

Висновки. Отже, в процесі дослідження ми дійшли висновку, що вирішення питання ціноутворення в АПК для нашої держави на нинішньому етапі є надзвичайно важливим. Система ціноутворення потребує перегляду принципів функціонування цінового механізму з врахуванням негативних чинників, що на нього впливають. Для ефективного ціноутворення підприємства АПК мають здійснювати ряд заходів, спрямованих на пошук шляхів зниження витрат (виробничої собівартості, управлінських та реалізаційних витрат), розширення ринків збуту і пошук сегментів ринку, де діють вищі ціни на товар, використання цінової стратегії, орієнтованої на споживача, а також створення власної бази переробки на принципах кооперації та інтеграції структур.

Ситуація, що склалася в АПК, також потребує активного державного втручання шляхом регулювання цін на сільськогосподарську, промислову та харчову продукцію. Розробка та впровадження дієвих державних програм підтримки сільгоспвиробника забезпечить стабілізацію рівня цін, ефективну діяльність сільгоспвиробників та стабільний розвиток економіки держави в цілому.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і переробл. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Латинін М. Удосконалення цінової політики держави на аграрному ринку // Вісник НАДУ. – 2006. – № 2. – С. 215 – 222.
3. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
4. Пасхвер Б. Цінова конкурентність аграрного сектора // Економіка України. – 2007. – № 1. – С. 78 – 87.
5. Сіваченко І.Ю. Міжнародний агробізнес: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2003. – 208 с.
6. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 567 с.
7. Хомин І. Ціноутворення в аграрному секторі: теоретичні уявлення та практична реалізація // Вісник ТНЕУ. – 2009. – № 2. – С. 129 – 135.
8. Хорунжий М.Й. Аграрна політика: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 1998. – 240 с.
9. Шпикуляк О.Г. Концептуальні основи ціноутворення в умовах аграрної економіки: теоретико-методологічний аспект // Економіка АПК. – 2007. – № 2. – С. 107 – 114.
10. Шпикуляк О.Г. Проблеми економічних відносин в механізмі ціноутворення аграрного ринку // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 77 – 82.
11. Яценко В.М. Аналіз стану та стратегія ефективного розвитку агропромислового комплексу України: Монографія. – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 352 с.
12. <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 657

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО КОМПЛЕКСНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Пасенко В.В., к.е.н.

Черкаський державний технологічний університет

В статті розглянуті методологічні підходи до комплексного аналізу фінансових результатів господарської діяльності підприємств, принципи побудови показників економічної ефективності, окреслюється коло проблем, які чекають на своє вирішення.

Ключові слова: аналіз господарської діяльності, фінансові результати, ефективність, прибутковість.

In the article methodological approaches to the complex analysis of enterprises economical activity financial performance, the principles of economic activity indicators formation are considered and the range of problems, that need to be solved, are outlined.

Key words: economical activity analysis, financial performance, efficiency, profitability.

Постановка проблеми. Ринкові відносини вимагають обґрунтованого аналізу господарських ситуацій з метою визначення принципів дії ринкових механізмів. Криза економіки України потребує активної аналітичної роботи, оскільки аналіз господарської діяльності дає можливість виявити та кількісно виразити залежності між результатами діяльності підприємства та ресурсами, заробітком, формами власності. Господарський аналіз сприяє ощадливості, умілому витрачання всіх видів засобів, ліквідації безгосподарності, непродуктивних витрат і втрат. Тому на сьогодні є актуальними розробка

прийомів аналізу, спрямованих на відшукання напрямків та резервів зростання прибутку в умовах ринкової економіки з метою досягнення ефективної діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам організації і методиці здійснення аналізу фінансових результатів на вітчизняних підприємствах присвячені роботи таких відомих учених, як І.І. Каракоз, М.Г. Чумаченко, В.І. Самборський, М.І. Ковальчук, Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Мних, Л.А. Лахтіонова, П.Ю. Буряк та ін. Ними всесторонньо викладені основні принципи організації аналізу, методика його проведення, тобто, все, що дотепер залишається основною базою для наукових досліджень при визначенні подальших шляхів вдосконалення аналізу та їх упровадження на практиці.

Постановка завдання. Протягом всієї історії розвитку економічного аналізу вченими розвивалися різні методологічні підходи до визначення та вимірювання ефективності діяльності аграрних підприємств. Проте, існують різні точки зору на природу показників економічної ефективності, великі розбіжності відносно конкретних форм та методів розрахунку окремих показників, методики їх факторного аналізу. На сьогоднішній день не розроблені достатньо обґрунтовані та аргументовані початкові принципи, якими слід керуватися при визначенні ролі і місця того або іншого показника. Відсутність єдиних методологічних підходів до комплексного аналізу фінансових результатів діяльності підприємств є проблемою, яка потребує негайного розв'язання.

Метою даної публікації є теоретичне обґрунтування основних методологічних підходів до комплексного аналізу фінансових результатів господарської діяльності підприємств; формулювання основних методологічних принципів побудови показників економічної ефективності; окреслення кола проблем методичного характеру, які чекають на своє вирішення

Результати досліджень. Важливим інструментом пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства є економічний аналіз. З його допомогою вивчаються тенденції розвитку економіки, глибоко і системно досліджуються фактори зміни результатів діяльності, вишукуються резерви підвищення ефективності виробництва, виявляються та прогнозуються суттєві та потенціальні проблеми, виробничі та фінансові ризики, оцінюється вплив управлінських рішень на кінцеві результати роботи підприємства.

Для ефективного координування роботи окремого підприємства недостатньо визначити лише величину прибутку – економічного підґрунтя його діяльності, а необхідно дослідити співвідношення цього показника з іншими, динаміку, резерви зростання, на основі чого зробити відповідні висновки.

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку і рівнем рентабельності. Прибуток підприємства одержують головним чином від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), а також від інших видів звичайної діяльності (іншої операційної діяльності, фінансових та інвестиційних операцій).

Для успішного функціонування в ринкових умовах та підсилення своїх конкурентних переваг кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути підвищувати ефективність своєї діяльності. Категорію ефективності можна трактувати як результативність певного процесу дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили. Саме в цьому і полягає сутність даної категорії та багатогранність її вияву. Щодо останньої характеристики, то вона зумовлена двома основними причинами: існуванням багатьох видів ефекту і різноманітністю витрат (ресурсів), що спричиняють їх виникнення. При цьому важливо вірно визначити критерії та систему показників для оцінки її рівня. Огляд літературних джерел за цією проблемою, показав, що погляди сучасних науковців на сутність ефективності в основному співпадають, але критерії та індикатори для її оцінки використовуються різні.

Світовою та вітчизняною економічною наукою, практикою запропоновано багато показників для вимірювання економічної ефективності певних видів діяльності. Значна частина цих показників з огляду на методологію і методику їх розрахунку за їх основоположними принципами є загальноприйнятими. Водночас існує чимало показників, які не в повній мірі відповідають новим економічним умовам функціонування підприємств, а деякі з них занадто громіздкі, обтяжливі надмірною кількістю показників, часто пустих та даремних, які створюють лише "інформаційний шум", не прояснюють, а затемнюють ситуацію. Існують великі розбіжності відносно конкретних форм та методів розрахунку окремих показників, методики їх факторного аналізу.

Важливим методологічним принципом побудови показників економічної ефективності є досягнення термінологічної узгодженості, за якої кожний із показників ефективності мав би загальновизнану (ідентифіковану) назву. Тобто мова йде про необхідність вирішення питання термінологічного глосарія показників економічної ефективності та різних видів економічного ефекту, в тому числі і прибутку. Адже нерідко мають місце випадки, коли показник розраховується за однією й тією самою методикою, але різні автори називають його по-різному, і навпаки, показники мають одну й ту саму назву, але ви-

значаються вони за різною методикою. Наприклад, показник, що визначається діленням прибутку на авансований капітал, одні економісти називають по аналогії з вченням К. Маркса, нормою прибутку на авансований капітал, інші – прибутковістю активів, рентабельністю авансованого капіталу. Показник, що визначається діленням прибутку на товарну продукцію, у вітчизняній літературі набув потрібної назви: рентабельність продажу, рентабельність обороту, рівень прибутковості, а в зарубіжній літературі його нерідко ще називають "маржа обороту". Не досягнуто також єдиного розуміння щодо інтерпретації економічної суті окремих показників, їх значущості для оцінки й аналізу ефективності виробництва [1, с. 47].

Особливо необхідно звернути увагу на ті економічні показники, які за однакового алгоритму розрахунку одні економісти називають рентабельністю, а інші – прибутковістю. Дослідження походження терміну "рентабельність" свідчить про те, що рентабельність і прибутковість – це тотожні поняття з однаковим смисловим навантаженням. Так як, термін "рентабельність" набув великого поширення у вітчизняній науці і практиці та широко застосовується в західноєвропейських країнах, то нам доцільно усі показники, для розрахунку яких у чисельнику береться прибуток, називати показниками рентабельності.

В залежності від того, що приймають ефектом функціонування підприємства – об'єм виробництва (реалізації) продукції чи фінансовий результат, розрізняють показники виробничої ефективності і показники фінансової ефективності. В умовах планової економіки пріоритет надавався показникам виробничої ефективності (продуктивності праці, фондівіддачі основних засобів, матеріалівіддачі та ін.). З переходом до ринкової економіки змінюється трактування та ієрархія критеріїв ефективності, їх зміст. Оскільки основною метою підприємницької діяльності в умовах ринкових відносин є прибуток, то в якості критерію економічної ефективності виступає максимізований прибуток на одиницю витрат капіталу (ресурсів) при високому рівні якості праці та забезпеченні конкурентноздатності продукції.

Для оцінки рівня ефективності функціонування підприємства доречно використовувати показники рентабельності, які можна об'єднати в декілька груп:

- *показники, які базуються на витратному підході*, рівень яких визначається співвідношенням прибутку та витрат;
- *показники які характеризують рентабельність продажу*, рівень яких визначається співвідношенням прибутку з виручкою від реалізації;
- *показники, в основі яких закладений ресурсний підхід* і рівень яких визначається відношенням прибутку до загальної суми або окремим частинам авансованого капіталу.

Обернені показники щодо рентабельності називають *показниками покриття*. Наприклад, відношення витрат до прибутку вказує на суму витрат для отримання 1 грн прибутку.

В економічній літературі існує багато поглядів відносно кількості та методики розрахунку цих показників. Зокрема, не вирішена проблема, який прибуток варто приймати в розрахунок при визначенні рівня перших двох груп показників рентабельності:

- а) прибуток від реалізації продукції до виплати відсотків та податків;
- б) прибуток після виплати відсотків;
- в) чистий прибуток.

Важливим принципом побудови показників ефективності є дотримання відповідності між результатом (ефектом) і факторами (ресурсами), що зумовили отримання цього результату. Мається на увазі, що в розрахунок повинні братися лише ті ресурси (витрати), які брали безпосередню участь у створенні відповідного ефекту. З іншого боку, ефект (результат) має включати в себе всі складові споживних вартостей, що мають господарську цінність. Для аграрного виробництва це означає, що при визначенні результату потрібно враховувати не лише основну продукцію, а й супутню і побічну [1, с. 50].

Перш, ніж починати розрахунки необхідно скласти чітку уяву про вихідну інформаційну базу: її склад, зміст, структуру, принципи підготовки, економічні інтерпретації основних її елементів, їх взаємозв'язок тощо.

В повній мірі цей тезис відноситься до аналізу фінансової звітності, всі показники якої, поперше, не мають очевидної інтерпретації, в крайньому випадку для початківців, і, по-друге, взаємопов'язані та взаємообумовлені.

Відмітимо, що очевидність (реальна чи уявна) економічної інтерпретації деяких показників звітності конкретним користувачем визначається не тільки рівнем його аналітичної підготовки, але й тією обставиною, що більшість показників в системі обліку формуються в умовах обмежень, які накладаються методологією бухгалтерського обліку та податкового законодавства (спроби розмежування бухгалтерського та податкового обліку поки що не доведені до логічного завершення, тому бухгалтери, в силу традицій, при веденні обліку автоматично приймають до уваги вимоги податкових органів).

Крім того, прийняття ідеології про регулювання обліку за допомогою стандартів (положень) бухгалтерського обліку призводить до різноманітності звітних форм, при цьому однойменні статті (показники) конкретної форми в різних підприємствах можуть мати різне наповнення, статті можуть по різному групуватись, можлива непорівнянність їх показників через зміни методології обліку тощо.

В світовій практиці існує два підходи до проведення аналізу: *управлінський і фінансовий*, які мають свої цілі та інструменти. Проте кожен з них використовується як для ефективного контролю за виробництвом і фінансовим станом підприємства, так і для вироблення і прийняття рішень. Слід зазначити, що система управлінського обліку, в межах якої, зокрема, оцінюється ефективність технологічних процесів, конфіденційна; недосяжними для зовнішнього користувача є також показники, які генеруються в рамках цієї системи. Навпаки, прибуток – загальнодоступний показник. Крім того, вже не є секретом для бізнесменів та інвесторів, що прибуток – лише один з показників, тому необхідно орієнтуватися не тільки і не стільки на прибуток, скільки на сукупність показників, які комплексно характеризують майновий та фінансовий потенціали підприємства. Виконати це можна за даними фінансової звітності. Саме цим в значній мірі пояснюється стійка популярність відповідних методик оцінки, які базуються на звітності. Крім того, фінансова звітність є основним і найбільш достовірним інформаційним забезпеченням процесу прийняття фінансових та управлінських рішень.

В зарубіжних країнах важливим елементом економічного аналізу є оцінка діяльності компаній і тенденцій економічного розвитку. З цією метою в світовій практиці фінансового аналізу розроблена відповідна методологія інтерпретації звітності на основі комплексу коефіцієнтів, значимість яких в конкретних обставинах визначається індивідуально у відповідності з особливостями діяльності компаній. Слід зазначити, що методологія аналізу прибутковості (ефективності) діяльності компаній не визначається міжнародними стандартами, а має, як правило, національні особливості.

Існує чотири основні етапи для проведення будь-якого фінансового аналізу:

- вибір параметру, який має найбільше значення (етап збору та підготовки вихідної інформації);
- його пошук та розрахунок при необхідності;
- інтерпретація його величини з метою отримання розуміння стану компанії;
- висновки та рекомендації.

Інтерпретація показників може здійснюватись двома способами:

- аналіз тренда (trend analysis);
- порівняння з еталонними показниками (benchmarking).

Аналіз тренда – це огляд того, як даний показник змінився за певний період часу. Тренди можуть багато розповісти про те, як відбувалось управління компанією, а також можуть допомогти спрогнозувати її майбутній стан.

Порівняння з еталонними показниками означає проведення порівняння показників за певний період часу з аналогічними показниками конкурентів або із загальноприйнятими показниками (такими як ставка відсотка по депозитному рахунку).

Порівняння з конкурентами особливо корисне для визначення відносної ефективності компанії в одній галузі промисловості.

Існує інша причина, по якій ми проводимо різницю між основною господарською діяльністю та структурою капіталу. Компанії в одній галузі промисловості можуть мати різну структуру капіталу. Одні компанії можуть мати велику заборгованість, інші – зовсім не мати. При бажанні провести порівняння методів, якими компанії здійснюють свою діяльність, знання структури їх капіталу не є корисними.

Навіть при співставленні з конкурентами найкращий підхід – це огляд тренда показників, а не розгляд їх на даний момент часу. Звичайно, це більш трудомісткий процес, але він дозволяє отримувати більш достовірну картину того, як компанії функціонують відносно одна одної.

В загальному вигляді програму комплексного аналізу фінансових результатів господарської діяльності на основі фінансової звітності можна представити у вигляді трьох типових процедур, які рекомендується проводити на регулярній основі:

- вертикальний аналіз;
- горизонтальний аналіз;
- побудова системи показників і аналітичних коефіцієнтів.

Вертикальний аналіз. Стійкість фінансового стану підприємства в значній мірі залежить від доцільності та правильності вкладання фінансових ресурсів в активи. Активи динамічні за своєю природою. В процесі функціонування підприємства величина активів і їх структура постійно підлягають змінам. І найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі коштів та їх джерел, а також динаміку цих змін можна отримати за допомогою вертикального і горизонтального аналізу звітності.

Вертикальний аналіз балансу показує структуру коштів підприємства і їх джерел, коли суми по окремих статтях або розділах беруться в процентному співвідношенні до валюти балансу. Можна виділити дві основні риси, які обумовлюють необхідність і доцільність проведення вертикального аналізу:

- перехід до відносних показників дозволяє проводити міжгосподарські порівняння економічного потенціалу і результатів діяльності підприємств, які відрізняються розмірами використовуваних ресурсів та іншими об'ємними показниками;
- відносні показники в певній мірі згладжують негативний вплив інфляційних процесів, які можуть суттєво викривити абсолютні показники фінансової звітності і тим самим заважати їх співставленню в динаміці.

Цей вид аналізу корисний також при розгляді структури доходів і витрат.

Горизонтальний аналіз. Сутність горизонтального аналізу полягає в побудові декількох аналітичних таблиць, в яких абсолютні показники доповнюються відносними темпами росту. Як правило, беруться базисні темпи росту за ряд років (суміжних періодів), що дозволяє аналізувати не тільки зміни окремих показників, а й прогнозувати їх значення. Цінність результатів горизонтального аналізу суттєво знижується в умовах інфляції.

Горизонтальний і вертикальний аналізи взаємодоповнюють один одного. Тому на практиці будують аналітичні таблиці, які характеризують як структуру звітності, так і динаміку окремих її показників. Обидва аналізи є цінними при міжгосподарських порівняннях, оскільки дозволяють порівнювати звітність різних по роду діяльності і об'ємах виробництва підприємств.

Система показників і аналітичних коефіцієнтів. Очевидно, що інформаційно-аналітичну основу програми аналізу фінансових результатів господарської діяльності складає певна система показників. Існують різні класифікації системи аналітичних коефіцієнтів, які дозволяють отримати детальну характеристику господарської діяльності підприємства.

Слід зазначити, що існує більше тридцяти різноманітних коефіцієнтів, які необхідно використовувати в залежності від конкретних цілей виконання аналізу. Немає необхідності використовувати всю систему фінансових коефіцієнтів. При виконанні фінансового аналізу для податкових органів особливу увагу варто звернути на показники рентабельності, для кредитних банків – на коефіцієнти платоспроможності, для партнерів підприємства за договірними відношеннями – на коефіцієнти, що характеризують платоспроможність і маневреність, ефективність використання ресурсів, а для акціонерів – на коефіцієнти, що характеризують інвестиційну привабливість підприємства. Кожний фінансовий показник по своєму становить інтерес для тих або інших юридичних і фізичних осіб, що вступають із підприємством в економічні відношення. Необхідно зазначити, що в динаміці практично неможливе покращення всіх фінансових коефіцієнтів. Наприклад, у фінансовій теорії існує положення, відповідно до якого збільшення оборотності товарно-матеріальних запасів призводить до зниження загального коефіцієнта покриття, що є одним з основних показників платоспроможності підприємства.

Вибір фінансових коефіцієнтів повинен залежати насамперед від цілі виконаного аналізу. Проте в обов'язковому порядку підприємство має бути проаналізоване з точки зору рентабельності, ліквідності та ефективності використання ресурсів. Фінансові коефіцієнти всередині кожної групи вибираються аналітиком самостійно. Після розрахунків кожної групи фінансових показників повинні бути зроблені відповідні висновки. А наприкінці виконання аналізу – загальні висновки про фінансовий стан підприємства.

Проте, існують складності, що обмежують аналіз коефіцієнтів, серед яких:

а) при порівнянні в часі:

- необхідно враховувати інфляційні зміни;
- зміни в обліковій політиці фірми, що не дає можливості використовувати данні для порівняння з аналогічною інформацією минулих періодів;
- при плануванні показників на наступні періоди не можна виходити виключно з показників сьогоdnішніх, оскільки умови підприємницької діяльності можуть змінюватись непередбачено (а саме, зміни законодавства, податкової системи, зростання конкуренції тощо).

б) при порівнянні між різними фірмами:

- відмінність у методах ведення бухгалтерського обліку, особливо при порівнянні між компаніями різних країн та неможливість використання окремих діагностичних методик українськими компаніями;
- фінансовий рік в різних фірмах може закінчуватись в різний час;
- конкретні компанії навіть в одній галузі можуть відрізнятись по асортименту виборів, по структурі витрат або по цілям і стратегії виробництва.

в) загальні проблеми:

- рахунки містять лише ті дані, які можуть бути виражені у вартісних вимірниках. Тому в них немає суттєвої виробничої інформації, не приймаються до уваги якісні характеристики товарів і послуг, робочої сили. Дія саме цих факторів призводить до утворення гудвілу;
- не вся необхідна для порівняльної оцінки галузі, ряду компаній, інформація публікується.

Крім того, коефіцієнти відображають ефективність діяльності в минулих періодах, і це не обов'язково буде слугувати надійним прогнозом того, що може виникнути в майбутньому. Існує багато факторів, які відсутні у фінансових звітах минулих періодів, та які будуть необхідні для розрахунку майбутніх фінансових показників підприємства. Які плани підприємства на майбутнє? Яка якість його робочої сили? Яка її мережа збуту? Всі ці фактори надзвичайно важливі для здійснення всебічного аналізу. Головною перевагою аналізу коефіцієнтів є те, що вони ставлять питання, які вимагають відповіді. Самі коефіцієнти ніколи не дають відповідей, але вони повинні вести до дослідження ситуації на предмет того, що може бути вірним, а що – помилковим. Іншими словами, коефіцієнти – це інструмент, яким потрібно користуватися обачно і розглядати їх як підмогу при оцінці.

Таким чином, для кожної сфери діяльності підприємства має існувати своя система оцінних показників або набір показників, причому за привалювання якісних оцінок над кількісними.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для успішного функціонування в ринкових умовах та підсилення своїх конкурентних переваг кожен господарюючий суб'єкт повинен прагнути підвищувати ефективність своєї діяльності. При цьому важливо вірно визначити критерії та систему показників для оцінки її рівня. Важливим принципом побудови показників ефективності є дотримання відповідності між результатом (ефектом) і факторами (ресурсами), що зумовили отримання цього результату. Проте, на сьогоднішній день не досягнуто термінологічної узгодженості, за якої кожний із показників ефективності мав би загально визнану (ідентифіковану) назву. Поряд з цим не вирішена проблема, який прибуток варто приймати в розрахунок при визначенні рівня рентабельності витрат та продажу:

- а) прибуток від реалізації продукції до виплати відсотків та податків;
- б) прибуток після виплати відсотків;
- в) чистий прибуток.

Перш, ніж починати розрахунки необхідно скласти чітку уяву про вихідну інформаційну базу: її склад, зміст, структуру, принципи підготовки, економічні інтерпретації основних її елементів, їх взаємозв'язок тощо. Але більшість показників фінансової звітності формуються в умовах обмежень, які накладаються методологією бухгалтерського обліку та податкового законодавства (спроби розмежування бухгалтерського та податкового обліку поки що не доведені до логічного завершення, тому бухгалтери, в силу традицій, при веденні обліку автоматично приймають до уваги вимоги податкових органів). Крім того, прийняття ідеології про регулювання обліку за допомогою стандартів (положень) бухгалтерського обліку призводить до різноманітності звітних форм, при цьому однойменні статті (показники) конкретної форми в різних підприємствах можуть мати різне наповнення, статті можуть по різному групуватись, можлива непорівнянність їх показників через зміни методології обліку тощо.

В загальному вигляді програму комплексного аналізу фінансових результатів господарської діяльності можна представити у вигляді наступних типових процедур, які рекомендується проводити на регулярній основі: вертикальний аналіз, горизонтальний аналіз, побудова системи показників і аналітичних коефіцієнтів, факторний аналіз та маржинальний аналіз. Визначено складності, що обмежують аналіз коефіцієнтів при порівнянні в часі, при порівнянні між різними фірмами та загальні проблеми. Таким чином, для кожної сфери діяльності підприємства має існувати своя система оцінних показників або набір показників, причому за привалювання якісних оцінок над кількісними. При розробці будь-якої системи показників, (у тому числі і системи показників прибутку) необхідно враховувати характер різних об'єктів, процесів і явищ, які впливають із специфіки виробництва і масштабів підприємства, і функції, які повинні нести на собі ті чи інші показники. Тільки на основі такого підходу буде сформована цілісна система показників, здатна вирішити поставлені задачі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. – 292 с.
2. Ковальчук М.І. Економічний аналіз діяльності підприємств АПК: Підручник. – К.: КНЕУ, 2005. – 390 с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учеб. / Г.В. Савицкая. – 4-е изд., испр. и доп. – Мн.: Новое знание, 2004. – 736 с. – (Экономическое образование).
4. Смирнов И.А. Методика анализа хозяйственной деятельности совхозов и колхозов: Учеб. пособие. – М.: Колос, 1974. – 303 с.