тощо, які не входять до штатного розкладу підприємства, і на обслуговування засобів сигналізації визначаються виходячи з укладених угод.

Стаття 5. Знос спеціального одягу, малоцінного інвентаря, посуду.

Витрати, пов'язані із зносом спеціального одягу, взуття, столової білизни, посуду, приборів, розраховуються виходячи з потреби в них, вартості одиниці та термінів служби.

Витрати, пов'язані із зносом предметів, інструментів, інвентаря, визначаються виходячи із вартості одиниці, термінів служби. Вони плануються з урахуванням фізичного зносу малоцінних предметів, які є в наявності на початок планового періоду, їх надходження і вибуття.

Стаття 6. Транспортні витрати.

Витрати на перевезення плануються залежно від умов поставки сировини, напівфабрикатів, товарів, які визначаються під час укладання договору поставки. Якщо в ньому міститься "франко-перевізник" (FCA), витрати на перевезення залізничним, водним і повітряним транспортом відносяться на рахунок підприємства готельно-ресторанного бізнесу.

Розрахунки витрат здійснюються за діючими на окремих видах транспорту тарифами і розцінками на вантажно-розвантажувальні роботи.

Найчастіше доставка на підприємства готельно-ресторанного бізнесу відбувається із використанням автомобільного транспорту. Обсяг перевезення

товарів автомобільним транспортом розраховується з урахуванням загального обсягу вантажного обороту. Загальна вага сировини, напівфабрикатів, товарів і тари, що перевозимуться, з урахуванням коефіцієнтів повторних перевезень, становить транспортний вантажний оборот, який враховується при розрахунку витрат на перевезення автомобільним транспортом.

Розрахунок робиться з урахуванням відстані перевезень, класу вантажу, типу автомобіля та тарифів на перевезення товарів автомобільним транспортом.

До обсягу витрат на перевезення товарів автомобільним транспортом додаються витрати на оплату вантажно-розвантажувальних робіт за розцінками за тону ваги, а також витрати на експедиційні операції, якщо це було передбачено угодами.

Стаття 7. Відрахування на капітальний ремонт і витрати на поточний ремонт основних фондів.

Відрахування на капітальний ремонт розраховуються виходячи з норм та середньорічної вартості основних фондів.

Розрахунки витрат на поточний ремонт проводяться відповідно до потреб на ремонт окремих приміщень, обладнання, інвентаря шляхом визначення вартості матеріалів і їх доставки до місця проведення ремонту, заробітної плати осіб, що залучаються для виконання ремонтних робіт тощо. Зазначені витрати зараховуються до витрат обігу згідно з кошторисом і графіком ремонтних робіт.

Стаття 8. Витрати на паливо, газ і електроенергію для виробничих потреб (ця стаття планується у ресторанах).

Розрахунок потреби в твердому паливі провадиться за встановленими для даної місцевості нормами в кілограмах умовного палива, необхідного для приготування 1 тис. обідів. Для розрахунку кількості обідів в їдальнях і ресторанах за 1 комплект приймається 2,5 страви, в кафе і закусочних - 2 страви.

Витрати на електроенергію (або газ) плануються на підприємствах громадського харчування виходячи з кількості електричного (газового) обладнання, його потужності, режиму роботи і діючих цін.

Вартість пари, що надходить на підприємства громадського харчування, визначається на основі угод.

Для спрощення розрахунків загальні витрати за цією статтею можуть бути визначені на основі фактичних затрат на 1 млн. крб. реалізованої продукції власного виробництва і прогнозних обсягів її реалізації в планованому періоді.

Стаття 9. Витрати на рекламу.

Витрати на рекламу визначаються шляхом прямих техніко-економічних розрахунків згідно з планом рекламних заходів, який передбачається реалізувати в планованому періоді. В плані заходів, пов'язаних із рекламою, передбачається кошторис витрат для кожного з них. Розрахунки здійснюються виходячи з вартості матеріалів та товарів, які використовуються для проведення рекламних заходів, послуг радіо, телебачення, преси згідно з угодами.

Стаття 10. Відсотки за кредити.

Розрахунок цих витрат на плановий період здійснюється виходячи із потреби в кредитах і відсоткової ставки за кредит.

Стаття 11. Інші витрати.

Інші витрати, що не включені до вищезазначених статей, плануються за елементами витрат з урахуванням специфічних особливостей кожного їх виду, зокрема:

- витрати на обов'язкове страхування майна визначаються виходячи з вартості майна підприємства торгівлі, що підлягає обов'язковому страхуванню, розмірів страхових тарифів і нормативів платежів обов'язкового страхування; витрати, пов'язані із забезпеченням нормальних умов праці і додержанням правил техніки безпеки праці, розраховуються відповідно до кошторису витрат на відповідні заходи; витрати на службові відрядження визначаються виходячи з норм, передбачених законодавством; витрати на оплату послуг поштово-телеграфного, телефонного, факсимільного та інших видів зв'язку розраховуються виходячи з їх фактичних розмірів за передпланований період, розмірів тарифів і абонентної плати на ці послуги; витрати на передплату спеціалізованої преси, придбання спеціалізованої літератури, прейскурантів, каталогів, інструктивних та інших службових матеріалів розраховуються виходячи з їх кількості та вартості одного видання; витрати по втраті товарів у межах норм природного убутку під час перевезення, зберігання та реалізації розраховується виходячи із запланованих обсягів продажу окремих товарів і діючих норм природного убутку, бою, диференційованих за товарами, сезонами і територіальними зонами; витрати на винахідництво та раціоналізацію розраховуються згідно з планом відповідних заходів і витратами на ці потреби за попередній період;

- витрати на проведення експертизи і лабораторного аналізу якості товарів визначаються виходячи з даних про обсяги цих робіт за попередній період та розрахункової вартості однієї послуги; податки (крім тих, що сплачуються за рахунок прибутку), збори та інші обов'язкові платежі визначаються за встановленими нормами, передбаченими законодавством; витрати на придбання і виготовлення бланків документів, пов'язаних з фінансово-господарською діяльністю підприємства торгівлі, розраховуються згідно з рахунками оплати цих бланків.

Загальний підсумок визначених сум витрат по кожній статті буде визначати планову їх величину по підприємству в цілому. Отриманий результат буде достатньо точним і враховуватиме можливі резерви зниження окремих видів витрат. Поряд з цим, метод техніко-економічних розрахунків потребує значного інформаційного забезпечення, є трудомістким та ємким по часу.

2. Розрахунково-аналітичний метод. Передбачає розрахунок планової суми витрат за наступною послідовністю дій:

- 1) попередній поділ витрат на постійні та змінні;
- 2) постійна частина витрат залишається незмінною в плановому періоді;
- 3) визначається коефіцієнт еластичності змінних витрат за наступною формулою:

$$KE = \frac{\Delta Взм_{\phi}}{Взм_{\phi}} : \frac{\Delta ОВ\phi}{ОВ\phi} \quad (5.5)$$

де $\Delta Взм_{\phi}$ – зміна змінних витрат у звітному періоді в порівнянні із базовим (попереднім) періодом, грн.;

$Взм_{\phi}$ – обсяг витрат базового (попереднього чи звітного) періоду, грн.;

$\Delta ОВ\phi$ - зміна виручки (для ресторанів – товарообороту) у звітному періоді в порівнянні із базовим (попереднім) періодом, грн.;

$ОВ\phi$ – обсяг виручки базового (попереднього чи звітного) періоду, грн.

4) встановлюється темп приросту виручки (для ресторанів – товарообороту) в плановому періоді;

5) визначається темп приросту змінних витрат в плановому періоді:

$$ТПВЗМ = KE * ТПов_{пл} \quad (5.6)$$

де $ТПВЗМ$ – темп приросту змінних витрат в плановому періоді;

$ТПов_{пл}$ - темп приросту виручки (для ресторанів – товарообороту) в плановому періоді, %.

6) визначається планова сума змінних витрат наступним чином:

$$Взм_{пл} = \frac{Взм_{\phi} * (ТПов_{пл} + 100\%)}{100\%} \quad (5.7)$$

де $Взм_{\phi}$ – обсяг змінних витрат фактичний (звітного періоду), грн.

7) встановлюється планова величини загальних витрат як сума незмінних постійних витрат та планової суми змінних витрат.

Зазначений метод планування витрат є достатньо простим для застосування, не потребує значних обсягів інформації. Труднощі при використанні розрахунково-аналітичного методу можуть виникнути лише у ході розподілу витрат на постійну і змінну частини, що може призвести до певних неточностей у планових розрахунках

3. Економіко-статистичний метод (або факторно-аналітичний). Базується на визначенні загальної суми витрат, виходячи з рівня змінних та обсягу умовно-постійних витрат, які фактично склались в звітному періоді з урахуванням впливу на їх розмір окремих факторів, що матимуть місце в плановому періоді. Його застосування потребує певного інформативного забезпечення для встановлення впливу факторів, знань основ факторного аналізу та першочергового поділу витрат на змінну та постійну частину. Позитивними рисами цього методу є відносна простота розрахунків та незначна трудомісткість.

4. Економіко-математичний метод передбачає побудову багатофакторної кореляційно-регресійної моделі. У зв'язку з тим, що застосування цього методу потребує певної спеціальної підготовки при встановленні виду моделі, при застосуванні комп'ютерних програм тощо, він досить рідко використовується у практиці підприємств готельно-ресторанного бізнесу.

Питання для перевірки знань

1. Дайте визначення поточних витрат підприємства готельно-ресторанного бізнесу.
2. Розподіліть поточні витрати за різними класифікаційними ознаками.
3. Назвіть основні статті витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.
4. Поясніть необхідність поділу витрат за економічними елементами.
5. Поясніть необхідність поділу витрат на умовно-постійні та змінні.
6. Поясніть необхідність поділу витрат на прямі та непрямі.
7. Дайте визначення собівартості послуг готелю.
8. Які види собівартості послуг готельного господарства ви можете назвати?
9. Від яких факторів залежить собівартість готельних послуг?
10. Виділіть особливості собівартості продукції ресторану.
11. Охарактеризуйте складові елементи собівартості продукції ресторану.
12. Надайте характеристику етапів аналізу витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.
13. Поясніть зміст техніко-економічного методу планування витрат підприємств готельно-ресторанного бізнесу.
14. Назвіть етапи планування витрат згідно розрахунково-аналітичного методу.
15. Визначте переваги та недоліки економіко-статистичного та економіко-математичного методів планування витрат.

Тема 6. Аналіз фінансово-економічні результати діяльності туристичного підприємства

6.1. Формування доходу підприємства

Дохід – основне джерело покриття здійснених підприємством витрат та формування прибутку. Це один із найголовніших показників, що впливає на фінансовий стан підприємства.

Розрізняють наступні види доходу:

– *Валовий дохід* – це загальна сума доходу, що отримує підприємство від всіх видів діяльності у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах як на території України, так і за її межами, за певний проміжок часу.

– *Чистий дохід* – є різницею між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни товару.

– *Необхідний дохід* – дохід, який дозволяє підприємству фінансувати всі заплановані поточні витрати, обов'язкові платежі та отримати цільовий прибуток.

– *Можливий дохід* – це дохід, який може отримати підприємство при наявних виробничих потужностях, можливого обсязі реалізації продукції при наявній кон'юктурі ринку.

Підприємство отримує доходи як від звичайної діяльності, так і в результаті надзвичайних подій.

До *надзвичайної діяльності* підприємства відносять операції, які не відбуваються часто або регулярно і відрізняються від звичайних операцій, наприклад пожежі, стихійні лиха, техногенні аварії тощо.

Прикладами *звичайної діяльності* є виробництво та реалізація продукції, розрахунки із постачальниками, покупцями та замовниками, працівниками, податковими органами, банківськими установами тощо. До звичайної діяльності також відносять такі операції, як переоцінка вартості майна підприємства, списання знецінених запасів матеріальних цінностей, економічні санкції за порушення договірних зобов'язань або податкового законодавства та ін. Звичайну діяльність підприємства поділяють на операційну та іншу (у тому числі фінансову та інвестиційну).

Формування доходу від кожного із видів діяльності має свої особливості (рис. 6.1).

Розглянемо порядок формування доходу від операційної діяльності підприємства.

Дохід підприємства від операційної діяльності складається з доходу від його основної діяльності та інших операційних доходів.

Основна діяльність підприємства пов'язана із виробництвом та збутом продукції (наданням послуг, виконанням робіт) і має забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва й обігу та отримання певного прибутку.

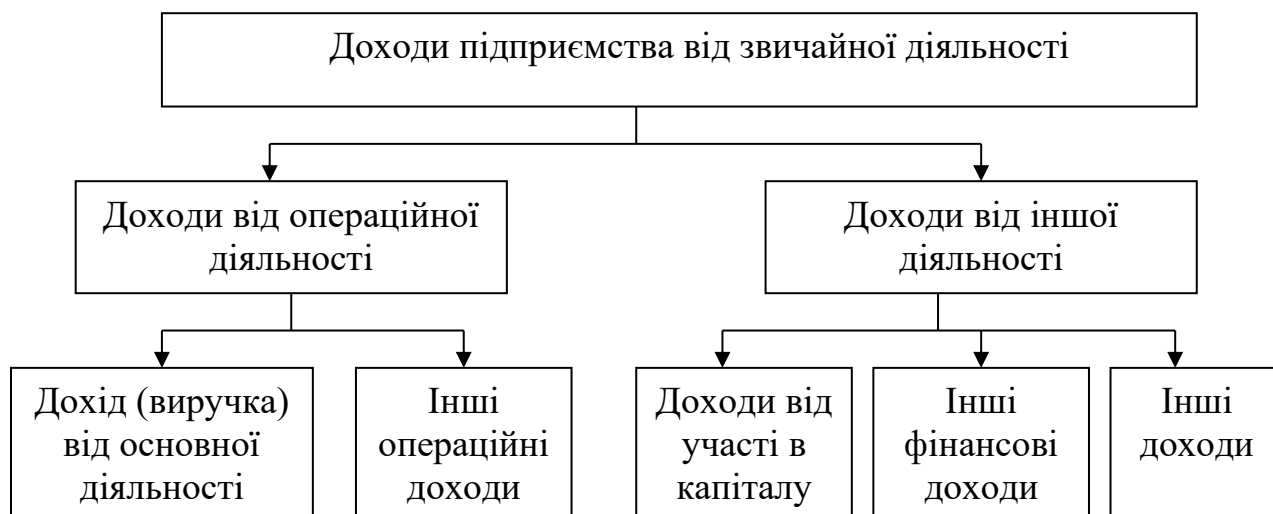


Рис. 6.1. Склад доходів підприємства від звичайної діяльності

У світовій практиці для визначення доходу підприємства від реалізації продукції застосовують касовий метод та метод нарахувань.

За *касового методу* доходом або виручкою підприємства за певний період вважається сума грошових коштів, що надійшла від покупців протягом цього періоду в його касу або на розрахунковий рахунок за продукцію, що була фактично відвантажена покупцям (або за фактично здійснені та надані для них роботи і послуги).

За *методом нарахувань* доходом або виручкою підприємства за певний період визнається вартість продукції (наданих послуг, виконаних робіт), відвантаженої покупцям протягом цього періоду, незалежно від того, оплачена вона ними в цьому періоді чи ні.

В Україні визначення доходів підприємств здійснюється за методом нарахувань.

Розмір самого доходу або виручки підприємства від реалізації продукції за однакових умов залежить від кількості, асортименту та якості реалізованої продукції, розрахункової дисципліни й рівня реалізаційних цін.

Під час операційної діяльності підприємство, крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), отримує й *інші операційні доходи*. До таких доходів належать: отримана орендна плата за майно, надане в тимчасове користування іншим особам; дооцінка вартості запасів матеріальних цінностей, що знаходяться на складі підприємства; дохід від зростання курсу валюти, яку підприємство має на банківських рахунках.

Доходи підприємства від іншої діяльності включають: дохід від участі в капіталі, інші фінансові та інші доходи.

До *доходів від участі в капіталі* відносять дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства. Цей дохід має місце, коли прибуток, отриманий підприємством-об'єктом інвестування, не спрямовується на виплату дивідендів інвесторам, а залишається на його ж подальший розвиток. У такому разі відбувається зростання вартості інвестицій,

здійснених підприємствами-інвесторами, пропорційно до їх часток у капіталі цього підприємства. Відповідна величина зростання вартості інвестицій, здійснених підприємством-інвестором, і є його доходом від участі в капіталі.

Дохід від участі в капіталі визначається як добуток чистого прибутку, отриманого асоційованим, дочірнім або спільним підприємством, на частку підприємства-інвестора в його статутному капіталі.

Якщо ж асоційоване (дочірнє, спільне) підприємство зазнало збитків, вартість інвестицій, здійснених підприємствами-інвесторами, зменшиться пропорційно їх внескам до його статутного капіталу. При цьому підприємство-інвестор матиме *втрати від участі в капіталі*.

Якщо ж частка інвестицій підприємства до статутного капіталу іншого підприємства становить менше 20% його обсягу, то доходи, отримані від таких інвестицій, відносять до *інших фінансових доходів*. До складу інших фінансових доходів включають: отримані дивіденди, відсотки, доходи від фінансової оренди (від наданих в оренду майнових об'єктів із правом їх викупу орендарями) та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, отриманих за методом участі в капіталі).

До *інших доходів* належать доходи, отримані підприємством:

- від реалізації необоротних активів і майнових комплексів, фінансових інвестицій;
- зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках (якщо валютні операції не пов'язані з основною діяльністю підприємства);
- безоплатно отриманих матеріальних і нематеріальних цінностей;
- дооцінки вартості основних фондів тощо.

6.2. Визначення фінансового результату діяльності підприємства

Прибуток підприємства визначається з урахуванням фінансових результатів як операційної, так і іншої його діяльності.

Порядок визначення фінансового результату від звичайної діяльності підприємства поданий на рис. 10.2. Він складається із двох етапів: на першому обчислюється прибуток (збитки) від операційної діяльності, на другому – фінансові результати з урахуванням фінансової та інвестиційної діяльності.

Розглянемо послідовність здійснення розрахунків.

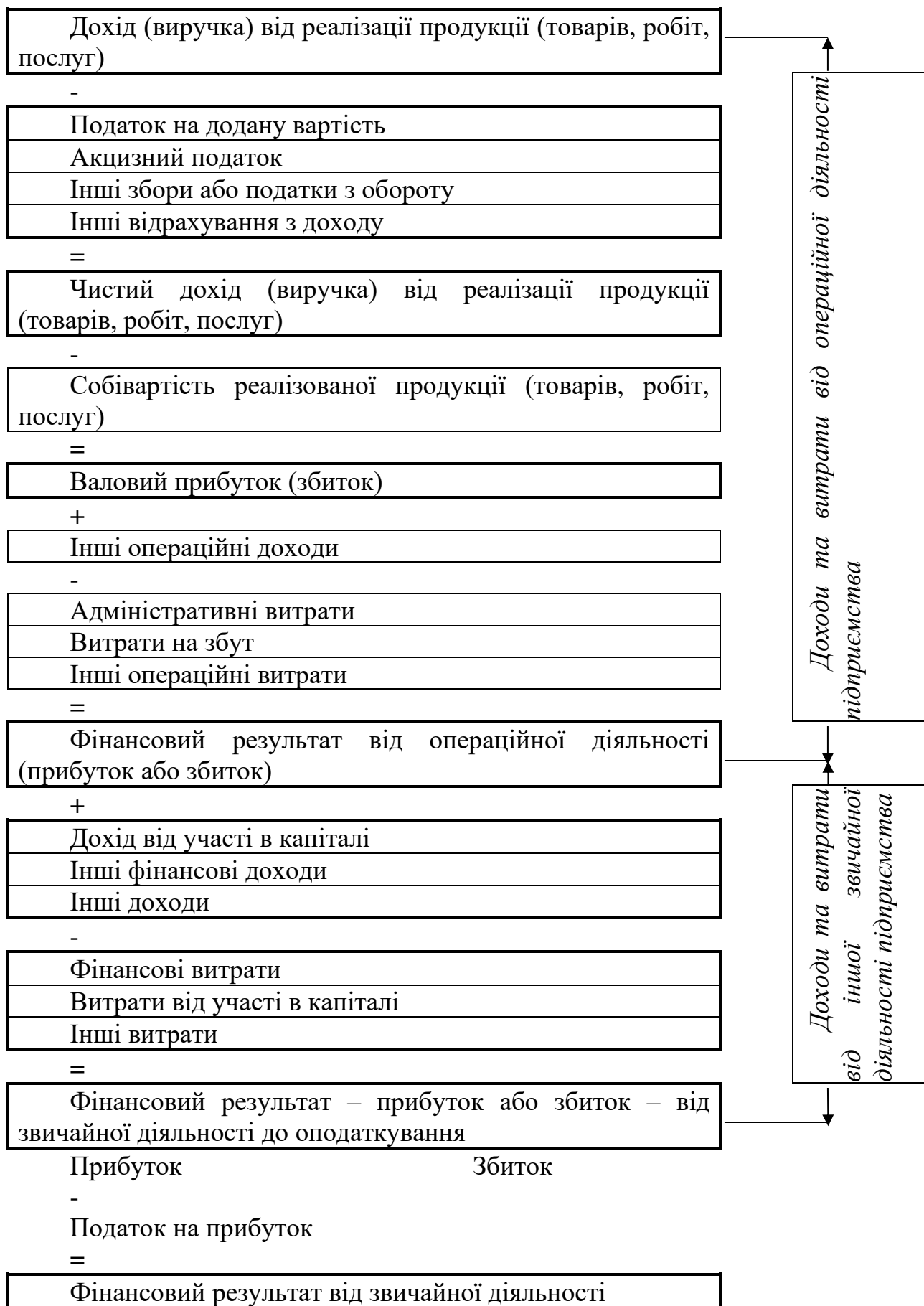


Рис.6.2. Схема визначення фінансового результату звичайної діяльності підприємства

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) із урахуванням сум непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість) та без урахування наданих покупцям знижок, вартості повернутих ними товарів.

Зменшення доходу підприємства на суму зазначених податків, зборів і відрахувань дає змогу отримати *чистий дохід (виручку)*

Визначимо *валовий прибуток (збиток)* підприємства. Для цього необхідно від чистого доходу підприємства відняти виробничу собівартість реалізованої ним продукції.

До валового прибутку (збитку) додаються отримані підприємством *інші операційні доходи*. До них відносять доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), доходи від надання в оренду майна тощо.

Для обчислення фінансового результату операційної діяльності підприємства валовий прибуток зменшується: на *адміністративні витрати* – загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства; *витрати на збут* – це витрати, пов'язані з реалізацією продукції, товарів: витрати на пакувальні матеріали та ремонт тари; оплата праці та комісійні продавцям, торговим агентам, робітникам відділу збуту та складів, водіям тощо; витрати на рекламу та дослідження ринку; інші витрати, пов'язані зі збутом (відрядження, транспортування продукції підприємства покупцям, страхування доставки тощо);

- *інші операційні витрати* включають: собівартість реалізованих виробничих запасів; витрати на формування резерву для покриття сумнівних (безнадійних) боргів дебіторів (боржників) підприємства; втрати від знецінення запасів; інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства, крім тих, які входять до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Різниця між валовим прибутком (збитком) та зазначеними витратами становить *фінансовий результат від операційної діяльності підприємства*. Він коригується на суми таких доходів та витрат, що пов'язані з інвестиційною та фінансовою діяльністю:

– *дохід від участі в капіталі* – це дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється за методом участі в капіталі;

– *інші фінансові доходи*: отримані підприємством дивіденди та інші доходи від здійснених ним фінансових операцій;

– *інші доходи* – це дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів; інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю підприємства;

– *фінансові витрати* включають витрати на сплату відсотків та інші витрати

підприємства, пов'язані із залученням позичкового капіталу;

– *втрати від участі в капіталі* – це збиток підприємства, спричинений його інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

Інші витрати підприємства включають: собівартість реалізованих фінансових інвестицій; балансову вартість необоротних активів, майнових комплексів; втрати від зниження курсу валюти, якою підприємство володіє на банківських рахунках (і яка не використовується ним під час операційної діяльності); втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, що виникають у процесі нормального функціонування підприємства, але які не пов'язані з його операційною діяльністю.

Таким чином, отримуємо *фінансовий результат (прибуток або збиток) від звичайної діяльності підприємства до оподаткування*.

Якщо підприємство отримало прибуток, він підлягає оподаткуванню. Ставка податку на прибуток в Україні з 01.01.2011 р. дорівнює 23%. З 01.01.2012 р. передбачено її зниження до 21%, з 01.01.2013 р. - 19%, а з 01.01.2014 р. – 16% від суми отриманого прибутку. Різниця між отриманим підприємством прибутком та сумою податку на прибуток становить *чистий прибуток* підприємства, або *фінансовий результат його діяльності*.

6.3. Прибуток підприємства, його формування та використання в ринкових умовах

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток. Прибуток визначається як перевищення доходів підприємства над його витратами. Основними функціями прибутку є такі (рис. 6.3):



Рис. 6.3. Схема функцій прибутку

- прибуток слугує мірилом, що дає змогу оцінити результати господарської діяльності підприємства;

- є джерелом винагороди засновникам (власникам) підприємства. За показником

прибутку визначається частка доходів засновників (власників) підприємства та розміри очікуваних дивідендів (для акціонерних товариств);

- в умовах ринкових відносин прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та вдосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування;

- прибуток виступає критерієм доцільності під час схвалення господарських рішень на підприємстві. Оскільки більшість рішень підприємства пов'язана з витрачанням ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), вони мають розглядатись із урахуванням величини прибутку, який підприємство отримає в результаті їх реалізації;

- прибуток є основним фінансовим важелем при формуванні надходжень до бюджету країни. Регулюючи розміри прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб'єктів господарювання.

З метою аналізу та забезпечення ефективного управління формуванням прибутку розрізняють такі типи прибутку підприємства.

1. *Маржінальний прибуток* (Π_m) – це різниця між чистим доходом підприємства та змінними витратами, пов'язаними з виробництвом реалізованої продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Він є джерелом покриття всіх постійних витрат підприємства. Даний тип прибутку обчислюється так:

$$\Pi_m = ЧД - ЗВ, \quad (6.1)$$

де $ЧД$ – чистий дохід підприємства, грн;

$ЗВ$ – сума змінних витрат підприємства, пов'язаних із виробництвом реалізованої продукції, грн

2. *Валовий прибуток* (Π_v), що обчислюється як різниця між чистим доходом підприємства та виробничою собівартістю реалізованої ним продукції, яка, крім змінних витрат, включає ще й накладні виробничі витрати (амортизацію виробничого обладнання, опалення приміщення виробничого цеху тощо):

$$\Pi_v = ЧД - C_v, \quad (6.2)$$

де C_v – виробнича собівартість реалізованої продукції, грн.

3. *Операційний прибуток*, або *прибуток від операційної діяльності* підприємства ($\Pi_{o.d.}$), – являє собою різницю між валовим прибутком та постійними витратами підприємства, пов'язаними з його операційною діяльністю у звітному періоді. Він визначається як алгебрична сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$\Pi_{o.d.} = \Pi_v + D_{in.o} - B_{adm} - B_{zб} - B_{in.o}, \quad (6.3)$$

де $D_{in.o}$ – інший операційний дохід, грн;

B_{adm} – адміністративні витрати, грн;

$B_{zб}$ – витрати на збут, грн;

$B_{in.o}$ – інші операційні витрати, грн.

4. *Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування* ($\Pi_{zв.on}$) – визначається як алгебрична сума загального прибутку від операційної діяльності (який

підприємство отримало від реалізації продукції, робіт, послуг) та доходів і втрат від іншої діяльності:

$$P_{зв.оп} = P_{о.д} + D_{у.к} + D_{ін.ф} + D_{ін} - B_{у.к} - B_{ін.ф} - B_{ін}, \quad (6.4)$$

де $D_{у.к}$ – доходи підприємства від участі в капіталі, грн;

$D_{ін.ф}$ – інші фінансові доходи, грн;

$D_{ін}$ – інші доходи підприємства, грн;

$B_{у.к}$ – втрати від участі в капіталі, грн;

$B_{ін.ф}$ – інші фінансові втрати, грн;

$B_{ін}$ – інші витрати підприємства, грн.

5. Прибуток від звичайної діяльності підприємства ($P_{зв.д}$) визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податку з прибутку. Величину податку на прибуток визначають, виходячи з суми прибутку від звичайної діяльності до оподаткування та діючої ставки податку на прибуток:

$$P_{зв.д} = P_{зв.оп} \cdot (1 - \%_{податку}). \quad (6.5)$$

6. Чистий прибуток підприємства ($P_ч$) визначається як алгебрична сума прибутку від звичайної діяльності, доходу, витрат та податку із прибутку від надзвичайної діяльності:

$$P_ч = P_{зв.д} + D_{н.д} - B_{н.д} - (D_{н.д} - B_{н.д}) \cdot \%_{податку}, \quad (6.6)$$

де $D_{н.д}$ – доходи від надзвичайної діяльності підприємства, грн;

$B_{н.д}$ – витрати, пов'язані з надзвичайною діяльністю підприємства, грн.

Важливе місце у фінансовій політиці підприємства посідає розподіл та використання прибутку як основного джерела фінансування його інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників. Основними принципами розподілу прибутку є:

– прибуток, отриманий підприємством у результаті його господарської діяльності розподіляється між державою та підприємством як господарюючим суб'єктом; частка прибутку, що надходить до держави, визначається встановленими законодавством ставками податку;

– визначення напрямів використання прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, знаходиться у його компетенції.

Порядок розподілу та використання чистого прибутку, тобто прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та обов'язкових платежів, фіксується у статуті підприємства.

На рис. 6.4 подана схема напрямів можливого використання прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків.

Фонд розвитку виробництва є власним джерелом підприємства, що застосовується для фінансування витрат, пов'язаних зі зростанням виробництва, технічним переоснащенням, удосконаленням технології виробництва та інших потреб, що забезпечують розвиток та зміцнення матеріально-технічної бази підприємства.

Формування власного резервного (страхового) фонду здійснюється на випадок різкого погіршення фінансового становища в результаті тимчасової зміни ринкової кон'юнктури, стихійного лиха тощо.

Чистий прибуток також є джерелом виплат доходів засновникам (власникам) підприємства, а для акціонерних підприємств – виплат дивідендів акціонерам.

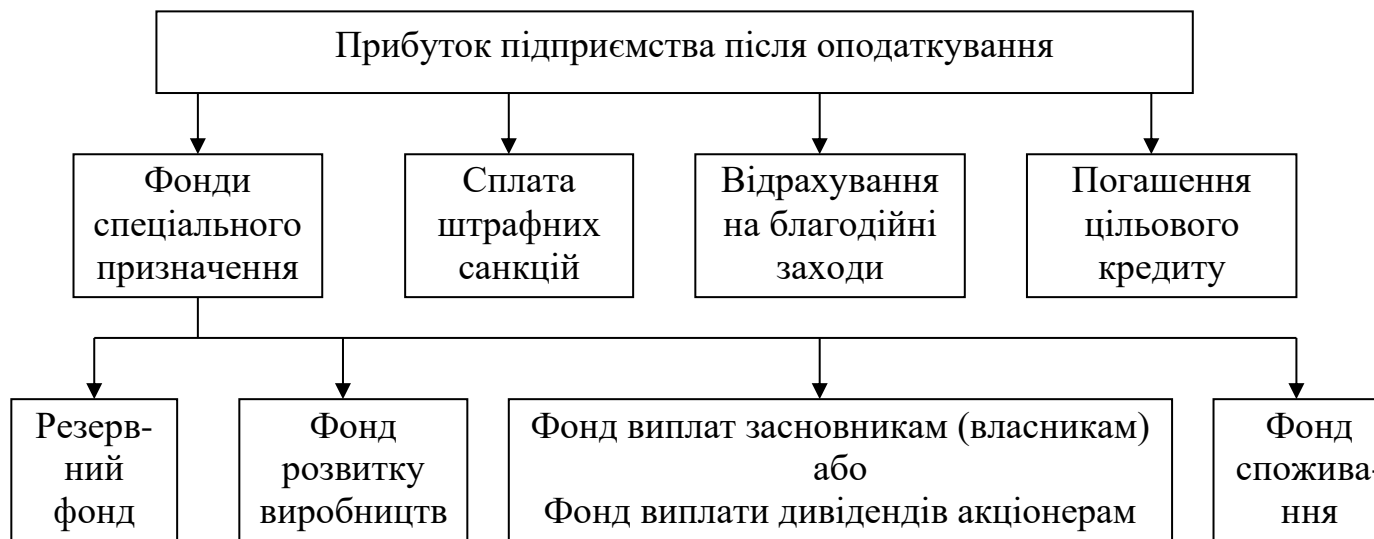


Рис.6.4 Схема розподілу чистого прибутку підприємства

Для стимулювання зацікавленості працівників у досягненні високих результатів праці на підприємстві може створюватися фонд споживання. За рахунок коштів цього фонду здійснюються виплата винагороди за підсумками року, одноразові преміювання окремих працівників за виконання особливо важливих виробничих завдань, виплата премій за інші досягнення в роботі, а також надання одноразової матеріальної допомоги працівникам підприємства.

На прибуток підприємства впливають різноманітні фактори, які можна розподілити на дві великі групи: зовнішні та внутрішні (рис. 6.5).

До *зовнішніх факторів* належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок та пільг, штрафних санкцій тощо.

Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але суттєво впливають на його прибуток.

Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. *Виробничі фактори* характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні. *Екстенсивні фактори* впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. *Інтенсивні фактори* впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці

персоналу. Зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів.

До *невиробничих факторів* належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо.

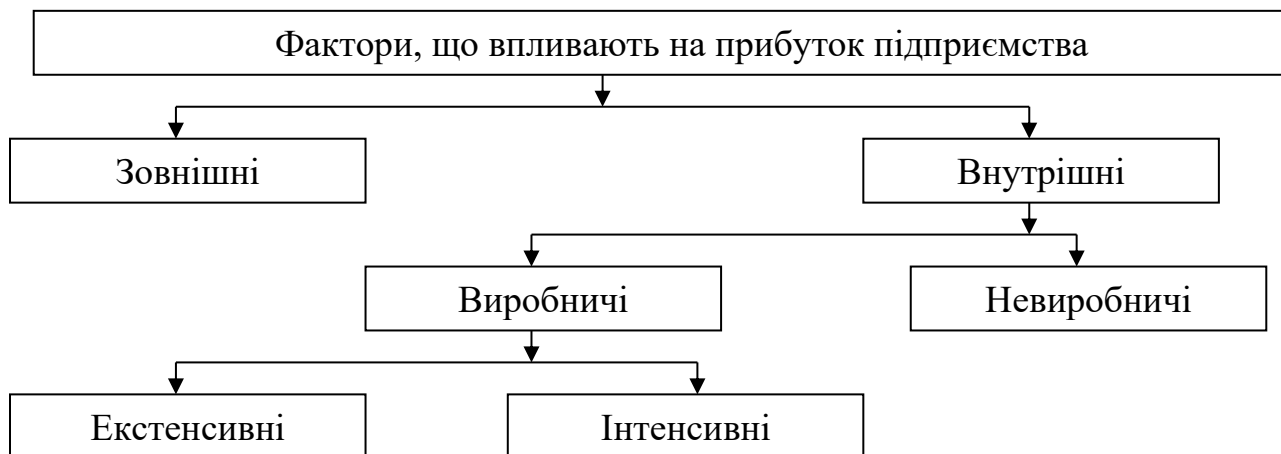


Рис. 6.5. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства

Таким чином, основними шляхами збільшення величини прибутку підприємства в умовах ринкової конкуренції є зростання доходу за рахунок збільшення обороту продукції, зниження собівартості продукції, зменшення інших витрат.

6.4. Ефективність діяльності підприємства

Для характеристики ефективності господарювання підприємства, окрім доходу та прибутку, використовують показник ефективності або рентабельності. Даний показник дозволяє оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток.

Рентабельність – відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних затрат підприємства.

Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку і вкладеного капіталу, обсягу продажу до використаних ресурсів, здійснених витрат. У практиці господарювання розраховуються такі показники рентабельності: рентабельність продукції; рентабельність інвестованих ресурсів; рентабельність власного капіталу, рентабельність активів, рентабельність основних фондів; рентабельність оборотних фондів; рентабельність виробництва.

Рентабельність продукції можна розрахувати за всією реалізованою продукцією та за окремими її видами:

1) *Рентабельність продукції*: розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

$$P = \frac{ВП}{C_{ТТ}} \cdot 100\% \quad , \quad (6.7)$$

де $ВП_3$ – валовий прибуток, грн;

C_T – повна собівартість товарної продукції, грн;

2) *Рентабельність певного виробу*:

$$P = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\% \quad , \quad (6.8)$$

де $Ц_i, C_i$ – відповідно ціна та собівартість i -го виробу, грн.

3) *Рентабельність діяльності* (рентабельність продажу) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

Рентабельність інвестованих ресурсів розраховується:

1) *Загальний рівень рентабельності підприємства*, який відображає загальну ефективність діяльності підприємства та показує, наскільки раціонально використовуються матеріальні ресурси підприємства:

$$P = \frac{\Pi_3}{C_B} \cdot 100\% \quad P = \frac{\Pi_3}{ОФ_{cp} + ОК_{cp}} \quad , \quad (6.9)$$

де Π_3 – прибуток від звичайної діяльності, грн;

C_B – загальна виробнича собівартість, грн;

$ОФ_{cp}$ – середньорічна вартість основних фондів, грн;

$ОбК$ – середньорічна вартість оборотних коштів, грн.

2) *Рентабельність виробничих фондів* ($P_{ВФ}$):

$$P_{ВФ} = \frac{\Pi_3}{ОФ} \cdot 100\% \quad . \quad (6.10)$$

3) *Рентабельність сукупних активів* (P_a) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою:

$$P_a = \frac{\Pi_3}{A} \cdot 100\% \quad , \quad (6.11)$$

де A – середньорічна сума активів балансу підприємства, грн.

Цей показник використовується для оцінки минулих інвестиційних рішень. Якщо він нижчий за відсоткову ставку за довгостроковими кредитами – фінансовий стан підприємства незадовільний.

4) *Рентабельність власного (акціонерного) капіталу* ($P_{ВК}$), який передусім цікавить акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів, та характеризує ефективність вкладання коштів до даного підприємства:

$$P_{ВК} = \frac{\Pi_ч}{ВК} \cdot 100\% \quad , \quad (6.12)$$

де $\Pi_ч$ – чистий прибуток, грн;

$ВК$ – сума власного капіталу, грн.

Межі для показників рентабельності не встановлюються.

Ефективність використання основних фондів розраховується за допомогою таких показників: фондвіддача, фондомісткість та рентабельність основних виробничих фондів.

Ефективність використання оборотних фондів вимірюється показниками: коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, тривалість обороту та рентабельність оборотних фондів.

Ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві розраховується за допомогою таких показників: продуктивність праці, трудомісткість праці (виробіток) та фондоозброєність.

Усі показники рентабельності можуть бути:

- плановими, передбачені планом виробництва підприємства;
- фактичними, які фактично отримані в результаті виробничої діяльності підприємства.

Фактори, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства:

1. зростання продуктивності праці;
2. економія матеріальних ресурсів;
3. підвищення фондвіддачі та рівня технічного прогресу (механізація та автоматизація трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва).

6.5. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем її прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Для оцінки фінансово-економічного стану підприємства необхідна відповідна інформаційна база, якою виступає баланс та звіт про фінансові результати діяльності – підсумкові синтетичні документи про склад засобів діяльності підприємства та джерела їх формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року).

Баланс підприємства складається з 2 частин: активу та пасиву.

В *активі балансу* підприємства виділені чотири розділи:

1. необоротні активи (нематеріальні активи; незавершені капітальні інвестиції; основні засоби; довгострокові фінансові інвестиції);
2. оборотні активи (виробничі запаси; незвершене виробництво; готова продукція; дебіторська заборгованість; поточні інвестиції; грошові кошти та їхні еквіваленти);
3. витрати майбутніх періодів;
4. необоротні активи та групи вибуття

Пасив балансу підприємства складається з п'яти окремих розділів:

1. власний капітал (статутний капітал; пайовий капітал; резервний капітал; нерозподілений прибуток);
2. забезпечення наступних витрат і платежів (забезпечення виплат персоналу; інші забезпечення; цільове фінансування);

3. довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банків; відстрочені податкові зобов'язання; інші довгострокові зобов'язання);

4. поточні зобов'язання (короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; векселі видані; кредиторська заборгованість; інші поточні зобов'язання);

5. доходи майбутніх періодів.

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу мають важливе економічне значення та використовуються для оцінки й діагностики фінансового стану підприємства.

Загальноприйнятими та популярними групами показників для оцінки фінансово-економічного стану підприємства є наступні:

1. показники для оцінки прибутковості;
2. показники для оцінки ділової активності;
3. показники для оцінки фінансової стійкості
4. показники для оцінки ліквідності.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками: прибутком та рентабельністю. При цьому, рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках:

1. *рентабельність капіталу*, що обчислюється за допомогою рентабельності активів (P_a) та рентабельності власного (акціонерного) капіталу (P_{BK}), які розраховуються за формулами (6.11) та (6.12) відповідно;

2. *рентабельність продукції* (P_n) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут та розраховується за формулами (6.7) та (6.8).

Ділова активність підприємства включає практично всі аспекти його роботи та характеризується таким показниками:

1. *оборотність активів* (O_a) – показник кількості оборотів активів підприємства за певний період (за рік):

$$O_a = \frac{B}{K_a}, \quad (6.13)$$

де B – виручка від усіх видів діяльності підприємства за певний період, грн;

K_a – середня величина активів за певний період, грн.

2. *оборотність товарно-матеріальних запасів* ($O_{тмз}$) виражається, кількістю оборотів за певний період:

$$O_a = \frac{C_p}{M_3}, \quad (6.11)$$

де C_p - повна собівартість реалізованої продукції за певний період, грн;

M_3 - середня величина запасів, грн.

3. *величини дебіторської та кредиторської заборгованості*, які характеризують середні терміни оплати дебіторської та кредиторської заборгованості.

Середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства ($T_{одз}$) обчислюється за формулою:

$$T_{ODZ} = \frac{Z_d \cdot D_k}{Q_{np}}, \quad (6.12)$$

де Z_d - дебіторська заборгованість (заборгованість покупців), грн;

D_k - кількість календарних днів у періоді, за який обчислюється показник (рік - 360, квартал - 90);

Q_{np} - обсяг продажу продукції за розрахунковий період, грн.

Середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам визначається співвідношенням:

$$T_{OKZ} = \frac{Z_k \cdot D_k}{M}, \quad (6.13)$$

де Z_k - сума кредиторської заборгованості постачальникам, грн; M - обсяг закупівлі сировини і матеріалів за розрахунковий період, грн.

Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного й залученого капіталу:

1. *коефіцієнт автономії* ($K_{авт}$) обчислюється діленням власного капіталу на підсумок балансу підприємства:

$$K_{авт} = \frac{K_в}{K_б}, \quad (6.14)$$

де $K_в$ - власний капітал підприємства, грн;

$K_б$ - підсумок балансу (сума всіх джерел фінансування), грн.

Збільшення значення коефіцієнта автономії зумовлює підвищення фінансової незалежності та зменшення ризику порушення фінансової стійкості підприємства.

2. *коефіцієнт забезпечення боргів* ($K_{зб}$) є модифікацією коефіцієнта автономії та визначається як співвідношення власного й залученого капіталу:

$$K_{зб} = \frac{K_в}{K_з}, \quad (6.15)$$

де $K_з$ - боргові зобов'язання підприємства (залучений капітал), грн.

Нормальною вважають ситуацію, коли $K_{зб} \geq 1$.

Платоспроможність підприємства представляє здатність підприємства вчасно розраховуватися з боргами та визначається за допомогою *коефіцієнтів ліквідності* (загальної, термінової та абсолютної), які показують, наскільки короткострокові зобов'язання покриваються ліквідними активами:

1. *коефіцієнт загальної ліквідності* ($K_{зл}$) (інша назва коефіцієнт покриття) - відношення оборотних активів (розділи 2 і 3 активу балансу) до короткострокових пасивів (розділ 3 пасиву): Він показує, скільки грошових одиниць поточних активів приходить на одну грошову одиницю поточних зобов'язань:

$$K_{зл} = \frac{A_o}{P_{кз}}, \quad (6.16)$$

де A_o - оборотні активи підприємства, грн;

$P_{кз}$ - короткострокова заборгованість підприємства, грн.

Якщо $K_{зл} < 2$, то платоспроможність підприємства вважається низькою й існує певний фінансовий ризик. За надто високого його значення ($K_{зл} > 3 - 4$), може виникнути сумнів в ефективності використання оборотних активів. Нормальним вважається співвідношення 2:1, але для деяких сфер бізнесу воно може коливатися в межах 1,5 – 2,5.

На оптимальну величину $K_{зл}$, помітно впливає частка товарно-матеріальних запасів у оборотних активах.

2. коефіцієнт термінової ліквідності ($K_{мл}$) (інша назва коефіцієнт поточної ліквідності) обчислюється як відношення оборотних активів високої ліквідності до короткострокових пасивів:

$$K_{мл} = \frac{A_o'}{П_{кз}} = \frac{A_o - МТЗ}{П_{кз}}, \quad (6.17)$$

де A_o' - оборотні активи високої (термінової) ліквідності, до яких відносять оборотні активи за мінусом товарно-матеріальних запасів (запасів і витрат), грн.

Коли $K_{мл} < 1$, то платоспроможність підприємства низька.

3. коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$) – відношення абсолютно ліквідних активів до короткострокових пасивів. Коефіцієнт показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно:

$$K_{ал} = \frac{A_l}{П_{кз}}, \quad (6.18)$$

де A_l – абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких належать гроші та короткострокові фінансові вкладення (ліквідні цінні папери), грн.

Нормальною можна вважати ситуацію, коли $K_{ал} \geq 0,25$.

Для оцінки платоспроможності туристичного підприємства використовуються показники ліквідності. Підприємство, оборотний капітал якого складається переважно з коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, зазвичай вважається більш ліквідним, ніж підприємство, оборотний капітал якого переважно складається з запасів [59, с. 107].

В економічній літературі прийнято розрізняти ліквідність активів, ліквідність балансу і ліквідність організації.

Під ліквідністю активу розуміється здатність його трансформації в грошові кошти, а ступінь ліквідності активу визначається проміжком часу, що необхідний для його перетворення в грошову форму. Чим менше потрібно часу для інкасації даного активу, тим вище його ліквідність.

Ліквідність балансу - це здатність перетворювати свої активи в гроші для покриття всіх необхідних платежів у міру настання їх строку. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відображає міру узгодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, в той час як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу.

Ліквідність організації - більш загальне поняття, чим ліквідність балансу. Ліквідність балансу припускає вишукування платіжних засобів тільки за рахунок внутрішніх джерел (реалізації активів), тобто це співвідношення величини його високоліквідних активів (кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і короткострокової заборгованості.

Головна задача оцінки ліквідності балансу - визначити величину покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у грошову форму (ліквідність) відповідає строку погашення зобов'язань (терміновості повернення).

Аналізуючи ліквідність, доцільно оцінити не тільки поточні суми ліквідних активів, а й майбутні зміни ліквідності. Про незадовільний стан ліквідності підприємства свідчатиме той факт, що потреба підприємства в коштах перевищує їх реальні надходження.

Всі активи туристичного підприємства в залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно підрозділити на групи (рис. 6.1).

АКТИВИ	
Групи активів за рівнем ліквідності	Види активів, що входять у групу
A1 – активи у ліквідній формі	Грошові кошти в касі та на розрахунковому рахунку, короткострочні фінансові вкладення
A2 – активи, що швидко реалізуються	Дебіторська заборгованість за поточними господарськими операціями
A3 – активи, що повільно реалізуються	Запаси, товарно-матеріальні цінності, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів
A4 – активи неліквідної форми	Основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, довгострокові фінансові вкладення

Також можна згрупувати пасиви балансу по мірі зростання строків погашення зобов'язань.

ПАСИВИ	
Групи пасивів за строками погашення	Види пасивів, що входять у групу
П1 – найбільш термінові зобов'язання	кредиторська заборгованість, розрахунки по дивідендах, інші короткострокові зобов'язання, а також позички, не погашені в строк
П2 – короткострокові пасиви	короткострокові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати
П3 – довгострокові пасиви	довгострокові кредити банку та інші довгострокові пасиви
П4 – постійні пасиви	власні кошти

Для оцінки реального ступеня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу. Для визначення ліквідності балансу варто скласти підсумки по кожній групі активів і пасивів та порівняти. Умови абсолютної ліквідності балансу повинні відповідати такій формулі:

$$A1 \geq P1, A2 \geq P2, A3 \geq P3, A4 \leq P4$$

Таблиця покриття туристичного підприємства ТОВ «Атлантик» за 2011-2012 рр. для визначення ступеня ліквідності балансу

Актив	№ строки балансу	2011	2012	Пасив	№ строки балансу	2011	2012	Платіжний надлишок (+), нестача (-)	
								2006	2007
A1	250+260	46	78	П1	620	465	5922	-419	-5844
A2	240+270	285	3456	П2	610+660	0	4937	285	-1481
A3	210+220+230+140	201	8583	П3	590	0	0	201	8583
A4	190-140	68	187	П4	490+ (690-640)	135	1445	-67	-1258
Баланс		600	12304	Баланс		600	12304	0	0

У таблиці наведено приклад розрахунку за даними балансу туристичного підприємства значення перелічених коефіцієнтів та порівняно з їх нормативними значеннями

Аналіз показників ліквідності туристичного підприємства

№ з/п	Показники	Індекс показника	Порядок розрахунку показника	Оптимальне значення	На початок року	На кінець року
1	Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	K_n	$\frac{\text{Оборотні активи}}{\text{поточні зобов'язання}}$	>1	2,03	2,27
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{шл}$	$\frac{\text{Оборотні активи} - \text{запаси}}{\text{поточні зобов'язання}}$	$0,6 \div 0,8$	1,56	1,77
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{абс}$	$\frac{\text{Грошові кошти та їх еквіваленти}}{\text{поточні зобов'язання}}$	$0,2 \div 0,35$	0,94	1,12

Групи показників оцінки рентабельності туристичного підприємства

Рентабельність капіталу (інвестицій)			
1. Рентабельність сукупного капіталу (ROA)	Прибуток до оподаткування / Всього джерел засобів	170 ф.2/ 640 ф.1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи, тобто який прибуток приносити кожна грн., вкладена в майно підприємства
2. Рентабельність власного капіталу (ROE)	Чистий прибуток /Власний капітал	. 220 ф.2/ 380 ф.1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал, тобто який прибуток приносити кожна грн. вкладеного капіталу

3. Рентабельність основних засобів	Чистий прибуток / Основні засоби	. 220 ф.2/ 030 ф. 1	Характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує основні засоби, тобто який прибуток приносити кожна грн., вкладена в основні засоби
Рентабельність продажів			
4. Валова рентабельність реалізованої продукції	Валовий прибуток / Виторг від реалізації	050 ф.2/ 035 ф.2	Характеризує загальну ефективність діяльності підприємства
5, Операційна рентабельність реалізованої продукції	Операційний прибуток / Виторг від реалізації	100 ф.2/ 035 ф.2	Характеризує ефективність діяльності підприємства після вирахування витрат на виробництво і збут

6. Чиста рентабельність реалізованої продукції	Чистий прибуток / Виручка від реалізації	220 ф.2/ 035 ф.2	Характеризує рентабельність діяльності підприємства по чистому прибутку
Рентабельність виробництва			
7. Рентабельність операційної діяльності	Прибуток від операційної діяльності / Операційні витрати	100 ф.2/ (040 + 070 + 080 + 090) ф.2	Показує окупність витрат від операційної діяльності
8. Рентабельність звичної діяльності	Прибуток від звичної діяльності / Витрати звичної діяльності	170 ф.2/ (040 + 070 + 080 + 090 + 140 + 150 + 160) ф.2	Показує окупність всіх витрат, тобто скільки грн. прибутку доводити на 1 грн. витрат

9. Чиста рентабельність діяльності	Чистий прибуток / Витрати звичної діяльності	220 ф.2/ (040 + 070 + 080 + 090 + 140 + 150 + 160) ф.2	Показує скільки грн. чистого прибутку доводити на 1 грн. витрат
------------------------------------	--	--	---

Тема 7. Фінансовий та економічний аналіз інвестиційних проектів.

План:

- 1.Фінансовий аналіз: цілі, завдання та моделі фінансового аналізу.
- 2.Економічний аналіз: цілі, завдання та оцінка впливу проекту на економіку країни.
1. Джерела фінансування інвестиційних проектів.
4. Оцінка впливу проекту на фінансовий стан підприємства.
5. Фінансовий аналіз інвестиційних проектів на прикладі.

Мета: ознайомити студентів з фінансово-економічними аспектами проектного аналізу: визначення їх цілей, методів та видів.

1. Фінансовий аналіз: цілі, завдання та моделі фінансового аналізу.

Даний розділ інвестиційного проекту є найбільш об'ємним і трудомістким. Загальна схема фінансового розділу інвестиційного проекту впливає простої послідовності.

- Аналіз фінансового стану підприємства протягом трьох (краще п'яти) попередніх років роботи підприємства.
- Аналіз фінансового стану підприємства в період підготовки інвестиційного проекту.
 - Аналіз безбитковості виробництва основних видів продукції.
 - Прогноз прибутків і грошових потоків у процесі реалізації інвестиційного проекту.
 -

Оцінка ефективності інвестиційного проекту.

Зупинимося коротко на ключових питаннях фінансового розділу інвестиційного проекту. Фінансовий аналіз попередньої роботи підприємства і його поточного положення звичайно зводиться до розрахунку й інтерпретації основних фінансових коефіцієнтів, що відбивають ліквідність, кредитоспроможність, прибутковість підприємства й ефективність його менеджменту. Звичайно це не викликає утруднення. Важливо також представити у фінансовому розділі основну фінансову звітність підприємства за ряд попередніх років і порівняти основні показники по роках. Якщо інвестиційний проект готується для залучення західного стратегічного інвестора, фінансову звітність варто перетворити в західні формати тієї країни, з якої передбачається залучити інвестора.

Аналіз беззбитковості містить у собі систематичну роботу з аналізу структури собівартості виготовлення і продажі основних видів продукції і поділ усіх витрат на змінні (який змінюються зі зміною обсягу виробництва і продажів) і постійні (які залишаються незмінними при зміні обсягу виробництва). Основна мета аналізу беззбитковості - визначити крапку беззбитковості, тобто обсягу продажів товару, що відповідає нульовому значенню прибутку. Важливість аналізу беззбитковості

полягає в зіставленні реального чи планованого виторгу в процесі реалізації інвестиційного проекту з крапкою беззбитковості і наступної оцінки надійності прибуткової діяльності підприємства.

Найбільш відповідальною частиною фінансового розділу проекту є власне його інвестиційна частина, що включає:

- визначення інвестиційних потреб підприємства по проекту,
- установлення (і наступний пошук) джерел фінансування інвестиційних потреб,
- оцінка вартості капіталу, залученого для реалізації інвестиційного проекту,
- прогноз прибутків і грошових потоків за рахунок реалізації проекту,
- оцінка показників ефективності проекту.

Найбільше методично складним є питання оцінки окупності проекту протягом його терміну реалізації. Обсяг грошових потоків, що виходять у результаті реалізації проекту повинний покривати величину сумарної інвестиції з урахуванням принципу «вартості грошей у часі». Даний принцип говорить: «Долар зараз коштує більше, ніж долар отриманий через рік», тобто кожен новий потік грошей отриманий через рік має меншу значимість, чим рівний йому по величині грошовий потік, отриманий на рік раніш. Як характеристику, що вимірює тимчасову значимість грошових потоків, виступає норма прибутковості від інвестування отриманих у ході реалізації інвестиційного проекту грошових потоків.

Отже, проект приймається з погляду фінансових критеріїв, якщо сумарний грошовий потік, що генерується інвестицією, покриває її величину з врахуванням описаного вище фінансового феномена

У процесі оцінки окупності проекту критичним є питання обліку інфляції. Справді, грошові потоки, розгорнуті в часі, варто перерахувати в зв'язку зі зміною купівельної спроможності грошей. У той же час існує положення, відповідно до якого кінцевий висновок про ефективність інвестиційного проекту може бути зроблений, ігноруючи інфляційний ефект.

2. Економічний аналіз: цілі, завдання та оцінка впливу проекту на економіку країни.

Основне питання фінансового аналізу: чи може проект збільшити багатство власників підприємства (акціонерів)? Відповідь на це питання можна дати за допомогою аналізу грошових потоків. Економічний аналіз складається в оцінці впливу внеску проекту в збільшенні багатства держави (нації).

Розглянемо приклад постановки задачі економічного аналізу.

Нехай компанія ААА займається виробництвом якого-небудь товару при наступних умовах:

- державна організація продає компанії сировина за пільговими цінами;
- комплектуючі елементи, що імпортуються, також продаються компанії державою за цінами нижче міжнародних ринкових;

- підприємство платить своїм робітником зарплату на рівні стандартів країни;
- у результаті підприємство продає товари державному підприємству за цінами істотно меншим, чим можна бути б продати за кордоном на вільному ринку.

Задача полягає в тім, щоб установити вигоду держави від реалізації такого проекту, порівнявши його з наступними варіантами:

- продавати компанії сировину і комплектуючі за ринковими цінами, платити робітником за світовими стандартами і купувати потім у компанії товари за вільними цінами;
- купувати аналогічний (головним чином по показниках якості) товар за кордоном.

Таким чином, у процесі економічного аналізу необхідно з'ясувати прибутковість держави, а не власників компанії від реалізації цього проекту.

В чому необхідність економічного аналізу? Якщо ринок цілком (ідеально) вільний, то ніякого економічного аналізу робити не треба, тому що те, що вигідно власникам компанії, одночасно вигідно всім іншим. Не претендуючи на глобальність наступного визначення, перелічимо основні риси вільного ринку:

- достаток покупців і продавців;
- усі виробничі фактори (праця, капітал, матеріали) мобільні;
- ціни вільно установлюються виходячи з бажань продавця і покупця;
- немає бар'єрів для входу нових компаній у ринок.

Таку ситуацію варто визнати ідеальною навіть для передових західних країн. Реально ціни на багато товарів штучно змінюються державою (завищуються чи занижуються), і дуже рідко можна оцінити економічний внесок проекту, якщо відомий фінансовий. Тому для великих інвестиційних проектів крім оцінки їхньої фінансової ефективності прийнято аналізувати економічну ефективність і економічну привабливість (тобто ступінь відповідності проекту національно пріоритетним задачам).

Вимір економічної привабливості інвестиційного проекту може бути здійснене за наступною схемою.

Крок 1. Вибирають цілі і зважують їх.

Наприклад:

	Цілі держави	Вага мети
1	Приплив твердої валюти	0.30
2	Економія твердої валюти	0.20
3	Збільшення продуктів на місцевому ринку	0.15
4	Забезпечення зайнятості населення	0.20
5	Розвиток регіонів	0.15
	Усього	1.00

Крок 2. Для кожного з альтернативних проектів визначають чисельну міру досягнення кожної мети (в абсолютних значеннях чи у процентному відношенні до

кращого). Для кожного проекту обчислюють зважене значення комплексного критерію

$$W_0 = 0.30W_1 + 0.20W_2 + 0.15W_3 + 0.20W_4 + 0.15W_5$$

Крок 3. Вибір найкращого варіанта проводиться за критерієм максимуму узагальненого критерію.

Вимір економічної ефективності проводиться з урахуванням вартості можливої закупівлі ресурсів і готової продукції, внутрішніх цін (які відрізняються від світових), і багато чого іншого, що є відмінною рисою країни і не збігається зі світовими правилами і розцінками (наприклад, умови роботи з валютами інших країн).

Укрупнено процедура оцінки економічної ефективності може бути представлена у вигляді наступної послідовності.

1. Представити результати фінансового аналізу.
2. Зробити нову класифікацію витрат і доходів з погляду економічного аналізу.
3. Перевести фінансові значення в економічні (вони не збігаються через невідповідність цін і витрат для зовнішнього і внутрішнього ринку).
4. Оцінити вартість інших можливостей для використання ресурсів і одержання такого ж продукту.
5. Виключити всі розрахунки по внутрішніх платежах (тому що вони не змінюють загального багатства країни).
6. Зіставити щорічні економічні потоки засобів з вихідним обсягом інвестиції (це буде кінцевий підсумок).

Ще раз підкреслимо, що економічний аналіз звичайно проводиться для великих інвестиційних проектів, що розробляються за замовленням уряду і покликані вирішити яку-небудь національно значиму задачу. Якщо підприємство розробляє інвестиційний проект по своїй власній ініціативі, самотійно залучаючи інвестора, воно в остаточному підсумку фокусує загальний інтерес проекту на вигодах його учасників, головним чином тих фізичних і юридичних осіб, що надали фінансові ресурси для проекту. І якщо в число цих осіб не входить держава, економічний аналіз проекту можна не робити.

3. Джерела фінансування інвестиційних проектів.

Фінансове проектування являється логічним завершенням проектного аналізу. Завершальним тому, що він включає визначення фінансових витрат на розробку і здійснення проекту, визначає джерела фінансування проекту і передбачає результативність проекту.

Джерела фінансування поділяються на такі види: власний капітал, нерозподілений прибуток, позиковий капітал і державні субсидії.

Власний капітал включає статутний фонд і фонди власних коштів.

Склад фонду власних коштів входять: амортизаційний фонд, ремонтний фонд, фонд розвитку виробництва, резервний фонд, страхові резерви тощо.

Фонди власних коштів можуть формуватися без зміни статутного фонду, так як вони є відкладеним прибутком, що формується і використовується за рішенням органів управління самого підприємства. Винятком є резервний фонд, який формується згідно чинного законодавства.

Нерозподілений прибуток - це та частина прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства після розподілу прибутку на сплату податків, дивідендів і благодійні цілі.

Позиковий капітал характеризується тим, що має бути повернутий в певні строки. Позиковий капітал - це банківські кредити, кошти від продажу облігацій підприємств і тимчасово залучені кошти (кредиторську заборгованість).

Державні субсидії розглядаються як джерело фінансового проектування, якщо такі субсидії передбачено рішенням державних органів.

Витрати на проект можуть покриватися за рахунок інвестицій, кредитів або інших боргових зобов'язань.

Інвестиції поділяються на капітальні (реальні), фінансові та реінвестиції.

Капітальні (реальні) інвестиції - господарські операції, які передбачають придбання будівель, споруд, іншого нерухомого майна, нематеріальних активів, що підлягають амортизації.

Фінансові інвестиції - господарські операції, які передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції є прямі та портфельні:

Прямі - передбачають внесення коштів або майна в статутний фонд юридичної особи в обмін на корпоративні права (права власності на частку(паї) у статутному фонді (капіталі) юридичної особи, включаючи права на управління, одержування відповідної частки прибутку і частина активу в разі її ліквідації), емітовані такою юридичною особою.

Портфельні інвестиції - передбачають придбання цінних паперів, деривативів (дериватив - фінансовий інструмент, вартість якого формується та визначається залежно від вартості іншого основного або оборотного активу) та інших фінансових інструментів за кошти на ринку (за винятком купівлі акцій в обсягах, що перевищують 50% загального обсягу випущених акцій).

Реінвестиція - капітальна або фінансова інвестиція, яка здійснюється за рахунок доходу (прибутку), одержаного від інвестиційних операцій.

Кредити є довгострокові (понад один рік) і короткострокові (до одного року). Також джерелом фінансування може бути короткострокова кредиторська заборгованість.

За рахунок власних і позичених коштів покриваються витрати на капітальні вкладення і на потреби в оборотних коштах.

При складанні бюджету початкових витрат проекту необхідно добитися раціоналізації структури капіталу для реалізації проекту, так як залучення того чи

іншого джерела фінансування пов'язане з певними витратами: акціонерам треба виплачувати дивіденди, банкам за надані кредити -проценти.

Загальна сума коштів, яку необхідно сплатити за використання певного обсягу фінансування, називається ціною капіталу.

При фінансовому проектуванні передбачається поточні витрати фінансувати за рахунок поточних, а капітальні - за рахунок довгострокових активів.

Ціна власного капіталу розраховується у вигляді ставки дивідендів, якщо капітал акціонерний, якщо капітал створений у відмінній від акціонерної форми, то виходячи із норми прибутку.

Ціна кредиторської заборгованості залежить від її виду. Якщо заборгованість в межах дозволеного часу, то дорівнює і нулю: Якщо перевищує встановлений термін, то ціна кредиторської заборгованості дорівнює штрафним санкціям за її непогашення.

Ціна державних субсидій може дорівнювати нулю, але держава може брати і плату за надання субсидій.

Вартість капіталу для фінансування проекту - це середньозважена вартість капіталу по кожному джерелу фінансування (WACC) Ця модель враховує чотири типи джерел фінансування:

1. Кредити банків;
2. Вкладення інвесторів у пільгові акції;
3. Вкладення інвесторів у прості акції;
4. Реінвестиції.

$$WACC = W_d K_d + W_p K_p + W_s K_s + W_e K_e$$

де K_d - проценти за кредит;

K_p - дивіденди по привілейованих акціях;

K_s - дивіденди по простих акціях;

K_e - необхідна доходність по альтернативних інвестиціях.

W_d ; W_p ; W_s ; W_e - частка необхідного джерела в усьому обсязі інвестицій.

Інший варіант. Середньозважена вартість капіталу є відносною величиною, тому вона виражена у відсотках та розраховується як середня величина з необхідної прибутковості за різними джерелами фінансування, а питомими вагами служать частки кожного джерела фінансування інвестицій.

$$WACC = K_b \times (1 - tax) \times \left(\frac{B}{B+P+S} \right) + K_p \times \left(\frac{P}{B+P+S} \right) + K_s \times \left(\frac{S}{B+P+S} \right)$$

де B – облігації;

P – привілейовані акції;

S – прості акції;

K_b – вартість капіталу від облігацій;

K_p – вартість капіталу від привілейованих акцій;

K_s – вартість капіталу від простих акцій;

tax – ставка оподаткування

Приклад. Визначити ціну капіталу за даними таблиці, якщо ставка податку на прибуток становить 25%.

Таблиця

Джерела коштів	Частка (d) ,%	Необхідна прибутковість (ціна джерела),%
Нерозподілений прибуток	2,8	15,2
Привілейовані акції	8,9	12,1
Звичайні акції	42,1	16,5
Банківські кредити	40,3	19,5(1 - 0,25)
Облігаційна позика	5,9	18,6(1 - 0,25)
Всього	100,00	-

$WACC = 0,028 \cdot 0,152 + 0,089 \cdot 0,121 + 0,421 \cdot 0,165 + 0,403 (1 - 0,25) \cdot 0,195 + 0,059(1 - 0,25) \cdot 0,186 = 0,0043 + 0,011 + 0,069 + 0,059 + 0,008 = 0,1513 (15,13\%)$.

Оскільки усі витрати підприємства з виплати доходу усім власникам залучених інвестованих коштів до загальної суми інвестованих коштів становлять 15,13 %, то це означає, що підприємство може приймати інвестиційне рішення, очікувана рентабельність якого повинна бути не нижче 15,13 %.

У процесі визначення середньозваженої вартості капіталу варто пам'ятати, що коли вираховується значення цього показника, краще використовувати відповідні частки, що обраховані на основі ринкових цін цінних паперів. Обчислення процентних ставок в структурі капіталу на базі балансової вартості занижує питому вагу простих акцій, що спотворює реальне значення середньозваженої вартості капіталу. Крім того, хоч середньозважена вартість капіталу і використовується як міра для оцінки відносної переваги окремих інвестицій, у багатьох випадках кожен проект слід аналізувати окремо. У разі потреби ставка дисконту, що береться для визначення прибутковості проекту, має відображати власний специфічний ризик проекту, а не загальну середньозважену вартість капіталу.

Вартість капіталу відображає якість інвестиційних рішень і через вплив на NPV, доцільність інвестицій в даний проект.

NPV (чиста теперішня вартість - Net Present Value) являє собою, дисконтовану цінність проекту (поточну вартість доходів або вигід від зроблених інвестицій).

NPV дорівнює різниці між майбутніми очікуваними вигодами і поточною вартістю нинішніх і наступних витрат проекту протягом усього його циклу.

Для розрахунку NPV проекту необхідно визначити ставку дисконту, використати її для дисконтування потоків витрат і вигід і підсумувати дисконтовані вигоди й витрати.

Якщо NPV позитивна, то проект можна рекомендувати для фінансування. Якщо NPV=0 то надходжень від проекту вистачить лише для покриття, вкладеного капіталу. Якщо NPV менше 0 - проект не приймається.

Процес управління активами, що спрямований на зростання прибутку оцінюється категорією "Ліверідж", (ліверідж - означає важіль).

Ліверідж у проектному аналізі трактується як фактор, що впливає на зміну прибутку.

Ліверідж є виробничий і фінансовий. Виробничий проявляється через вплив на прибуток факторів виручки від реалізації та витрат на реалізацію продукції. Фінансовий - через вплив на прибуток зміни обсягу і структури власного та позикового капіталу.

Аналіз фінансового ліверіджу покликаний визначити рівень фінансування активів за рахунок позикових коштів. Для цього визначаються такі показники:

$$\begin{array}{l} \text{Коефіцієнт заборгованості} \\ \text{(Debt to Assets Ratio/DAR)} \end{array} = \frac{\begin{array}{l} \text{Довгострокові} + \\ \text{пасиви} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Поточні} \\ \text{пасиви} \end{array}}{\text{Активи}}$$

Цей коефіцієнт показує, яка частина активів фінансується за рахунок боргу. Чим нижчий цей коефіцієнт, тим нижчий – фінансовий ліверідж. І він не повинен перевищувати 0,7. В противному разі фінансовий стан підприємства буде незадовільним.

$$\begin{array}{l} \text{Співвідношення} \\ \text{довгострокових} \\ \text{зобов'язань і власного} \\ \text{капіталу (Debt to Equity} \\ \text{Ratio/DER)} \end{array} = \frac{\text{Довгострокові пасиви}}{\text{Власний капітал}}$$

Цей показник характеризує співвідношення між довгостроковими кредитами і власним капіталом.

Якщо це показник не перевищує 1, то фінансовий стан підприємства нормальний (задовільний).

Фінансовий ліверідж (FR) = 1: (DAR – середня ставка процентів за кредит).

Якщо DAR=0,7 середня ставка за кредит = 25%, то фінансовий ліверідж = 1:

$$(0,7-0,25)=2,22 \text{ отже, } FR=2,22$$

Ефект фінансового ліверіджу (ЕФЛ) = ROE x FR – ROE; де, ROE - рентабельність власного капіталу;

$$ROE = \frac{\text{Чистий _ прибуток}}{\text{Власний _ капітал}}$$

Припустимо:

Чистий прибуток = 200 тис.грн.

Власний капітал = 1млн.грн. = 100 тис.грн.

$$ROE = 200/100 = 20\%$$

$$ЕФЛ = 20 \times 2,22 - 20\% = 44,4 - 20 = 24,4\%$$

На основі проведених розрахунків здійснюється розробка капітального і поточного бюджету реалізації проекту.

Фінансовий аналіз фірми, яка здійснює проект.

При фінансовому аналізі фірми використовуються дані, що характеризують фінансовий стан фірми у двох вимірах: —без проекту і —з проектом. Це дає можливість визначати вплив на фінансову діяльність підприємства.

При цьому в багатьох випадках порівнюються дані з врахуванням декількох проектів і приймається найбільш оптимальний: по рентабельності, фінансуванні потреб і відшкодуванні витрат, тобто по показниках, що характеризуються ефективність капіталовкладень і терміну окупності.

4. Оцінка впливу проекту на фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства характеризується обсягом прибутку, рентабельністю виробництва продукції, можливістю підприємства своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями, тобто платоспроможністю, фінансовою стійкістю.

Для оцінки фінансового стану підприємства визначаються наступні показники:

Коефіцієнт стійкості ($K_{ст}$)

$$K_{ст} = \Pi_3 / \Pi_в;$$

де

Π_3 – позикові фінансові ресурси;
 $\Pi_в$ – власні фінансові ресурси.

Коефіцієнт поточної платоспроможності: ($K_{плс}$):

$$K_{плс} = \frac{\sum p / p + \sum k}{\sum_{кр} - \sum_{деб}}$$

де $\sum p/p$ – сума коштів на розрахунковому рахунку;

$\sum k$ – сума коштів у касі;

$\sum_{кр}$ – кредиторська заборгованість;

$\sum_{деб}$ – дебіторська заборгованість;

коефіцієнт покриття поточних пасивів ($K_{п}$):

$$K_{п} = (O - O_{нл}) / \Pi_п;$$

коефіцієнт негайного покриття поточних пасивів:

$$K_{нп} = O_{л} / \Pi_п;$$

де O – загальна сума коштів, вкладених в оборотні активи;

$O_{нл}$ – сума оборотних коштів, вкладених в оборотні активи, ліквідність яких сумнівна, або в неліквідні активи;

$O_{л}$ – сума оборотних активів, вкладених у чисті ліквідні активи.

коефіцієнт фінансової напруги ($K_{фн}$):

$$K_{фн} = \Pi_3 / (\Pi_3 + \Pi_в);$$

де Π_3 – позичені фінансові ресурси (пасиви);

$\Pi_в$ – власні фінансові ресурси підприємства.

Якщо сума прибутку зростає, підвищується рентабельність виробництва продукції, поліпшуються наведені вище показники фінансового стану підприємства при здійсненні проекту у порівнянні з діяльністю «без проекту», то слід вважати оцінку впливу проекту на фінансовий стан підприємства позитивним і проект приймати для проведення в життя.

Фінансовий аналіз інвестиційних проектів на прикладі.

Після проведення інвестиційного аналізу й ухвалення рішення про доцільність капіталовкладень аналізується фінансовий проект. Для цього використовуються формальні фінансові звіти (pro-forma financial state ments), тобто майбутні фінансові звіти, які складатиме підприємство у разі реалізації проекту (у них враховуватимуться показники, отримані в результаті Моделювання діяльності підприємства на етапі вкладення коштів, виробництва продукції і ліквідації проекту).

Фінансовий аналіз формальних звітів дає можливість оцінити майбутню "поведінку" проекту, визначити критичні моменти під час його реалізації й отримати акціонерам інформацію про інвестиційний проект у такому форматі, який дасть змогу порівняти економічні показники як з існуючим станом підприємства, так і з аналогічними коефіцієнтами підприємств-конкурентів.

Фінансовий аналіз проекту здійснюється на основі звітів підприємства, а також різних фінансових показників і коефіцієнтів. Існує понад 50 розрахункових коефіцієнтів, які можуть бути використані для аналізу фінансового стану підприємства при реалізації проекту. Однак така кількість показників повинна враховуватися тільки при аналізі фінансового стану існуючого підприємства, наприклад при купівлі акцій або інших цінних паперів, злитті або придбанні компаній, видачі кредиту та ін. Здійснюючи аналіз інвестиційного проекту, можна обмежитися тільки кількома показниками, які дадуть можливість отримати максимум інформації, необхідної для дослідження. Щоб використовувати їх сповна, потрібно вміти правильно їх інтерпретувати.

Для наочності наведемо розрахунки коефіцієнтів на базі таких звітів: звіт про прибуток, балансовий звіт підприємства.

Звіт про прибуток підприємства А у 2017 р.

(у мільйонах умовних одиниць – у.о.)

Показники	Сума
Обсяг продажу	2262
Зменшення: Собівартість реалізованої продукції	(1655)
Зменшення: Накладні, збутові й адміністративні витрати	(327)
Зменшення: Амортизація	(90)
Операційний прибуток	190
Зменшення: Виплачені відсотки	(49)
Збільшення: Отримані відсотки	0
Прибуток від основної діяльності	141
Зменшення: Інші витрати	(0)
Збільшення: Інші доходи	29
Прибуток до оподаткування	170
Зменшення: податок	(84)
Прибуток після податків	86
Виплачені дивіденди	43
Нерозподілений прибуток	43

ПРИБУТКОВІСТЬ. Як правило, акціонери звертають увагу на показники прибутковості проекту. Це дає їм змогу оцінити ефективність використання свого капіталу, порівняти прибутковість проекту з аналогічними показниками підприємств-конкурентів і з прибутковістю інвестицій в інші види фінансових активів.

Розраховуючи ці показники, використовують інформацію різних звітів - балансового, що відбиває фінансовий стан підприємства наприкінці року, і звіту про прибутки, що відображає доходи і витрати, отримані протягом усього року. Безумовно, немає ніяких гарантій, що фінансовий стан підприємства на дату складання звіту був таким самим, як і протягом усього року (наприклад, при розрахунку рентабельності активів підприємства не можна точно сказати, яка частина активів брала участь у формуванні прибутку за звітний рік - 1 879 або 1 742 мільйонів УО). Щоб компенсувати цю неточність, розраховують середнє арифметичне необхідного показника балансового звіту наприкінці звітнього та попереднього року.

1.1. РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА. Цей показник (коефіцієнт) ефективності використання підприємством своїх активів розраховується так:¶

Рентабельність активів = Прибуток після сплати податків/Середня величина активів = $86 / ((1879 + 1742) / 2) = 4.75\%$

Балансовий звіт підприємства А за 2006 і 2007 рр. (у мільйонах у.о.)

	2006р.	2007р.
АКТИВИ	1879	1742
Поточні активи	761	707
Кошти	140	107
Дебіторська заборгованість	294	270
Запаси	185	191
Незавершене виробництво	185	191
Готова продукція	84	89
Інше	58	50
Основні активи	1118	1035
Основні засоби	873	814
Повна вартість	1423	1274
Амортизація	(550)	(460)
Нематеріальні активи	245	221
ПАСИВИ	1879	1742
Поточні зобовязання	486	455
Кредиторська заборгованість	213	197
Податки	0	0
Дивіденди	0	0
Заборгованість за овердрафтами	50	53
Інші	223	205
Довгострокові зобовязання	588	562
Довгострокові кредити	471	458
Облігації	0	0
Несплачені (відстрочені) податки	117	104
Акціонерний капітал	805	725
Привілейовані акції	39	39
Прості акції	55	32
Емісійний прибуток	373	347
Нерозподілений прибуток	390	347

Безумовно, ця величина має бути якомога більшою, оскільки саме активи є джерелом одержання прибутку підприємством. Низький рівень коефіцієнта вказує на неефективність використання активів і необхідність внесення змін у фінансову політику підприємства.

Цей показник можна розраховувати і для загальних прибутків підприємства (оперативного прибутку й інших прибутків). Порівняння його з попередніми показниками дасть змогу оцінити вплив податків і процентів, що виплачуються за кредитами, на загальну прибутковість активів.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ КАПІТАЛУ. Для реалізації інвестиційного проекту підприємство досить часто, крім залучення акціонерного капіталу, використовує кредити, облігації або інші форми довгострокового фінансування. Усі зазначені форми фінансування (крім короткострокових) утворюють капітал підприємства. Показник ефективності використання капіталу дуже важливий для інвесторів. Він дає можливість кредиторам-

акціонерам дізнатися про спроможність проекту обслуговувати і повертати кредит. Цей коефіцієнт розраховується так:¶

$$\text{Рентабельність капіталу} = \frac{\text{Оперативний прибуток} + \text{Інші прибутки}}{\text{Активи} - \text{Поточна заборгованість}} = \frac{(190+29)}{((1879-486)+(1742+455))/2} = 16.34\%$$

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ. Цей показник подібний до коефіцієнта рентабельності активів, але дає можливість зрозуміти, наскільки ефективно використовується капітал акціонерів. Звичайно ця величина розраховується так:¶

$$\text{Рентабельність акціонерного капіталу} = \frac{\text{Прибуток після сплати податків}}{\text{Акціонерний капітал}} = \frac{86}{((805+725)/2)} = 11.24\%$$

МАРЖА ПРИБУТКОВОСТІ. Цей показник визначає величину виторгу від реалізації продукції (у відсотках), що залишається в розпорядженні підприємства після відрахування виробничих витрат. Він розраховується як для оперативного прибутку, так і для прибутку що обкладається податком. У першому разі маржа прибутковості буде розраховуватися так:

$$\text{Маржа прибутковості} = \frac{\text{Оперативний прибуток}}{\text{Обсяг продажу}} = \frac{190}{2262} = 8,4\%$$

У разі використання для розрахунків величини прибутку після оподаткування маржа прибутковості становитиме 3,8%

Досить часто цей показник дає змогу зрозуміти збутову політику підприємства. Якщо значення цього показника велике, це означає, що підприємство закладає в ціну продукції високу маржу прибутковості, знижуючи тим самим обсяги обороту. Низький показник цього коефіцієнта, навпаки, доводить, що підприємство максимально заінтересоване в збільшенні обороту і для цього знижує маржу прибутковості.

ЕФЕКТИВНІСТЬ. Наведені нижче показники дають змогу проаналізувати ефективність (активність) використання активів у діяльності підприємства. Як і в інших випадках, вони повинні порівнюватися з аналогічними показниками діяльності підприємства в минулі періоди чи з коефіцієнтами підприємств-конкурентів.

КОЕФІЦІЄНТ ОБОРОТУ ЧИСТИХ АКТИВІВ. Цей показник розраховується так:¶

$$\text{Коефіцієнт обігу чистих активів} = \frac{\text{Обсяг продажу}}{\text{Активи}} = \frac{2262}{((1879+1742)/2)} = 1,25.$$

Чим більше значення коефіцієнта, тим ефективніше використовуються активи підприємства для проведення продажу. Коли його величина мала, то це означає, що активи використовуються недостатньо ефективно.

В такому разі необхідно або збільшити обсяги продажу, або зменшити величину активів. Якщо ж коефіцієнт має значення менше, ніж у конкуруючих підприємств, можна визначити причини цього. Для цього треба провести детальний аналіз ефективності використання кожного елемента активів, розрахувавши коефіцієнт обороту для кожного з них і порівнявши їх з аналогічними показниками підприємств-конкурентів. Проте порівняння цих коефіцієнтів слід проводити для підприємств з однаковою конкурентною стратегією щодо маржі прибутковості. Порівнювати підприємства з різною збутовою політикою не має сенсу.

КОЕФІЦІЄНТ ОБОРОТУ ЗАПАСІВ. Для підприємства дуже важливо, щоб його запаси оберталися якнайшвидше. Чим активніше відбувається цей процес, тим менше капіталу необхідно підприємству для утримання запасів. Водночас величина коефіцієнта обігу запасів значною мірою залежить від технології виробництва, тому, як і в інших випадках, ця величина повинна порівнюватися з відповідними показниками підприємств аналогічного профілю. Коефіцієнт обігу запасів визначається за такою формулою:

$$\text{Коефіцієнт обігу запасів} = \text{Собівартість проданої продукції} / \text{Величина запасів} = 1655 / ((269+280)/2) = 6,03\%$$

Крім цього коефіцієнта, використовується також показник кількості днів у запасах, що перебувають на складі. Він визначається так:

$$\text{Кількість днів у запасах} = \text{Кількість днів у розрахунковому періоді} / \text{Коефіцієнт обігу запасів} = 365 / 6,03 = 60,5$$

ЛІКВІДНІСТЬ (ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ). Показники ліквідності використовуються при аналізі спроможності підприємства оплачувати рахунки. У своїй діяльності підприємство мусить оплачувати всі поточні рахунки з тим щоб його не оголосили неплатоспроможним. Саме тому як інвестори, так і кредитори звертають увагу на ці показники.¶

ПОТОЧНИЙ КОЕФІЦІЄНТ. Поточний коефіцієнт визначається як співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань:

$$\text{Поточний коефіцієнт} = \text{Поточні активи} / \text{Поточні зобов'язання} = 761 / 486 = 1,57$$

Звичайно вважається, що для підприємств цей показник повинен бути більшим 1 (деякі автори висловлюють думку, що він має бути не меншим 2). Якщо він перевищує 1, кредитор може переконатися, що поточні активи фінансуються не тільки за рахунок поточних зобов'язань. Це дає кредиторам упевненість у тому, що заборгованість може бути погашена підприємством вчасно. Аналізуючи даний коефіцієнт, треба враховувати не лише його

абсолютну величину, а й галузь виробництва, й існуючу підприємницьку практику в країні місцезнаходження підприємства.

"КИСЛОТНИЙ" КОЕФІЦІЄНТ, АБО КОЕФІЦІЄНТ ШВИДКОЇ ЛІКВІДНОСТІ. Розуміючи, що частину поточних активів досить складно швидко перетворити в засоби для погашення поточних зобов'язань, було введено так званий коефіцієнт кислотності. Він розраховується як співвідношення вартості поточних активів, що можуть бути досить швидко трансформовані в гроші, до поточних зобов'язань:

Кислотний коефіцієнт = Швидколіквідні активи / Поточні зобов'язання = $(140+294+58)/486=1,01$

Як і в попередньому випадку, більшість кредиторів вважає, що така величина має бути більшою 1. Це означає, що підприємство може погасити свої поточні зобов'язання без продажу запасів (які не входять у швидколіквідні активи).

КОЕФІЦІЄНТ АВТОНОМНОСТІ. Коефіцієнт автономності вважається навіть більш динамічним показником, ніж коефіцієнт кислотності, оскільки вказує кількість днів, коли підприємство може працювати без додаткового надходження коштів. Ця величина визначається як відношення готівки, яка є в розпорядженні підприємства, до середньоденних витрат виробництва без урахування амортизації:

Коефіцієнт автономності = Кошти / (Витрати виробництва - Амортизація) / 365
 $140/((1655-327)/365)=25,78\%$

Коефіцієнт показує, що майже місяць підприємство може протриматися, використовуючи тільки наявні в нього зараз гроші. Чим вища ця величина, тим краще, за винятком тих випадків, коли обсяг готівки, якою розпоряджається підприємство, значно перевищує оптимальну суму готівки, необхідну для діяльності підприємства (визначається за спеціальною формулою). Це пов'язано з тим, що, як указувалося раніше, кошти в грошовій формі приносять дуже мало прибутку.

СТРУКТУРА КАПІТАЛУ. Одним з основних завдань, які стоять перед підприємством, є визначення структури капіталу для забезпечення своєї діяльності. З одного боку, фірма заінтересована в максимальному використанні кредитів, оскільки відсотки, що виплачуються кредиторам, не оподатковуються податком (в Україні такий порядок існує з 1995 р.). У зв'язку з цим фінансування за допомогою кредитів може бути значно дешевшим для підприємства, ніж залучення акціонерного капіталу. З іншого боку, несплата встановлених кредитною угодою сум у встановлені терміни може призвести до оголошення підприємства неплатоспроможним. Для кредиторів і акціонерів існують також свої переваги і недоліки в різних

формах фінансування проекту. Саме тому остаточною структурою капіталу підприємства є, як правило, компромісом між кредиторами й акціонерами.

ЗАБОРГОВАНІСТЬ ДО АКТИВІВ. Одним із найпопулярніших показників відношення заборгованості до активів підприємства. Цей показник визначається за формулою:

$$\text{Заборгованість до активів} = \frac{\text{Заборгованість}}{\text{Активи}} = \frac{486+588}{1879}=57\%$$

Коефіцієнт показує, що заборгованість становить лише 57 % від активів підприємства. Досить складно оцінити цю величину, не знаючи якісного складу активів. Як правило, така величина вважається достатньою, щоб гарантувати погашення заборгованості перед кредиторами. Зрозуміло, що чим менший цей показник, тим спокійніше можуть почуватися кредитори.

Ще два показники - заборгованість до акціонерного капіталу і мультиплікатор акціонерного капіталу - містять фактично ту саму інформацію, що й перший коефіцієнт. Ці коефіцієнти розраховуються так:

$$\text{Заборгованість до акціонерного капіталу} = \frac{\text{Заборгованість}}{\text{Акціонерний капітал}} = \frac{486+588}{805}=1,33$$

$$\text{Мультиплікатор інвестицій} = \frac{\text{Активи}}{\text{Акціонерний капітал}} = \frac{1879}{805}=2,33$$

ПОГАШЕННЯ ПРОЦЕНТІВ. Для визначення спроможності підприємства погасити свою заборгованість застосовують коефіцієнт погашення процентів, який визначається за формулою:

$$\text{Погашення відсотків} = \frac{\text{Оперативний прибуток} + \text{Інші прибутки}}{\text{Виплачені проценти}} = \frac{190+29}{49}=4,5$$

Безумовно, чим більшим буде це значення, тим вища спроможність підприємства погасити заборгованість. Водночас необхідно звернути увагу на те, що цей показник реально визначає тільки спроможність підприємства обслуговувати свій борг (тобто виплачувати проценти), а не погашати його.

Висновки.

Фінансове проектування являється логічним завершенням проектного аналізу.

В ньому визначаються фінансові витрати на розробку і здійснення проекту, визначаються джерела фінансування проекту і передбачаються результати від втілення проекту в практичну діяльність.

По результатах впливу проекту на результати діяльності підприємства визначається доцільність впровадження проекту на підприємстві.

Контрольні питання.

1. Фінансовий аналіз в системі проектного аналізу. Його сутність і мета.
2. Показники для визначення фінансового стану підприємства у проектному аналізі.
3. Основні показники ефективності проекту.
4. Відмінність між економічним та фінансовим аналізом.
5. Відмінність між економічною привабливістю та економічною ефективністю.
6. Основні етапи визначення економічної привабливості та ефективності. Їх суть.
7. Навіщо потрібний фінансовий аналіз інвестиційного проекту?
8. Що таке pro-forma financial statements?
9. Які коефіцієнти необхідні для оцінки прибутковості проекту?
10. Які коефіцієнти використовуються для аналізу ефективності використання активів підприємства?
11. Які коефіцієнти використовуються для аналізу ліквідності проекту?
12. Які коефіцієнти використовуються для аналізу структури капіталу підприємства, що реалізує інвестиційний проект?

Тема 8. Аналіз використання трудових ресурсів і витрат на оплату праці працівників туристичного підприємства

8.1. Аналіз використання робочої сили

До трудових ресурсів ставиться та частина населення, яка володіє необхідними фізичними даними, знаннями й навичками праці у відповідній галузі. Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції й підвищення ефективності виробництва.

У сучасних умовах виробництва ефективність використання виробничих фондів, сировини, поліпшення якості продукції залежать як від кількості працюючих, так і від рівня їх кваліфікації. Неврівноважений склад персоналу досить часто викликає негативний вплив на якість і динаміку обсягу продукції.

Від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання встаткування, машин, механізмів і як результат — обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і інші економічні показники.

Основними завданнями аналізу є :

1. вивчення й оцінка забезпеченості підприємства і його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, а також за категоріями й професіями;
2. визначення й вивчення показників плинності кадрів;
3. виявлення резервів трудових ресурсів, більш повного й ефективного їхнього використання.

8.1.1. Аналіз забезпеченості туристичного підприємства трудовими ресурсами

Починати аналіз забезпеченості туристичного підприємства трудовими ресурсами доцільно з характеристики динаміки чисельності працюючих на підприємстві (з обов'язковим виділенням чисельності працівників основної діяльності) за останні 2-3 року. Такий аналіз дає можливість оцінити, наскільки успішне підприємство витримує конкурентну боротьбу на ринку своєї продукції й на ринку трудових ресурсів.

Прості порівняння чисельності працівників підприємства за кілька років повної відповіді на ці питання не дає (хоч воно має певне аналітичне значення). Лише в ув'язуванні з динамікою виробничих потужностей підприємства, їх використання, динамікою продуктивності праці висновки про динаміку чисельності працівників підприємства здобувають забезпеченість і аналітичну цінність.

Якщо при незмінних (або змінених незначним заходом) виробничих потужностях на підприємстві рік у рік скорочуються чисельність персоналу й пропорційно – обсяг випуску продукції, тобто коли скорочення чисельності персоналу не компенсується ростом продуктивності праці, а, отже, відбувається зниження показника використання виробничої потужності підприємства, це однозначно свідчить про недоліки в організації виробництва, маркетингової служби, про неспроможність власників і керівників підприємства удержати його, зберегти трудовий колектив. Така ситуація потребує з'ясування конкретних причин відливу робочої сили й розробки рекомендацій для стабілізації положення.

Джерелами інформації для проведення аналізу є: ф.№ 1-ТП «Звіт по праці», ф.№ 2-ТП «Умови праці» – звіт про умови праці, пільги й компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці, ф.№ 3-ТП «Звіт про використання робочого часу», ф.№ 6-ТВ «Звіт про кількість працівників, їх якісному складі й професійне навчання за рік», ф.№ 7-ТНП «Звіт про травматизм на виробництві за рік».

Увесь персонал підприємства розділяється на дві групи: промислово-виробничий персонал і персонал непромислових господарств. Працівники промислово-виробничого персоналу розділяються на робітників та службовців. У складі службовців виділяють керівників, фахівців і інших службовців (конторський, обліковий персонал).

Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами визначається шляхом порівняння фактичної її наявності по категоріях і професіям із плановою потребою.

Адміністративно-управлінський персонал необхідно перевірити на відповідність фактичного рівня утвору кожного працівника займаної посади й вивчити питання, пов'язані з добором кадрів, їх підготовкою й підвищенням кваліфікації.

Після цього докладно аналізують забезпеченість кадрами окремих виробничих підрозділів та якісні показники наявної робочої сили. При цьому особливу увагу слід приділяти показникам кваліфікаційного рівня робітників, стажу роботи, професійному складу.

Аналізуючи питання забезпеченості робочою силою, варто пам'ятати, що в сучасних умовах унаслідок помітного зменшення обсягів виробництва підприємства більше стикаються не з проблемою нестачі, а з наявністю зайвої робочої сили, необхідністю зменшення кількості робочих місць і водночас збереження кваліфікованих кадрів на майбутнє. При цьому треба позитивно оцінювати вимушені заходи щодо скорочення тривалості робочого тижня, впровадження додаткових відпусток, сприймати з відповідним розумінням регулювання рівня заробітної плати і навіть затримки її сплати.

Із забезпеченням робочою силою тісно пов'язане питання закріплення кадрів на підприємстві. Під час аналізу вивчають загальні показники прийому та звільнення робітників і службовців, розраховують коефіцієнти обороту, змінюваності та плинності кадрів. Останній показник заслуговує на найбільшу увагу, оскільки вважається, що він характеризує надмірний оборот робочої сили. Надмірним вважають звільнення за порушення трудової дисципліни, через невідповідність кваліфікації, за власним бажанням, а також за самовільне залишення роботи без поважних причин.

$$K_{пл} = \frac{K_{зв}}{СЧП}, \quad (8.1)$$

де $K_{пл}$ - коефіцієнт плинності;

$K_{зв}$ - загальна кількість звільнень без поважних причин;

$СЧП$ - середньооблікова чисельність працівників.

Під час аналізу слід вивчити конкретні причини звільнення за власним бажанням (низькі заробітки, тяжкі умови праці, відсутність перспектив професійного зростання, незадовільний психологічний клімат тощо). За високої плинності кадрів обов'язково визначають її негативний вплив на основні показники підприємства. Нарешті, необхідно розробити дійові заходи щодо закріплення кадрів робітників.

Мабуть, треба сказати і про протилежне явище — недостатній оборот робочої сили, коли з будь-яких причин уповільнюється природне оновлення складу кадрів підприємства чи установи. Про це досить переконливо свідчить показник зростання частки працюючих середнього віку на підприємстві або висока питома вага осіб пенсійного віку. Особливо характерно це для підрозділів та службовців керівного складу підприємств і держави. Для боротьби з цим негативним явищем використовують дуже прості й надійні заходи (прийом на роботу тільки молодих чи відносно молодих працівників, примусове звільнення з посади осіб, які досягли пенсійного віку).

8.1.2. Аналіз рівня кваліфікації персоналу

Аналіз рівня кваліфікації персоналу спрямоване на послідовне удосконалення професійних знань, умінь і навиків, зростання майстерності, професії.

Потреба організації в підвищенні кваліфікації її співробітників обумовлена: змінами зовнішнього і внутрішнього середовища, удосконаленням процесу управління, освоєнням нових видів і сфер діяльності. Підвищення кваліфікації персоналу повинно бути комплексним за обсягом, диференційованим по окремих категоріях працівників, неперервним, зорієнтованим на перспективні професії.

Конкретними завданнями аналізу кваліфікації є:

- забезпечення ефективного виконання нових завдань;
- підвищення гнучкості управління і придатності до інновацій;
- просування по посаді або в горизонтальному переміщенні;
- освоєння нових професій;
- підвищення розряду і адаптація працівників до нової техніки та технології.

Планування підвищення кваліфікації ґрунтується наданих аналізу потреб у навчанні, етапами якого є:

- визначення основних вимог до виконавців (на даний момент і на перспективу);
- аналіз існуючих навиків, знань та вмінь;
- моделювання профілю наявної кваліфікації, виявлення розбіжностей і потреб у навчанні та пріоритетів їх задоволення.

Для оцінки відповідності кваліфікації робочих складності виконуваних робіт з ділянки, цеху, підприємства порівнюють середні тарифні розряди робіт і робітників, які можна визначити по середньозваженій арифметичній формулі:

$$\overline{T_p} = \frac{\sum (TP * Ч_{p_i})}{\sum Ч_p} \quad \text{або,} \quad \overline{T_p} = \frac{\sum (TP * V_{p_i})}{\sum V} \quad (8.2)$$

де TP – тарифний розряд,

$Ч_p$ – загальна чисельність (кількість) робітників,

$Ч_{p_i}$ – чисельність робітників i -го розряду,

V_{p_i} – обсяг робіт i -го виду,

V - загальний обсяг робіт.

Якщо фактичний середній тарифний розряд робітників нижче планового нижче середнього тарифного розряду робіт, то це може привести до зниження якості продукції, що випускається, і отже, необхідно передбачити підвищення кваліфікації персоналу. Якщо середній розряд робітників вище за середнє тарифного розряду робіт, то робітником необхідно робити доплату за використання їх на менш кваліфікованих роботах.

У ході аналізу кваліфікації управлінського персоналу перевіряють відповідність рівня утвору кожного працівника займаної посади, вивчають питання, пов'язані з добором кадрів, їх підготовкою й підвищенням кваліфікації.

Кваліфікаційний рівень працівників залежить багато в чому від віку, стажу роботи, освіти, тому в процесі аналізу вивчають зміни в їх складі.

8.1.3. Аналіз форм, динаміки і причин руху персоналу

Для характеристики руху персоналу, потрібно розрахувати й проаналізувати динаміку наступних показників (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Показники руху робочої сили

Назва показника	Формула для розрахунків показника	Економічний зміст
Коефіцієнт обороту по прийняттю	Кількість прийнятого персоналу на роботу / Середньооблікова чисельність персоналу	Показує частку прийнятих працівників за період
Коефіцієнт обороту по вибуттю	Кількість звільнених працівників / Середньооблікова чисельність персоналу	Характеризує питому вагу вибулих за період працівників
Коефіцієнт плинності кадрів	Кількість, що звільнилися за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни / Середньооблікова чисельність	Характеризує рівень звільнення працівників по негативних причинах
Коефіцієнт сталості кадрів	Кількість працівників, проробивши весь рік / Середньооблікова чисельність персоналу	Характеризує рівень працюючих на даному підприємстві постійно в аналізованому періоді (року, кварталі)

Коефіцієнти руху кадрів не плануються, тому їх аналіз проводиться шляхом порівняння звітного року з показниками попереднього року. Плинність кадрів відіграє більшу роль у діяльності підприємства. Постійні кадри, довгий час працюючі на підприємстві, удосконалюють свою кваліфікацію, створюють відповідну ділову атмосферу в колективі, активно впливаючи на продуктивність праці. Коефіцієнти сталості й стабільності кадрів відображають рівень оплати праці й задоволеність працівників умовами праці.

На підприємстві необхідно вивчати причини звільнення працівників (за власним бажанням, скорочення кадрів, порушення трудової дисципліни й інше).

Напруга в забезпеченості підприємства трудовими ресурсами може бути зняте за рахунок більш повного використання наявної робочої сили, росту продуктивності праці робітників, комплексної механізації й автоматизації виробничих процесів, впровадження нових технологій. У процесі аналізу повинні бути виявлені резерви скорочення потреби в трудових ресурсах у результаті проведення перерахованих заходів.

Якщо підприємство розширює свою діяльність, збільшує свою виробничу потужність, створює нові робочі міста, необхідно визначити додаткову потребу в трудових ресурсах по категоріях і професіям і джерела їх залучення.

Аналіз забезпеченості трудовими ресурсами проводять у тісному зв'язку з вивченням виконання плану соціального розвитку підприємства: підвищенням кваліфікації працюючих, поліпшенням умов праці й зміцнення здоров'я робітників, поліпшенням соціально-культурних і житло-побутових умов.

Показники забезпеченості підприємства робітниками ще не характеризують ступінь їх використання й не можуть бути факторами, що безпосередньо впливають на обсяг випущеної продукції. Випуск продукції залежить не стільки від чисельності працюючих, скільки від кількості витраченого праці, витраченою кількістю робочого часу. Тому необхідно вивчити ефективність використання робочого часу трудового колективу підприємства.

8.1.8. Аналіз використання робочого часу

Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити по кількості відпрацьованих днів і часів одним робітником за аналізований період часу, а також по ступеню використання фонду робочого часу (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

Основні показники балансу робочого часу одного робітника

Показник фонду часу	Умовні позначки	Формула розрахунків	Примітки
Календарний	T_k	$T_k = 365 \text{ дн}$	
Номінальний (режимний)	$T_{ном}$	$T_{ном} = T_k - T_{вих}$	$T_{вих}$ – час вихідних і святкових днів
Явочний	$T_{яв}$	$T_{яв} = T_{ном} - T_{неяв}$	$T_{неяв}$ – дні неявок: відпустки, через хворобу, за рішенням адміністрації, прогули
Корисний фонд робочого часу	T_p	$T_p = T_{яв} * (t - t_{вп})$	t – номінальна тривалість робочого часу, $t_{вп}$ – час

			внутрішньозмінних простоїв і перерв у роботі, скорочених і пільгових годин
--	--	--	--

У раціональному використанні робочого часу закладені резерви збільшення обсягу продукції. Аналіз використання робочого часу ставить своєю метою виявити його втрати, знайти причини втрат, установити їхній вплив на виконання плану випуску й реалізації продукції.

Основні завдання аналізу використання робочого часу – визначити, як на підприємстві використовується наявний склад працюючих; наскільки рівномірної була їхня трудова зайнятість протягом звітного періоду; які є можливості для наступного поліпшення робочого часу на підприємстві при наявних трудових ресурсах.

У плануванні середньорічної чисельності працюючих витрати праці визначають у людино-годинах по окремих професіях і посадам. Якщо фактично одним робітником відпрацьовано менше днів і годин, чим передбачалося планом, то можна визначити надпланові втрати робочого часу: цілодобові і внутрішньозмінні.

Кількісною характеристикою використання робочої сили є показники тривалості робочого часу. Як показує статистика, загальна величина робочого часу протягом року має сталу тенденцію до зменшення. На теперішній час законодавчо встановлено п'ятиденний робочий тиждень (40 робочих годин).

Використання робочого часу по категоріях робітників звичайно аналізується за допомогою таких двох показників: середня кількість днів, відпрацьованих робітником за звітний період (місяць, квартал, рік), і середня тривалість робочого дня (зміни). Ці показники можна обчислити на підставі даних звіту підприємства з праці.

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

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

Тривалість робочого дня (зміни) робітника визначають такі фактори:

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

Під час аналізу знаходять відхилення цих показників від плану, порівнюють їх з аналогічними показниками за минулі періоди, встановлюють

конкретні причини можливих відхилень. Аналіз використання робочого часу за кількістю відпрацьованих днів одним робітником допомагає виявити резерви більш повного використання річного фонду робочого часу. Однак певні резерви можуть бути сховані й у використанні робочого часу протягом робочого дня. Тому потрібно вивчити тривалість робочого дня, тобто скільки годин відробив у середньому за кожний день один робітник на підприємстві.

Кожне підприємство розраховує номінальний фонд робочого часу колективу працівників, виходячи з його чисельного складу, законодавчо встановлених норм щодо тривалості робочого дня й робочого тижня, кількості вихідних і святкових днів, днів чергових відпусток, пільг окремим категоріям працівників із тривалості відпусток і робочого дня. Порівняння номінального фонду робочого часу (у людино-днях, людино-годинах) з фактично відпрацьованим робітником часом дає загальна вистава про стан використання робочого часу на підприємстві.

При аналізі важливо встановити, які із причин, що викликали втрати робочого часу, залежать від трудового колективу (прогули, простої встаткування з вини робітників і інше) і які не обумовлені його діяльністю (відпустки, наприклад). Усунення втрат робочого часу із причин, що залежать від трудового колективу, є резервом, що не бідують у капітальних вкладеннях, але, що дозволяють швидко одержати віддачу.

Інформаційне забезпечення аналізу використання робочого часу протягом робочого дня, що втримується в офіційній статистичній звітності, недостатнє, тому що в ній є дані лише про офіційно зафіксованих внутрішнзмінних простоїв працівників, у тому числі робітників, а вони фіксуються далеко не завжди. Тому велике значення мають матеріали обробки разових спостережень, фотографування й самофотографування робочого дня. І зафіксовані в офіційному обліку, і виявлені методом вибіркового спостереження внутрішнзмінні простої групуються із причин, що дає можливість намічати шляхи їх скорочення.

У процесі аналізу актів про простої, обов'язкових записів порушників трудової дисципліни, заяв про надання відпусток без збереження заробітної плати й листків непрацездатності встановлюються причини простоїв, необхідність надання відпусток з дозволу адміністрації, частота, повторюваність захворювань, причини їхнього виникнення, розробляються заходи щодо скорочення простоїв, профілактики захворювань поліпшення умов охорони й безпеки праці, режиму роботи й зменшення відпусток з ініціативи адміністрації.

Основними причинами втрат робочого часу є незабезпеченість сировиною, матеріалами, енергоресурсами, інструментом, технологічною документацією, технічна несправність устаткування, порушення трудової дисципліни, ритму роботи й інше.

До непродуктивних ставляться витрати робочого часу на виготовлення бракованої продукції, виправлення нестачі, у зв'язку зі зміною умов виробництва.

Вплив цілодобових і внутрішньозмінних втрат робочого часу на обсяг товарної продукції розраховується добутком цих втрат на середньоденну або среднечасовую продуктивність робітника.

Фонд робочого часу можна розрахувати в такий спосіб :

$$\text{ФРЧ} = \text{ЧР} * \text{Д} * \text{Дрд} \quad (8.3)$$

де, ФРВ – фонд робочого часу

ЧР – чисельність робітників

Д – кількість відпрацьованих днів 1 робітником у середньому за рік;

Дрд – середня тривалість робочого дня.

Об'єктом аналізу в цьому випадку є величина відхилення фактично відпрацьованого часу в людино-годинах у звітному періоді від відповідного показника за попередній рік. На це відхилення можуть вплинути такі фактори, як: зміна чисельності робітників, зміна тривалості робочого періоду й зміни тривалості робочої зміни.

Таким чином, було з'ясовано, що для того щоб виявити резерви наступного росту ефективності використання трудових ресурсів підприємства, потрібно детально проаналізувати стан використання працівниками робочого часу, головним чином – причини його непродуктивних витрат.

Скорочення втрат робочого часу – один з резервів збільшення випуску продукції. Однак потрібно мати на увазі, що втрати робочого часу не завжди приводять до зменшення обсягу виробництва продукції, тому що вони можуть бути компенсовані підвищенням інтенсивності праці робітників. Тому при аналізі використання трудових ресурсів велика увага приділяється вивченню показників продуктивності праці.

8.2. Аналіз продуктивності праці на туристичному підприємстві

Під продуктивністю праці розуміють її результативність або здатність людини робити за одиницю робочого часу певний обсяг продукції. Для оцінки рівня продуктивності праці застосовується система узагальнюючих, часток і допоміжних показників.

Узагальнюючі показники: середньорічна, середньоденна й середньогодинна вироблення продукції одним робітником, середньорічне вироблення на один працюючого у вартіснім вираженні.

Приватні показники: трудомісткість продукції певного виду в натуральнім вираженні за 1 людино-день, людино-година.

Допоміжні показники: витрати часу на виконання одиниці певного виду робіт обсяг виконаних робіт за одиницю часу.

Колектив кожного підприємства повинен домагатися підвищення продуктивності праці для зростання виробництва без збільшення чисельності працюючих.

Основними завданнями аналізу продуктивності праці є:

- визначити виконання плану й динаміку продуктивності праці одного працівника,
- визначити фактори, які впливають на формування її рівня,

- проаналізувати витрати праці на виробництво одиниці основних видів продукції,

- виявити резерви наступного їхнього зниження.

Аналіз продуктивності праці починається з оцінки використання денного, місячного й річного планів по бригадах, цехах і підприємству в цілому.

Зіставленням фактичних показників продуктивності праці по місяцях, кварталах, що нарастає підсумком з початку року із плановими й фактичними за відповідний період до минулого року, визначається ступінь виконання, відхилення від плану й динаміки продуктивності праці.

Найбільш узагальнюючим показником продуктивності праці є середньорічне вироблення продукції одним працюючим. Його величина залежить не тільки від вироблення робітників, але й від питомої ваги останніх у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, а також від кількості відпрацьованих ними днів і тривалості робочого дня.

Звідси середньорічне виготовлення продукції одним робітником можна представити у вигляді добутку наступних факторів:

$$СРВ = ПЧ * Д * Дрд * ГВ \quad (8.4)$$

де СРВ – середньорічне вироблення продукції одним робітником;

ПЧ – частина робітників у загальній чисельності працюючих;

Д – кількість відпрацьованих днів 1 робітником за рік;

Дрд – середня тривалість робочого дня;

ГВ – середньогодинне виробіток продукції.

Розрахунки впливу цих факторів проводиться способами ланцюгової підстановки, абсолютних різниць, відносних різниць або інтегральним методом.

Таблиця 8.3

Дані для аналізу трудових факторів

Показник	За планом	Фактично	Відхилення (+, -)	% виконання плану
1. Товарна продукція, тис. грн.	1320	1323	+ 3	100,2
2. Кількість працівників, осіб	178	171	- 7	96,07
3. З них робітників	150	140	- 10	93,33
4. Загальна кількість відпрацьованих усіма робітниками:				
а) людино-днів	33000	29400	- 3600	89,09
б) людино-годин	264 000	220 500	- 43500	83,52
Розрахункові показники				
5. Кількість відпрацьованих днів одним	220	210	- 10	95,45

робітником (4а : 3)				
6. Тривалість робочого дня (4б : 4а), год.	8,0	7,5	- 0,5	93,75
7. Середня кількість годин, відпрацьованих одним робітником (4б : 3)	1760	1575	- 185	89,49
8. Середньорічний виробіток, грн.				
а) одного працівника (1 : 2)	7415,7	7736,8	+ 321,1	104,33
б) одного робітника (1 : 3)	8800	9450	+ 650	107,39
9. Середньоденний виробіток одного робітника (1 : 4а), грн.	40	45	+ 5	112,5
10. Середньогодинний виробіток одного робітника (1 : 4б), грн.	5	6	+ 1	120,0
11. Питома вага робітників у складі промислово-виробничого персоналу (3 : 2 · 100), %	84,27	81,87	- 2,4	×

Обов'язково аналізується зміну середньогодинного вироблення продукції. Величина цього показника залежить від факторів, пов'язаних зі зміною трудомісткості продукції й вартісної її оцінки.

Трудомісткість – витрати робочого часу на одиницю обсягу виготовленої продукції:

$$TM = \frac{\Phi_{рв_i}}{V_{вв_i}} \quad (8.5)$$

де, $\Phi_{рв_i}$ – фонд робочого часу на виготовлення і-го виду виробів,

$V_{вв_i}$ – кількість виробів одного найменування в натуральному вираженні.

Даний показник є зворотним середньогодинному виробленню продукції. Зниження трудомісткості продукції – найважливіший фактор підвищення продуктивності праці. Ріст продуктивності праці відбувається в першу чергу за рахунок зниження трудомісткості продукції. Досягтися зниження трудомісткості можливо за рахунок впровадження заходів НТП, механізації й автоматизації виробництва й праці, а також збільшення кооперованих поставок, перегляду норм виробітку.

У процесі аналізу вивчають динаміку трудомісткості, виконання плану по її рівню, причини її зміни й впливу на рівень продуктивності праці. Якщо можливо, слід зрівняти питому трудомісткість продукції по інших підприємствах галузі, що дозволить виявити передовий досвід і розробити заходу щодо його впровадження на аналізованім підприємстві.

Для розрахунків впливу цих факторів використовується спосіб ланцюгової підстановки.

Зниження трудомісткості досягається технічним удосконаленням виробництва, впровадженням прогресивних технологічних процесів, більш досконалого встаткування, а також можливо за рахунок підвищення рівня кооперації виробництва (тобто за рахунок використання на виробництві більшої кількості готових покупних напівфабрикатів, деталей і інших комплектуючих виробів). Загальна трудомісткість усього обсягу продукції підприємства може змінюватися також під впливом асортиментних зрушень у складі продукції, що випускається, убiк більш-менш трудомістких виробів.

8.3. Аналіз оплати праці

Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві, рівня продуктивності праці необхідно розглядати в тісному зв'язку з оплатою праці. З ростом продуктивності праці створюються реальні можливості для підвищення рівня його оплати. При цьому засоби на оплату праці потрібно використовувати таким чином, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту його оплати. Тільки за таких умов створюються можливості для підвищення темпів розширеного відтворення.

У зв'язку із цим аналіз використання засобів на оплату праці на кожному підприємстві має велике значення. У процесі його потрібно здійснювати систематичний контроль над використанням фонду заробітної плати (оплати праці), виявляти можливості економії засобів за рахунок росту продуктивності праці й зниження трудомісткості продукції.

Таким чином, розмір середньої заробітної плати робітника безпосередньо залежить від використання їм робочого часу, досягнутого рівня продуктивності праці й вироблення. Рівень оплати праці (грошова оплата одного разу) залежить також від загальних результатів господарської діяльності: чому вища продуктивність праці, тем вищий рівень оплати праці робітників. У свою чергу, підвищення матеріальної зацікавленості працюючих сприяє росту трудової активності, кращому використанню робочого часу, зміцненню трудової дисципліни й підвищенню продуктивності праці.

Основними завданнями аналізу фонду оплати праці на туристичних підприємствах є:

- 1) визначення суми абсолютної й відносної перевитрати (економії) фонду заробітної плати й виявлення причин, що її обумовили;
- 2) вивчення структури фонду заробітної плати (оплати праці), застосування матеріальних стимулів за високі результати праці;
- 3) визначення резервів, які має підприємство для зменшення витрат на оплату праці й відповідно для підвищення рентабельності його роботи.

У зв'язку із цим у першу чергу визначаються склад і структура фонду оплати праці підприємства, динаміка цих показників.

8.3.1. Аналіз складу і динаміки фонду заробітної плати

Для підвищення матеріальної зацікавленості працюючих у якісних результатах своєї праці використовують різні варіанти заохочувальних розрахунків за проміжні або кінцеві результати праці. Тому під час аналізу оплати праці з'ясовують, за які показники налічується додаткова оплата праці, зважують чи при цьому на якість виготовленої продукції, наданих послуг.

Далі порівнюють рівень оплати праці за один день або на одного працюючого в окремих галузях (або в спеціалізованих ланках) з оплатою праці за іншою системою оплати праці в інших господарствах, враховуючи досягнутий рівень продуктивності праці й собівартість продукції, визначають, яку частину в загальній сумі нарахованої додаткової оплати становлять виплати натурою й грошима, аналізують їхню динаміку.

До складу витрат на оплату праці включаються всі витрати підприємства на оплату праці незалежно від джерела фінансування цих виплат.

Фонд оплати праці – основний економічний показник по оплаті праці, яка широко використовується в господарській практиці, статистичній звітності, аналізі. Він включає в себе основну й додаткову заробітну плату персоналу підприємства, інші заохочувальні й компенсаційні виплати (крім тих, які в законодавчо встановленому порядку до фонду оплати праці не входять, наприклад допомога по тимчасовій непрацездатності, вихідна допомога й деякі інші).

Починаючи аналіз використання фонду заробітної плати, у першу чергу потрібно розрахувати абсолютне й відносне відхилення фактичної його величини від планової.

Абсолютне відхилення ($\Delta\text{Фзп}_{\text{абс}}$) визначається шляхом порівняння фактично використаних засобів на оплату праці ($\text{Фзп}_{\text{ф}}$) із плановим фондом заробітної плати ($\text{Фзп}_{\text{пл}}$) у цілому по підприємству, виробничих підрозділах і окремим категоріям працівників:

$$\Delta\text{Фзпабс} = \text{Фзп}_{\text{ф}} - \text{Фзп}_{\text{пл}} \quad (8.6)$$

Однак при цьому потрібно враховувати, що абсолютне відхилення саме по собі не характеризує використання фонду заробітної плати, тому що цей показник визначається без обліку ступеня виконання плану по виробництву продукції.

Відносне відхилення розраховується як різниця між фактично нарахованою сумою заробітної плати й плановим фондом, скорегованим на коефіцієнт виконання плану по виробництву продукції. При цьому потрібно мати на увазі, що коректується тільки змінна частина фонду заробітної плати, яка змінюється пропорційно обсягу виробництва продукції. Це заробітна плата робітників за відрядними розцінками, премії робітників і управлінському персоналу за виробничі результати й сума на відрядження, що відповідає частині змінної заробітної плати.

Постійна частина оплати праці не змінюється при збільшенні або зменшенні обсягу виробництва (заробітна плата робітників по тарифних ставках, службовців за окладами, усі види доплат, оплата менеджерів, соціальної сфери, сума на відрядження):

$$\Delta\Phi_{з\text{пот}} = \Phi_{з\text{пф}} - \Phi_{з\text{пск}} = \Phi_{з\text{пф}} - (\Phi_{з\text{ппл}\cdot\text{пер}} \cdot K_{\text{вп}}) + \Phi_{з\text{ппл}\cdot\text{пост}}, \quad (8.7)$$

де $\Phi_{з\text{пот}}$ – відносне відхилення по фонду заробітної плати;

$\Phi_{з\text{пф}}$ – фактичний фонд заробітної плати;

$\Phi_{з\text{пск}}$ – фонд заробітної плати плановий, скорегований на коефіцієнт виконання плану по випуску продукції;

$\Phi_{з\text{ппл}\cdot\text{пер}}$ і $\Phi_{з\text{ппл}\cdot\text{пост}}$ - змінна й постійна сума планового фонду заробітної плати;

$K_{\text{вп}}$ – коефіцієнт виконання плану по виробництву продукції.

8.3.2. Аналіз чинників фонду заробітної плати

При виявленні змін фонду оплати праці та розміру заробітної плати, необхідно визначити чинники, що якісно або кількісно вплинули на такі зміни:

1. Зміна чисельності працівників туристичного підприємства.
2. Зміна рівня середньої заробітної плати.
3. Зміна рівня заробітної плати (в реальних цінах).
4. Інфляція.
5. Зміни в складі персоналу туристичного підприємства.

Вплив зазначених чинників може бути оцінений кількісно за допомогою методу ланцюгових підстановок або індексного методу.

Для визначення впливу факторів 1-2 використовується модель:

$$\Delta\Phi_{ОП_{1,2}} = СЧП \times \overline{ЗП}, \quad (8.8)$$

де $\Delta\Phi_{ОП_{1,2}}$ – зміна розміру фонду оплати праці;

$СЧП$ - середньооблікова чисельність персоналу;

$\overline{ЗП}$ - середня заробітна плата.

Для оцінки впливу факторів 1,3,4 модель приймає вигляд:

$$\Delta\Phi_{ОП_{1,3,4}} = СЧП \times (ЗП_{\text{серф}} - ЗП_{\text{серр}}) \times I_{ц}, \quad (8.9)$$

де $ЗП_{\text{серф}}$ - фактичний рівень середньої заробітної плати;

$ЗП_{\text{серр}}$ - реальний рівень середньої заробітної плати (приведеної до порівняльних цін).

$I_{ц}$ - індекс зміни цін на товари та послуги.

Оцінка впливу змін у складі персоналу підприємства здійснюється методом відсоткових чисел, виходячи з визначення питомої ваги окремих категорій персоналу та рівня оплати їх праці в звітному та порівняльному періодах.

Перелік факторів, що оцінюються, може бути значно розширений за рахунок використання методів регресивно-корелятивного аналізу. Так, є доцільною побудова та визначення параметрів моделі взаємозв'язку розміру фонду оплати праці з обсягом товарообігу, доходів, прибутку підприємства, зміною кількості покупців, обсягом площі та кількості робочих місць тощо.

Формулу ефективності оплати праці можна представити як відношення створеного продукту (результату, ефекту) до розміру на його виробництво заробітної платні, що виплачено. Такий підхід до визначення ефективності дозволяє розкрити ступінь раціональності у витратах фонду заробітної плати при створенні суспільного продукту і оцінити її стимулюючу роль. Останніми роками в господарській практиці успішніше використовується зворотний показник - коефіцієнт витрат на оплату праці у випуску продукції. Загальну методику розрахунків показників, які характеризують ефективність використання засобів на заробітну платню, можна представити у вигляді таблиці (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Показники ефективності використання засобів на заробітну платню

№ з/п	Показники	Алгоритм розрахунку	Умовні ознаки
1	Зарплатовіддача	$ZB = Q / ZП$	ZB - зарплатовіддача, грн. Q - обсяг товарної продукції ZП - оплата робітників
2	Питома вага заробітної платив загальній сумі витрат виробництва	$ПВ = (ZП / Z) * 100\%$	ПВ - питома вага заробітної плати у загальній сумі витрат виробництва, % Z - витрати виробництва
3	Питома вага заробітної платив обсязі товарної продукції	$ПЗП = (ZП / Q) * 100\%$	ПЗП - питома вага заробітної платив обсязі товарної продукції, %
4	Рівень рентабельності оплати праці	$РЗП = (P / ZП) * 100\%$	РЗП - рівень рентабельності заробітної плати, % P - кінцевий результат діяльності (прибуток)

Якщо динамічно змінюється частина заробітної платні в загальних витратах, то це ще не свідчить про ефективність її використання.

Стабільна частина заробітної платні при зниженні обсягу виробництва приводить до зростання рівня витрат на заробітну платню, тобто скоює негативний вплив. Проте, то, наскільки виправдано зростання заробітної платні на підприємстві, а також наскільки заробітна платня виконує свою стимулюючу роль, свідчить співвідношення динаміки середньої заробітної плати і продуктивності праці працівників. Саме за допомогою такого співвідношення можна проаналізувати можливості підвищення ефективності витрат на оплату праці. Збільшення заробітної плати одного працівника повинне супроводитися зростанням вироблення продукції на одного працівника. При цьому темпи зростання продуктивності праці повинні перевищувати зростання заробітної плати.

Стимулюючий потенціал заробітної плати визначається в основному розміром винагороди за роботу. Підвищення рівня стимулюючої ролі заробітної платні залежить від ряду чинників. Тому важливо повніше знайти їх сукупний ступінь впливу на даний процес. Доцільно класифікувати такі чинники на внутрішні і зовнішні.

До внутрішніх відноситься організація заробітної платні, тобто забезпечення взаємозв'язку кількості і якості праці з розмірами її оплати, а також сукупність основних її складових елементів (нормування, тарифна система, премії, доплати і надбавки, форми і системи оплати праці).

До зовнішніх чинників можна віднести: перетворення системи управління організаційною структурою виробництва, правові основи і норми господарювання, відповідність попиту і пропозиції на ринку праці і послуг.

Залежно від способу, характеру впливу зовнішніх чинників на стимулюючу роль заробітної платні можна їх згрупувати таким чином:

- впливаючі на дієвість організації заробітної плати (перетворення системи управління, зміна правових основ і норм господарювання);
- впливаючі на структуру доходів працюючих і на частину в них заробітної платні (отримання доходів від власності, приватизаційних чеків, акцій, нетрудові доходи, трансферти);
- впливаючі на психологічний стан людини, його прагнення до високопродуктивної роботи з метою отримання більшої винагороди (поліпшення мікроклімату в трудових колективах і сім'ях працюючих, умов роботи, побуту і відпочинку працівників, відповідність попиту і пропозиції на товари і послуги).

8.3.3. Аналіз ефективності використання фонду заробітної плати

Для розширеного відтворення одержання необхідного прибутку й рентабельності необхідно, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темп росту його оплати. Якщо цей принцип не дотримується, то відбувається перевитрата фонду заробітної плати, підвищення собівартості продукції й, відповідно, зменшення суми прибутку.

Зміна середнього заробітку працюючих за період характеризується його індексом ($J_{зп}$):

$$J_{зп} = \frac{\overline{ЗП}_{звіт}}{\overline{ЗП}_{баз}}, \quad (8.10)$$

де $\overline{ЗП}_{звіт}$ - середня заробітна плата за звітний період;

$\overline{ЗП}_{баз}$ – середня заробітна плата базисного періоду.

Зміна середньорічного виробітку визначається аналогічно на основі індексу продуктивності праці ($J_{вир}$):

$$J_{вир} = \frac{\overline{ВИР}_{звіт}}{\overline{ВИР}_{баз}}, \quad (8.11)$$

де $\overline{ВИР}_{звіт}$ – середньорічний виробіток за звітний період;

$\overline{ВИР}_{баз}$ - середньорічний виробіток базисного періоду.

Темп росту продуктивності праці повинен випереджати темп росту середньої заробітної плати. Для цього розраховують коефіцієнт випередження $K_{випередження}$ і аналізують його динаміку:

$$K_{випередження} = \frac{J_{вир}}{J_{зп}} \quad (8.12)$$

Потім роблять підрахунок суми економії (перевитрати) (€) фонду заробітної плати у зв'язку зі зміною співвідношень між темпами росту продуктивності праці і його оплати:

$$€ = \text{ФОП}_ф \times \frac{J_{зп} - J_{вир}}{J_{зп}}, \quad (8.13)$$

де $\text{ФОП}_ф$ – фонд оплати праці за фактичними даними.

У процесі аналізу доцільно розрахувати й зрівняти динаміку з конкурентами такі показники, як виробництво товарної продукції, суму валового прибутку, суму відрахувань до державних фондів на гривню заробітної плати.

Контрольні запитання

1. Як визначити, чи забезпечене підприємство трудовими ресурсами?
2. Як проаналізувати якість робочої сили?
3. Що таке плинність кадрів?
4. Як дослідити використання робочого часу?
5. Як проаналізувати продуктивність праці?
6. По яких основних напрямках проводиться аналіз трудових ресурсів підприємства?
7. У якій послідовності й на основі яких показників проводиться аналіз забезпеченості трудовими ресурсами?
8. У якій послідовності й на основі яких показників проводиться аналіз використання робочого часу?
9. Якими показниками характеризується продуктивність праці?
10. Які фактори впливають на рівень продуктивності праці?
11. У якій послідовності проводиться аналіз витрат на оплату праці?

12. Опишіть чинники впливу на фонд заробітної плати.
13. Перелічіть показники ефективності використання засобів на заробітну платню та дайте їх характеристику.
14. Основні завдання аналізу фонду оплати праці на туристичних підприємствах.
15. Перелічіть способи, що застосовуються при аналізі використання трудових ресурсів.