

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра “Економіки, менеджменту та комерційної діяльності”

“Допущено до захисту ”

Зав. кафедрою ЕМКД

д.е.н., професор

Олександр ЛЕВЧЕНКО

“ _____ ” _____ 2020 р.

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти
на тему

“ Менеджмент готової продукції виробничого підприємства ”

Виконав здобувач вищої освіти

 2 курсу, групи МЕ-18-2СК

ОПП « _____ »

спеціальності 281 «Публічне

управління та адміністрування»

Котяша Владислава Валерійовича

« _____ » _____ 2020 р.

Керівник проекту ст.викладач,

канд.екон.наук

_____ Тетяна РЯБОВОЛИК

« _____ » _____ 2020 р.

Рецензент _____

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Сутність і значення готової продукції	6
1.2. Оцінка та класифікація готової продукції на підприємствах	15
1.3. Управління розподілом та збутом готової продукції на підприємстві	19
1.4. Нормативно-правове регулювання готової продукції на підприємстві	23
РОЗДІЛ 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОФІ СТАН»	27
2.1. Загальна характеристика досліджуваного підприємства	27
2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН»	31
2.3. Оцінка та аналіз готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН»	46
РОЗДІЛ 3 УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ТОВ «ПРОФІ СТАН» ЯК ШЛЯХ ПОКРАЩЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	56
3.1. Концепція загального управління якістю, як шлях покращення менеджменту готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН»	56
3.2. Розрахунок економічної ефективності від запровадження новітньої системи менеджменту якості готової продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН»	60
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ЖДЕРЕЛ	70
ДОДАТКИ	74

ВСТУП

На промисловому підприємстві будь який виробничий процес закінчується виготовленням готової продукції, виконанням певних робіт чи наданням послуг. Готова продукція формується з сировини, напівфабрикатів чи виробів які пройшли всі стадії обробки та в подальшому збирання і комплектації, відповідає технічним умовам, стандартам якості чи відповідним характеристикам відділу технічного контролю на підприємстві. Вона в подальшому може бути призначена для продажу і направлена на склад або замовнику.

Будь який господарюючий суб'єкт, який виробляє готову продукцію, товари чи послуги, ставить за мету швидку їх реалізацію, адже під час процесу реалізації виявляється суспільна корисність готової продукції шляхом насичення ринку таким товаром та задоволення потреб споживачів в ньому. Для підприємства це також важливо, оскільки при зіставленні витрат які воно понесло при виготовленні продукту та доходів які одержало в ході реалізації обчислюється фінансовий результат діяльності, визначається наскільки є прибуткова чи збиткова ця діяльність. Також готова продукція чи послуга які продукується підприємством є важливою і для держави в цілому, оскільки при її реалізації сплачуються податки які в свою чергу формують дохідну частину бюджету країни. Як бачимо готова продукція є ключовим елементом як для підприємства так і для суспільства та держави в цілому, а тому виникає необхідність організації менеджменту готової продукції на виробничому підприємстві ТОВ «ПРОФІ СТАН», адже від якісного менеджменту залежить достовірне визначення фінансових результатів діяльності підприємства, а саме прибутку чи збитку.

Для забезпечення стабільного доходу підприємства, його конкурентоспроможності на ринку товарів та послуг, необхідно підтримувати та покращувати якість готової продукції чи наданих послуг. Звичайні локальні методи не допомагають в боротьбі за споживача. Нині

замовники та споживачі товарів надзвичайно вимогливі до якості товару який споживають, а для того, щоб відповідати їх вимогам необхідно на підприємстві запроваджувати системний підхід щодо поліпшення та контролю якості готової продукції, що в подальшому забезпечить найбільший ефект від зусиль і коштів, витрачених на підвищення якості продукції на всіх стадіях виробництва.

Приймаючи до уваги все вище зазначене і була обрана тема випускної кваліфікаційної роботи «Менеджмент готової продукції виробничого підприємства», яка є актуальною в умовах сьогодення.

Метою даної роботи є розкриття однієї з основних економічних проблем: управління виготовлення та реалізації готової продукції на підприємстві та забезпечення її якості.

Об'єктом дослідження було обрано товариство з обмеженою відповідальністю «ПРОФІ СТАН», яке є одним з провідних підприємством з проектування та виготовлення сільськогосподарської техніки, монтажу різних видів металоконструкцій та нестандартного устаткування, комплексів і агрегатів в центральній Україні.

Метою діяльності товариства є здійснення підприємницької та виробничої діяльності, спрямованої на проектування та виготовлення сільськогосподарської техніки, до стадії практичного їх використання в галузі сільського господарства, забезпечення високої конкурентоспроможності виготовленої готової продукції за рахунок підвищення її якості і надійності та для одержання прибутку в інтересах товариства.

Предметом дослідження є готова продукція, яку виробляє та реалізує ТОВ «ПРОФІ СТАН».

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- розкрити теоретичні основи менеджменту готової продукції підприємства;
- дослідити організаційно-економічну характеристику підприємства та

провести аналіз готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН»;

- запропонувати систему управління якістю на ТОВ «ПРОФІ СТАН» як шлях покращення менеджменту готової продукції.

Для досягнення поставлених завдань в першому (теоретичному) розділі кваліфікаційної роботи розглядаються теоретичні основи менеджменту готової продукції на підприємстві, а саме: сутність і значення поняття «готова продукція»; оцінка та класифікація готової продукції на підприємствах; управління розподілом та збутом готової продукції на підприємстві; нормативно-правове регулювання готової продукції.

В другому (практичному) розділі розкривається загальна характеристика підприємства. Проведено аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН», досліджено як здійснюється оцінка та аналіз готової продукції на господарюючому суб'єкті. Практична частина побудована у відповідності з теоретичним матеріалом.

У третьому розділі розглядаються концепція загального управління якістю, як шлях покращення менеджменту готової продукції на досліджуваному підприємстві та наведено розрахунок економічної ефективності від запровадження новітньої системи менеджменту якості готової продукції на підприємстві.

Як джерело інформації використано підручники з основ менеджменту, маркетингу, економіки підприємства, статті науковців і молодих вчених, які займаються проблемою менеджменту підвищення якості продукції та управлінням її виготовленням і реалізацією, основні нормативні акти, що регулюють питання управління готовою продукцією підприємства, а також статистичну звітність: Форма № 1-ПВ „Звіт з праці”, Форма № 1 “Баланс”, Форма № 2 “Звіт про фінансові результати” за період з 2014 по 2018 роки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕНЕДЖМЕНТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність і значення готової продукції

На сьогоднішній день, надзвичайно актуальним є зближення України зі світовим ринком торгівлі товарами та послуг. Постійне зростання рівня конкурентної боротьби як на національному так і на міжнародному ринку продукції та послуг, підвищена складність та динамічність економічної сфери вимагає від керівників підприємств прикладати максимум зусиль для створення ефективного механізму управління і діяльності підприємства, це в свою чергу дає поштовх вітчизняним товаровиробникам до підвищення конкурентоспроможності своєї продукції, яка обмежена за умов функціонування застарілих технологій, обмеження фінансових ресурсів та проведення обновлюваних (інноваційних) процесів щодо налагодження виробництва та управління ресурсами до необхідних умов розвитку сучасної конкурентоспроможної економіки.

Провідними показниками, які характеризують господарську діяльність підприємства вважають узагальнюючі показники обсягу виробництва готової продукції та її реалізації. А тому при отриманні прибутку, головну роль відіграє система контролю в цілому на підприємстві та організація обліку результатів виробництва продукції і її реалізації. Важливим є також своєчасне прийняття управлінських рішень стосовно виробничої та реалізаційної політики підприємства на різних рівнях виготовлення готової продукції. Одним з головних завдань менеджменту готової продукції сьогодні є забезпечення оперативного регулювання її виробництва та реалізації з урахуванням особливостей національних та міжнародних стандартів [12].

Як вже зазначалось раніше, вирішальне місце, в сучасних умовах

господарювання відіграє ефективне управління виготовленням та збутом готової продукції підприємства та особливо її конкурентоспроможність. А тому, підіймаючи питання менеджменту готової продукції на підприємстві ми повинні пам'ятати про такі головні аспекти, як обсяг готової продукції та, зокрема, доходи від її реалізації. Важливе значення в управлінні готовою продукцією має і її асортимент, сегменти ринку на які вона зорієнтована та, власне, попит на неї.

Займаючись менеджментом готової продукції на підприємстві ми також не повинні забувати про такі важливі моменти управління, як керування масштабами продажів продукції, їх збільшенням, а також ціновою політикою на різних сегментах ринку. Важливе значення мають і витрати на маркетингові дослідження та розширення каналів збуту за для збільшення масштабів збуту. Це відповідно потребує і відповідних додаткових витрат на їх функціонування, а також низка інших показників, які відіграють не останню роль в управлінні процесом виготовлення та збуту готової продукції на підприємстві.

Виходячи з вищезазначеного, кожне підприємство, для свого ефективного функціонування та діяльності, має здійснювати в повному обсязі менеджмент своєї продукції чи послуг, та зокрема, різнобічно підходити до визначення сутності поняття готової продукції. Тому, на даному етапі, актуальним є детальний розгляд терміну «готова продукція», щоб зрозуміти сутність «менеджменту готової продукції».

Досить велика кількість учених займались дослідженням питання готової продукції на підприємстві, зокрема її обліком та управлінням в цілому. Це і Кожин В.Я. [11], Федосова Т.В. [26], Писаренко Т.М. [17], Бутинець Ф.Ф. [2], Сук Л.К. [25], Сопко В.В. [24], Хом'як Р.Л. [27], Касич А.О. [10], Авраменко О.І. [1] та інші. Але саме поняття "готова продукція" є надзвичайно багатогранне і потребує враховувати у своєму розумінні (трактуванні) різних аспектів його використання.

Для більш глибокого ознайомлення з поняттям «готова продукція»,

необхідно дослідити різні підходи в трактуванні зазначеного терміну різними науковцями.

Зокрема, Кожинів В.Я. визначає поняття «готова продукція» як результат закінченого виробничого процесу підприємства. Також зазначається, що вона повинна бути матеріалізованою у вигляді вироблених виробів, або ж, виконаних робіт чи наданих послуг, при тому, за допомогою основного чи допоміжного виробництва [11].

На думку Федосова Т.В. «готовою продукцією» вважається така продукція, яка повністю закінчена обробкою та була прийнята технічним контролем, та по завершенні перевірки здана на склад або прийнята замовником, згідно з актом приймання. Також, науковець схиляє нас до того, що вироби, які не пройшли всіх стадій обробки та не прийняті технічним контролем, відносять до таких як незавершене виробництво [26].

Розглядаючи дослідження вченого Писаренко Т.М., щодо трактування поняття «готова продукція» зазначимо, що даний термін в його працях виступає як об'єкт облікової системи промислового підприємства. Також вченим зазначено, що визначене поняття поєднує у собі різного роду організаційні інструменти як обліку виробництва, так і її продажу, та виступає засобом для досягнення основної мети (отримання максимального прибутку при мінімальних затратах на виготовлення продукції) функціонування підприємства [17, С.239].

Відомий український вчений Бутинець Ф.Ф. вважає, що готовою продукцією є коли дотримані такі аспекти як: повністю закінчена її обробка на підприємстві, та вона укомплектована згідно вимог. Він також твердить що продукція повинна пройти необхідні випробування чи перевірки, щоб відповідати діючим стандартам або затвердженим технічним умовам. Це підтверджується сертифікатами якості чи іншими документами про відповідність. Обов'язково на підприємстві продукцію повинен прийняти відділ технічного контролю та здана її на склад або ж прийнята замовником [2].

На думку вчених Сук Л.К., Сук П.Л. готовою є продукція, яка власне була виготовлена на підприємстві і в подальшому призначена для продажу. Вони вважають що вона повинна відповідати технічним та якісним її характеристикам, які повинні бути відображені в таких документах як договір або інший нормативно-правовий акт [25, С.407].

Низкою вітчизняних вчених, таких як Зінкевич О.В., Левицька С.О., Мосійчук М.М., Нагавичко І.П., Немкович О.Б. вважається, що до готової належить віднести таку продукцію, в ході виготовлення якої обробка була закінчена та згідно її технічних характеристик були проведені необхідні випробування, приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам [7].

Науковці Вороніна В.А., та Черниш В.В. в своїх наукових працях трактують поняття готової продукції як виріб чи напівфабрикат, якщо йде мова про виробниче підприємство, послуга або ж робота, якщо це організація яка на цьому безпосередньо спеціалізується, та пройшли всі стадії технологічної обробки. Також вони наголошують, що готова продукція обов'язково повинна відповідати певним міжнародним чи національним стандартам або умовам договору з замовником такої продукції. На підприємстві вона обов'язково повинна пройти контроль і потім її необхідно здати на склад або замовникові [3, с.75].

З таким твердженням погоджується і науковець Сопко В.В. В працях науковця зазначається, що «готова продукція», це також виріб (або напівфабрикат), послуга, робота. Пройшли всі стадії технологічної обробки на конкретному підприємстві та відповідають встановленим вимогам договору чи стандартам (національним, міжнародним, галузевим). Також науковець зазначає, що готовою буде вважатись продукція яка прийнята технічним контролем підприємства і в подальшому відвантажена на склад або замовникові чи споживачу [24, С.383].

Хом'як Р.Л. вважає готовою продукцією в промисловому виробництві конкретний виріб, який повністю пройшов всі стадії тех-обробки на

конкретному підприємстві та відповідає стандартам чи технічним вимогам, схвалені технічним контролем і здані на склад підприємства або реалізовані споживачу (замовнику) [27, С. 144].

Аналізуючи вищезазначену характеристику терміну, слід відмітити, що згаданих авторів можна об'єднати за умовними групами на підставі того, що кожен автор акцентував свою увагу на певному аспекті терміну "готова продукція". Так, зокрема Кожинів В.Я., Федосова Т.В., Бутинець Ф.Ф., Зінкевич О.В. відмічають, що готова продукція, це вже закінчений виробничий процес. Те, що вона повинна бути призначена для продажів зазначено в працях Писаренко Т.М., Сук Л.К., Сук П.Л. Про те, що готова продукція повинна відповідати певним стандартам та нормам наголошується в роботах Зінкевич О.В., Сук Л.К., Сук П.Л., Вороніна В.А., Черниш В.В., Сопко В.В., Хом'як Р.Л.

В цілому, на нашу думку, узагальнює термін «готова продукція» Кожинівим В.Я., оскільки ототожнює готову продукцію підприємства з виконаними роботами і наданими послугами. Але виникає необхідність в тому, щоб розглянути відмінності між ними.

1) Однією з головних відмінностей є те, що готова продукція має матеріальний вигляд, тоді як послуга не завжди.

2) Також не готові вироби завжди враховуються у складі незавершеного виробництва, тоді як, до послуг, це застосування абсурдне (недоцільне), оскільки, послуга або надається, або ж ні.

3) Зокрема, готова продукція проходить всі стадії технологічної обробки на даному (одному) підприємстві, навіть якщо це напівфабрикат і для іншого підприємства, цей виріб є сировиною, для конкретного підприємства цей виріб є готовим продуктом, в той же час, послуга, може надаватись одночасно декількома підприємствами.

Отож, при формуванні терміну «готова продукція» необхідно обов'язково враховувати зазначені аспекти. Проте, досліджуючи різні думки авторів та проводячи паралелі в їх тлумаченнях, можемо з упевненістю

відмітити, що поняття готової продукції повинно мати більше специфічних ознак, оскільки особливості виробничого процесу в різних галузях надзвичайно різні, що в свою чергу впливає на кінцевий результат діяльності.

Для прикладу, розглянемо особливості виготовлення готової продукції у деяких галузях народного господарства.

Готову продукцію в лісовому господарстві досліджували такі науковці як Гордополов В.Ю., Гоцуляк В.Д., Несходовський І.С. тут важливою особливістю вважається сама методологія обліку готової лісової продукції на стадії її заготівлі, лісорубних операцій її вивезення та зберігання на складі. Окремо розглядається готова продукція столярного цеху [4, С. 80].

В будівництві готову продукцію розглядали в своїх працях Пирець Н.М., Черненко Т.С. як і в будь якій іншій галузі в будівництві також є свої особливості процесу виробництва готової продукції. До цих особливостей відносять такі параметри як: тривалість операційного циклу, кінцева продукція не однотипна, сам процес виготовлення здебільшого довготривалий [16, С.233] .

Сільське господарство досліджували науковці Подолянчук О.А., Захарчук І.С. Для підприємств сільськогосподарського спрямування, готовою є не лише продукція, як продукт обробки чи переробки доведений до належного стану використання (мука, крупи, соки тощо), а й первинна продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо) [18, С.22].

Особливо цікавою для нас є галузь машинобудування, яку досліджувала Чукурна О.П. виробництво готової продукції в галузі машинобудування має також свою специфіку, а саме, на процес виробництва впливає тип організації виробництва та технологічний процес виробництва (стадії, операції, роботи). Важливе значення має структура виробничого менеджменту та які види та структура виробничих підрозділів є в наявності на підприємстві. Важливим елементом є організаційна структура управління

підприємством [28].

З досліджень вчених і практиків бачимо, що результат виробництва залежить від його галузевих особливостей. Так, для сільського господарства притаманним є те, що готовою є не лише продукція як продукт обробки (переробки), а й продукція сільськогосподарського виробництва, сюди відносять зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко та багато іншого. У лісовому господарстві результат виробництва в більшій мірі залежить від його стадії, для кожної стадії притаманні свої особливості. Будівництво характеризується тим, що результат пов'язаний з тривалістю самого операційного циклу. А в машинобудуванні, відповідно, важливим є технологічний процес виготовлення готової продукції і т. п. Тому варто ще раз зазначити, що для визначення терміну "готова продукція" у різних галузях народного господарства, необхідним є врахування їх специфічних особливостей, оскільки вони кардинально відрізняються.

У світовій практиці та в сучасних умовах глобалізації є надзвичайно актуальним порівняння різних стандартів. Це стосується і порівняння питання оцінки розбіжностей національних стандартів та міжнародних стандартів фінансової звітності.

Необхідно зазначити, що досліджувана нами категорія, а саме «готова продукція» відображена у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку України (П(С)БО) № 9 який має назву "Запаси" в якому відображено порядок виготовлення, утримання і вибуття готової продукції на підприємствах [19]. І, хоча, національні стандарти, значною мірою ґрунтуються на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО), все ж вони не тотожні. Міжнародним аналогом національному стандарту є МСБО № 2 "Запаси" [13]. Оскільки готова продукція, виготовлена на підприємстві, є головною складовою запасів, доцільним є проведення порівняльної характеристики між ними, рис. 1.1.

Виходячи з дослідження, зазначених вище стандартів, можемо сказати, що вони мають як спільні так і відмінні риси, що в подальшому впливає на

визначення складових собівартості готової продукції.



Рис. 1.1. Облік запасів в міжнародному та національному стандартах

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Тотожними в обох стандартах є такі поняття як саме поняття «запаси» та умови їх визнання і основні поняття пов'язані з ними. Подібними є методи оцінки запасів. До відмінних рис варто віднести сам склад запасів та склад витрат, які входять до собівартості отриманих запасів.

З міжнародної практики в бухгалтерського обліку практикують певну стандартизацію відображення операцій, це залежить від того, хто є користувачем даної інформації. Це спростить інформаційне розуміння поняття "готова продукція" з погляду інтеграційних процесів у світову економіку.

У більшості розвинених країн світу використовують такі методи списання запасів на виробництво як FIFO, LIFO та середньозваженої ціни. Зазначені методи використовують і в Україні, окрім методу LIFO, забороненого до використання у нашій державі. На нашу думку, інструменти, засоби й механізми розкриття фінансової інформації, у тому числі щодо готової продукції, повинні відповідати міжнародним досвіду та практиці [9, с. 35].

Отже, на основі проведених досліджень отримано підтвердження важливості правильного формулювання поняття терміну "готова продукція", та вивчено різнобічні її характеристики, а саме те, що готова продукція створюється у результаті закінченого виробничого процесу та призначена для продажу і відповідає встановленим стандартам чи нормам. Також, було встановлено, що існують відмінності між готовою продукцією та виконаними роботами і наданими послугами. В залежності від галузі економіки в якій її розглядають, існують специфічні (галузеві) ознаки готової продукції.

З вище перелічених тлумачень поняття «готова продукція» формулюємо своє: це виріб, напівфабрикат чи послуга, тобто те що на даному підприємстві пройшло від стадії сировини до завершеного виробничого процесу та в подальшому може бути реалізовано замовникові (споживачу) чи відвантажено на склад, як готовий до реалізації виріб.

На нашу думку, проведені нами дослідження матимуть позитивний

вплив на формування методичних підходів до сутності і значення готової продукції на підприємстві, сприятиме його якісному менеджменту та відображенню у фінансовій звітності.

Необхідно також відмітити, що усі елементи виробничого процесу, а саме, сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, утворюють на підприємстві незавершене виробництво та формують види виробничих запасів. Виходячи з вищезазначеного, готова продукція може мати, а може не мати кількісні та якісні характеристики, але будь яка продукція, завжди, має вартісну характеристику.

А тому, завдяки розбіжностям в національних та міжнародних стандартах досить дискусійним, та таким, що потребує подальшого наукового дослідження і обґрунтування залишається питання формулювання поняття «готова продукція» та управління нею на підприємствах у різних галузях економіки України.

1.2. Оцінка та класифікація готової продукції на підприємствах

Відомо, що управління підприємством, це надзвичайно складний і відповідальний процес, який має свою стратегію і тактику. Зважаючи на складні, не стабільні, а тим самим ризикові відносини, як на національному, так і на міжнародному ринку готової продукції, товарів та послуг, керівники підприємств повинні в першу чергу особливо дбати про господарську діяльність підприємства, та перспективу його подальшого розвитку. Тільки така система управління може бути основою успішного його розвитку.

Запорукою успіху нині є ефективне використання товарних ресурсів та їх чіткий облік, все це виступає головним та необхідним елементом управління підприємством. Менеджмент готової продукції на підприємстві, тобто управління нею, це перш за все уміння передбачати такі складні процеси як: хід виконання виробничої програми, відхилення від плану і завданих параметрів, відхилення у використанні виробничих ресурсів,

напрямки перспективного розвитку підприємства після прийняття відповідних управлінських рішень.

Виходячи з вищезазначеного, до елементів менеджменту на підприємстві відносять: планування, організація, контроль, управління персоналом, мотивація.

Відомо, що жодна система управління не може функціонувати без інформації. І в цьому відношенні джерелом інформації виступає різного роду звітність підприємства. Здебільшого інформаційною системою управління виступає бухгалтерська звітність.

Результатом діяльності будь-якого підприємства є випуск готової продукції, виконання робіт або надання послуг. Адже саме завдяки цьому вони і отримують свій основний прибуток. Тому питання оцінки та класифікації готової продукції є актуальним.

Класифікацію готової продукції досить урізноманітнено, це зумовлено як і сферою діяльності того чи іншого підприємства та і його приналежність до певної галузі економіки. Узагальнена класифікація готової продукції наведена нами на рисунку 1.2.

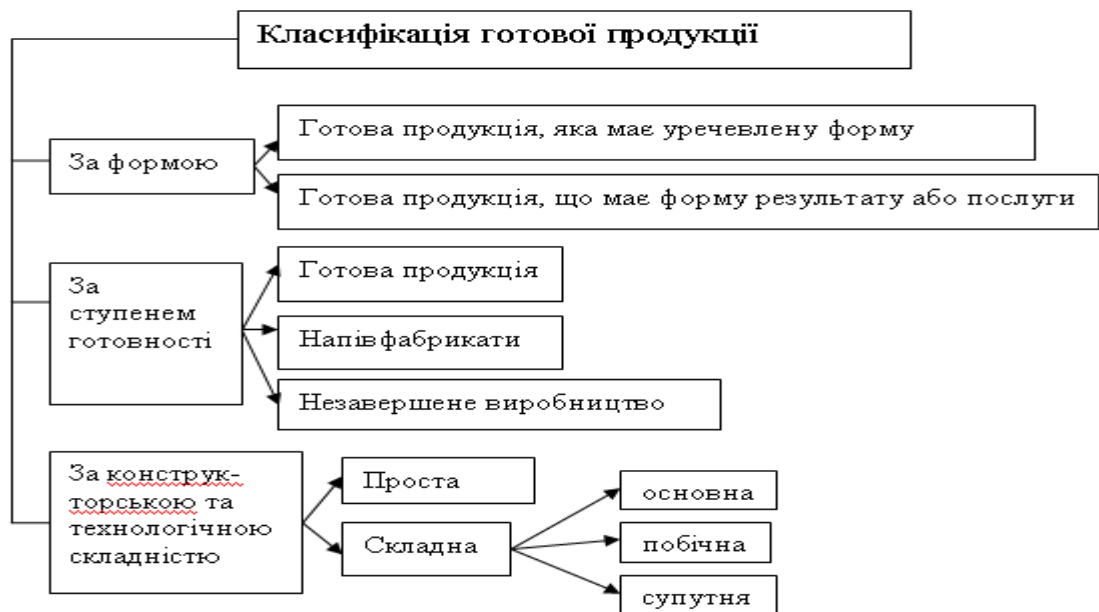


Рис. 1.2. Класифікація готової продукції на підприємствах
Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Виникає необхідність в поясненні деяких категорій, а саме супутньої та побічної продукції. В наукових джерелах поняття *супутня продукція* тлумачать як продукція, яка утворилася в одному технологічному процесі одночасно з основною продукцією яку виробляє підприємство. За своєю якістю супутня продукція має відповідати певним стандартам чи вимогам та в подальшому призначена для обробки або реалізації споживачам. Така продукція має якісні, кількісні та вартісні характеристики. Під *побічною продукцією* розуміють продукцію, яка іноді утворюється при виробництві основної продукції підприємства і вона не потребує додаткових витрат.

Готова продукція на підприємствах повинна оцінюватись у відповідності до П(С)БО 9 «Запаси» за первісною вартістю, яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [20].

При вартісному оціненні готової продукції в ході оприбуткування її з процесу виробництва рекомендовано застосовувати методи які наведено на рисунку 1.3.

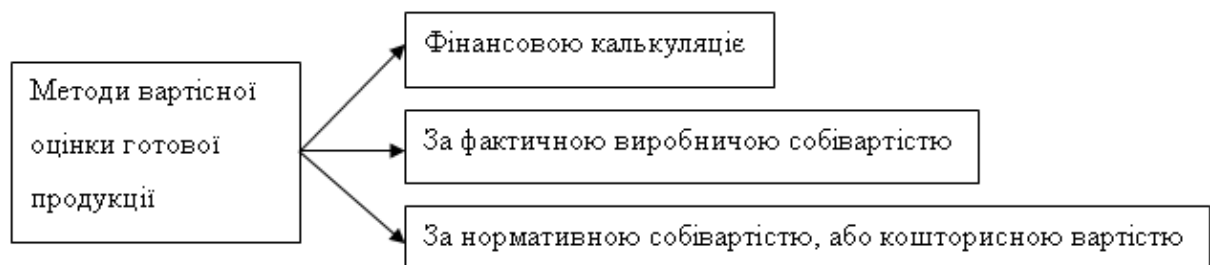


Рис. 1.3. Методи оцінки готової продукції

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Як вже відмічали ми раніше, готова продукція може мати, а може і не мати кількісні (маса, штуки, метри та ін.) та якісні (сорт та ін.) свої характеристики, але в будь якому випадку її можна відобразити у вартісній оцінці.

Облік готової продукції може будуватися на підприємствах різними шляхами. Наприклад продукція яка може бути кількісно обрахована та має також вартісну оцінку здається на склад, а зі складу її можуть передавати або

реалізовувати покупцям. На підприємствах сільського господарства, готову продукцію можуть не передавати на склад, наприклад, зерно відразу відвантажують на елеватор, тобто продукція накопичується у виробництві, і вже звідти проводять її відвантаження покупцеві, або з поля здійснюється реалізація, наприклад баштанних культур та овочів, продуктів садівництва та багато іншого.

Досліджуючи продукцію, в якій немає кількісних характеристик, наприклад, якась послуга чи посередництво, відповідно таку продукцію відразу з виробництва передають її замовнику.

Розглянемо облік готової продукції на підприємствах більш детально. Відомо, що готову продукцію на підприємствах оцінюють за фактичною собівартістю (тобто після того, як буде визначено суму затрат на її виготовлення та калькулювання). Виходячи з цього, на підприємствах виникає потреба кожного дня здійснювати облік готової продукції, її наявності та руху, і в кінцевому варіанті визначають вартісні характеристики. Виходячи з цього, на підприємствах часто фігурує таке поняття як «тверда облікова ціна» за якою в поточному обліку готова продукція і оцінюється. Твердими обліковими цінами можуть виступати середньорічна чи планова собівартість. Також часто виступають оптово-розрахункова чи договірна ціна та фактична собівартість продукції.

Необхідно відмітити, що якщо на підприємстві практикують оцінювати готову продукцію не за фактичною собівартістю, то необхідно в такому разі окремо від фактичної собівартості вести облік відхилень. Потім, в кінці періоду (тиждень, місяць, квартал, півріччя) зібрані відхилення у відповідній частці розподіляються між залишками продукції, яку ще не реалізували та виробами які вже реалізували.

Отже, за оперативно-бухгалтерським методом, основою побудови бухгалтерського обліку готової продукції на складах будь-якому підприємстві є тверді облікові ціни. Оскільки готова продукція, яку оцінили в такий спосіб, дає можливість проводити постійний моніторинг

(спостереження) за кількісними та вартісними характеристиками процесів випуску та її реалізації.

1.3. Управління розподілом та збутом готової продукції на підприємстві

Завжди актуальним є питання менеджменту розподілу та збуту готової продукції на підприємстві будь якої сфери діяльності та форми власності, оскільки від цього залежить його прибутковість та загальний стан. Дане питання на рівні підприємства підіймає більш глибокі ланки його діяльності.

Зокрема, важливе значення має маркетингова політика та завдання розподілу. Тобто, власне саме виробництво продукції і її споживання має свої часові рамки і територіальну приналежність. Нині, щоб задовольнити надзвичайно вимогливого споживача, просто виготовити продукцію за привабливою ціною недостатньо. Адже готова продукція до покупця повинна доставлятися в потрібне місце і у встановлений час та в достатній кількості. Найефективніше ці питання характеризує сутність політики розподілу.

Під політикою розподілу на підприємстві розуміють діяльність яка направлена на планування випуску готової продукції. В подальшому необхідно відслідковувати її реалізацію та здійснювати контроль руху від виробничого підприємства до кінцевого споживача. Це здійснюється з метою задоволення потреб та вимог споживачів цього товару та отримання підприємством максимального прибутку. Тому, виходячи з вище зазначеного, основною метою політики розподілу є організація ефективного збуту виготовленої продукції.

Відомі науковці та практики ділять на дві групи завдання розподілу продукції, а саме на стратегічні і тактичні рис. 1.4.



Рис. 1.4. Класифікація груп завдання розподілу продукції

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Найважливішим етапом маркетингової діяльності кожного підприємства є збут готової продукції. На цьому важливому для підприємства етапі, виготовлена ним продукція фактично потрапляє на ринок до потенційного покупця і реалізується. Від реалізованої продукції, виручені кошти формують прибуток підприємства та відшкодовуються витрати на її виготовлення. Тобто, досягається кінцева ціль підприємства, витрати які воно понесло відшкодовуються у вигляді прибутку в грошовому вигляді.

Загалом, збутову політику на підприємстві можна розглядати в різних аспектах. В широкому розумінні, її суть полягає в гармонійності поєднання таких складних операцій які пов'язані з дослідженнями попиту на ринку подібної продукції та встановлення контактів зі споживачами. Також сюди відносяться і операції пов'язані з оформленням контрактів щодо постачання готової продукції та формування банку замовлень. Збутова політика впливає і безпосередньо на виробництво, шляхом встановлення для нього завдань та в

подальшому організації приймання готової продукції від виробничих цехів, її маркування і відвантаження на склад чи покупцеві.

У вузькому розумінні, збутова політика підприємства, являє собою забезпечення стійких та ефективних каналів розподілу продукції, укладанні документів щодо купівлі-продажу та організації загального товарообігу.

Отже, роль збутової політики в діяльності підприємства та, зокрема, реалізації продукції, є надзвичайно важливою. Вона проявляється в таких ключових напрямках, а саме:

- завдяки сфері збуту, встановлюється кінцевий результат зусиль, які прикладає підприємство, для того щоб отримати максимальний прибуток;
- одержує перевагу над конкурентами, активно впливаючи на свого споживача, шляхом пристосування збутової мережі до його потреб;
- збутова мережа безперервно продовжує удосконалення продукції, покращує його характеристики в упакуванні, фасуванні чи сортуванні;
- під час збуту продукції проводяться дослідження смаків та уподобань споживачів готової продукції підприємства.

Виходячи з вище зазначеного, нами визначено найважливішу функцію збуту, а саме, доведення готової продукції від виробника до споживача. Головним завданням є забезпечення найшвидшого товарообігу при найменших витратах та налагодженні найбільш раціонального каналу розподілу та способу реалізації. Безпосередньо всі функції збуту виконує відділ збуту на підприємстві.

Встановлено, що менеджмент збутовою діяльністю підприємства включає в себе головну мету, цілі діяльності, має свою стратегічну спрямованість та систему забезпечення [15], які докладніше зображені на рис 1.5.

З рисунка 1.5. видно, що система менеджменту збутової діяльності готової продукції підприємства є надзвичайно складна та розгалужена, і для забезпечення якісного функціонування всіх її складових необхідна значна фінансова та інвестиційна підтримка.

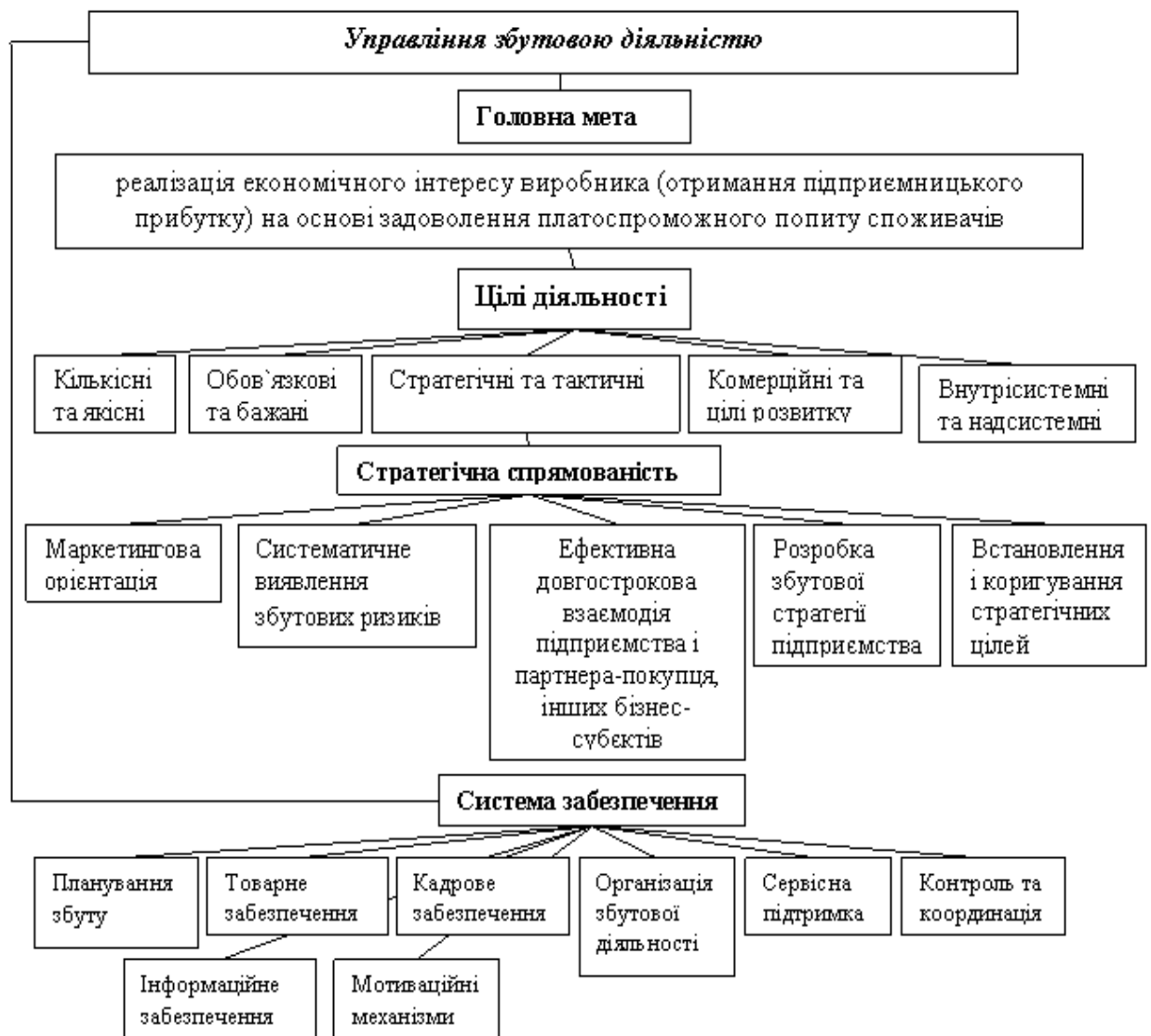


Рис. 1.5. Система менеджменту збутовою діяльністю виробничого підприємства

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Велике значення для випуску якісної, конкурентоспроможної готової продукції має ставлення підприємства до інноваційних процесів. Адже інноваційний процес починається задовго до виробничого. В усьому світі визнано, що інноваційна складова будь якого процесу є рушійною силою стратегічного розвитку підприємства. Саме інновації виступають гарантом виготовлення якісної та конкурентної продукції, забезпечують прямий вплив на збутову політику підприємства. Під впливом інновацій підприємство має

змогу розширити клієнтську базу та наростити обсяги реалізації готової продукції. Але потрібно пам'ятати, якщо підприємство обирає інноваційний шлях розвитку, то необхідно постійно відслідковувати новітні дослідження чи проводити самому дослідницько-конструкторські розробки. Це можна здійснювати і з іншими контрагентами, ними можуть бути вищі навчальні заклади, які випускають відповідних фахівців, зацікавлені фізичні та юридичні особами-дослідники. Здійснювати відповідні заходи щодо оформлення (патентування), захист і комерціалізація прав на інтелектуальну власність. Проводити на підприємстві використання франшиз та постійно здійснювати впровадження у виробництво результатів інноваційної діяльності.

1.4. Нормативно-правове регулювання готової продукції на підприємстві

Кожне підприємство на території України діє в межах законів та керується відповідною нормативно-правовою базою згідно своєї діяльності. Розглянемо якою основною нормативною базою регламентується облік та реалізація готової продукції на підприємствах, а саме: Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” [6]; Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” [23]; Закон України “Про податок на додану вартість” [5]; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 “Запаси” [19]; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Доходи” [21]; Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” [20]; План рахунків обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій [22]; Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій [8]; Інструкція по бухгалтерському обліку податку на додану вартість; Положення про порядок уцінки та реалізації продукції, що залежала, із групи товарів широкого вжитку, продукції виробничо-технічного призначення та надлишкових

товарно-матеріальних цінностей; Положення про порядок реалізації і ведення бухгалтерського обліку операцій пов'язаних з продажем товарів; Порядок ведення в обліку приросту (втрат) балансової вартості покупних товарів (крім активів які належать амортизації, цінних паперів та дивідендів) матеріалів, сировини (палива), комплектуючих виробів та напівфабрикатів на складах, в незавершеному виробництві та залишків готової продукції (в тому числі малоцінних предметів на складах); Наказ Міністерства Аграрної політики України “Про затвердження реєстрів та Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально-ордерною формою на підприємствах агропромислового комплексу”; Наказ Міністерства Статистики України “Про затвердження типових форм первинних облікових документів з обліку сировини та матеріалів”; Наказ Міністерства Фінансів України “Про інструкцію по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків”; Закон України „Про державну контрольно-ревізійну службу”, а також внутрішнім розпорядчим документом підприємства – Наказом про облікову політику.

Отже, для регулювання дій між юридичними та фізичними господарськими суб'єктами з урахуванням їх економічного та суспільного інтересу, необхідно чітко дотримуватись чинного законодавства. Мається на увазі, дотримання норм та правил поведінки, які б не суперечили приватним інтересам підприємства і не конфліктували з державними та враховували міжнародний досвід.

У законодавчо-нормативних документах велика увага приділена саме формуванню вартості готової продукції та її оцінці при збуті. З нормативних документів випливає, що готова продукція оцінюється за собівартістю. У світовій практиці розрізняють два підходи (моделі) щодо формування собівартості готової продукції – французьку та англосаксонську, тобто визначення повної та неповної собівартості. Відповідно до діючих в Україні законодавчих норм, собівартість обраховується на основі розрахунків

неповних витрат, але з одночасним розподілом непрямих постійних загально-виробничих витрат і включенням їх у собівартість реалізації продукції.

Склад собівартості реалізованої продукції наведено на (рис. 1.6).

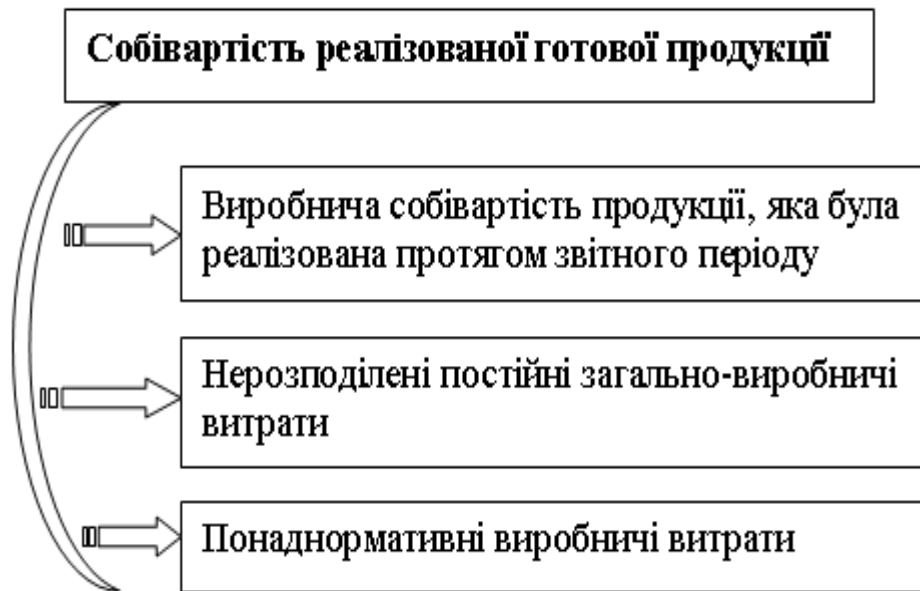


Рис. 1.6. Склад (витрати) собівартості реалізованої продукції

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Надзвичайно важливим є момент встановлення ціни на готову продукцію. Тобто, при реалізації (збуті) готової продукції, підприємство повинно встановити вигідну для себе ціну, таку, щоб отримати прибуток, тобто, економічно вигідну. Згідно Податкового кодексу, підприємство може встановити звичайну ціну, або ж договірну, яка зазначається в договорі купівлі-продажу готової продукції, і вже не може бути змінена.

Звичайна ціна використовується у випадку коли підприємство здійснює бартерну операцію або з особами які є пов'язані з виробництвом. Також ця ціна є актуальною, в разі якщо здійснюються операції із специфічними платниками податків, тобто такі що застосовують спеціальні режими оподаткування, або інші ставки чи взагалі не є платниками даного податку.

Згідно до Податкового Кодексу України (ПКУ) визначені такі методи встановлення звичайної ціни на готову продукцію (рис. 1.7.).

Методи	Характеристика формування ціни
→ Порівняльної неконтрольованої ціни (аналогії продажу)	Застосовується ціна, яка визначається за ціною на ідентичні (а за їх відсутності – однорідні) товари (роботи, послуги), що реалізуються (придбаваються) не пов'язаній з продавцем (покупцем) особі за звичайних умов діяльності
→ Ціна перепродажу	Застосовується договірна ціна товарів (робіт, послуг), визначена під час подальшого продажу таких товарів (робіт, послуг) покупцем третьої особи, за виразуванням відповідної націнки та витрат, пов'язаних із збутом
→ „Витрати плюс”	Застосовується ціна, що складається з собівартості готової продукції (товарів, робіт, послуг), яку визначає продавець, і відповідної націнки, звичайної для відповідного виду діяльності за співставних умов. Мінімальний розмір націнки може бути визначено на законодавчому рівні
→ Розподілення прибутку	Визначається прибуток від операції, який повинен бути розподілений між її учасниками. Такий прибуток розподіляється на економічно обґрунтованій основі, що наближує цей розподіл до розподілу прибутку, який отримали б учасники операції, якби були непов'язаними особами
→ Чистого прибутку	ґрунтується на порівнянні показників рентабельності операції, які розраховуються на підставі відповідної бази (такі як витрати, обсяг реалізації, активи), з аналогічними показниками рентабельності операцій між непов'язаними особами у співставних економічних умовах.

Рис. 1.7. Методи визначення звичайної ціни згідно ПКУ

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

При визначенні звичайної ціни на готову продукцію, тобто товар, роботу чи послугу, використовують офіційні джерела інформації. Ними можуть бути різні статистичні дані державних органів і установ, біржові котирування, довідкові ціни спеціалізованих видань та ін.

Отже, нормативно-правове регулювання готової продукції на підприємстві здійснюється згідно чинного законодавства та наближено до міжнародних стандартів.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА АНАЛІЗ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ТОВ «ПРОФІ СТАН»

2.1. Загальна характеристика досліджуваного підприємства

Підприємство "Профі Стан" створено на базі не стандартного і ремонтного виробництва заводу "Червона Зірка" в січні 2007 року. Підприємство має у своєму розпорядженні 5800 м² виробничих площ. На них розташовані понад 100 одиниць різного технологічного устаткування: металообробного, пресового, зварювального, вантажопідйомного та інші.

Підприємство "Профі Стан" має в своїй структурі виробниче (технологічне) бюро, яке розробляє необхідну документацію.

Основними видами діяльності підприємства є:

- проектування та виготовлення сільськогосподарської техніки;
- проектування, виготовлення і монтаж різних видів металоконструкцій;
- проектування і виготовлення нестандартного устаткування, комплексів і агрегатів;
- капітальний ремонт металообробного, ковальсько-пресового, підйомно-транспортного та інших видів обладнання, сільгосптехніки.

Виробничі потужності підприємства розташовані за адресою: Україна, м. Кропивницький, вул. Київська, 2-Б. В компанії постійно працює близько 100 працівників.

Висококваліфікований інженерно-технічний персонал, а також сучасне обладнання для розкрою, гнуття, штампування, фрезерування, зварювання та термообробка металу дозволяють підприємству задовольнити найвибагливішого клієнта. Вся продукція сільськогосподарського призначення підпадає під програму компенсації до 40% вартості при купівлі, як вітчизняний виробник.

Розглянемо більш детально характеристику досліджуваного підприємства. Згідно загальних положень, Товариство створене на підставі: Закону України "Про господарські товариства", Цивільного та Господарського кодексу України, відповідно до рішення Загальних зборів засновників Товариства для здійснення підприємницької діяльності та отримання прибутку на основі повного господарського розрахунку, самофінансування та самоокупності. Також Товариство в своїй діяльності керується чинним законодавством України, Статутом, а також внутрішніми правилами, регламентами та іншими локальними актами Товариства. Згідно Статуту підприємства здійснюється регулювання правовідносин учасників Товариства, форми та засоби господарської діяльності, порядок формування його майна, розподіл прибутку, відшкодування збитків, а також інші питання діяльності.

З дня державної реєстрації Товариство набуває статусу юридичної особи та діє на основі Статуту, має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банку, печатку з власним найменуванням та емблемою товариства, штампи, власний логотип, бланки, торговельну марку та іншу атрибутику юридичної особи.

В Статуті підприємства детально прописано, які покладені зобов'язання, що може здійснювати, на що має право та як несе відповідальність за свою діяльність Товариство (Додаток А).

Основними цілями діяльності Товариства є: спрямування матеріальних та фінансових ресурсів Учасників Товариства на здійснення економічної, технологічної та постачальницько-збутової діяльності, задоволення потреб підприємств всіх форм власності та громадян в продукції та послугах підприємства шляхом здійснення виробничо-господарської та іншої діяльності, та реалізації на основі одержаного прибутку інтересів Учасників, соціальних потреб трудового колективу підприємства.

Предметом діяльності підприємства є господарська діяльність з виконання робіт, надання послуг, виробництва продукції і товарів. Основні

види діяльності ми згадували вище, більш розгорнуто, чим має право займатися підприємство наведено в Статуті Товариства.

Характеризуючи статутний капітал та майно підприємства, варто відмітити, що статутний капітал становить 2443037,00 грн., з яких 40000,00 грн. внесено грошовими коштами, а 2403037,00 грн. – рухомим та нерухомим майном.

На підприємстві створено Резервний фонд у розмірі 25% Статутного капіталу Товариства. Розмір щорічних відрахувань до Резервного фонду не може бути менше як 5% від суми чистого прибутку. Резервний фонд призначений для покриття непередбачуваних витрат (збитків). Витрата цього страхового фонду здійснюється за розпорядженням Загальних зборів Учасників. Підприємство крім Резервного (страхового) фонду, може створювати й інші. Порядок створення, використання, поповнення та ліквідація фондів, регулюється спеціальними положеннями про них, що затверджуються Загальними зборами Учасників.

Учасники Товариства не відповідають за його зобов'язаннями і несуть ризики збитків, пов'язаних із діяльністю підприємства, у межах вартості своїх вкладів. Рішення, пов'язані з розпорядженням майном підприємства, приймаються Учасниками спільно у порядку та за правилами які прописані в Статуті підприємства. Матеріальна відповідальність посадових осіб та інших працівників підприємства здійснюється за правилами та в порядку, встановленому законодавством України про працю.

Вищим органом управління Товариства є Загальні збори учасників. У разі введення до складу Учасників підприємства нових осіб, вони входять до складу вищого органу управління. Загальні збори учасників обирають голову на річний термін. Голова Загальних зборів учасників підприємства готує питання, що підлягають розгляду на зборах, організовує їх скликання та проведення, фіксує рішення зборів у книзі протоколів. Книга протоколів має бути у будь-який час представлена Учасникам для ознайомлення. На їх вимогу Голова зборів видає посвідчені ним витяги з книги протоколів. Уразі

прийняття Загальними зборами учасників рішень, кожен Учасник Товариства має кількість голосів пропорційну його часткам у Статутному капіталі Товариства. Питання, які виключно належать до компетенції Загальних зборів наведені в Статуті підприємства.

Характеризуючи трудовий колектив, повноваження його органів та соціальну діяльність Товариства, варто відмітити, що трудовий колектив складається з усіх громадян, які перебувають у трудових відносинах із підприємством. Членами трудового колективу можуть бути учасники Товариства. Інтереси трудового колективу представляє профспілковий комітет. Головною формою регулювання відносин між адміністрацією та трудовим колективом є колективний трудовий договір.

Підприємство забезпечує безпечні умови праці на несе відповідальність за шкоду, завдану працівникові з вини підприємства. Також підприємством здійснюється професійна підготовка та перепідготовка працівників. За погодженням між адміністрацією та органом, який представляє трудовий колектив, на підприємстві можуть встановлюватися додаткові пільги працівникам за рахунок коштів підприємства.

Підприємство також здійснює оперативний та бухгалтерський облік результатів своєї діяльності, веде статистичну звітність у встановленому порядку, несе відповідальність за їх достовірність, та подає державним органам згідно з установленними формами та строками.

Внесення змін до Статуту Товариства є компетенцією вищого органу Товариства. Рішення Загальних зборів учасників підприємства з питань внесення змін до Статуту Товариства приймається більш як 50% голосів Учасників від загальної їх кількості. Всі зміни до Статуту оформляються окремим доповненням до нього або шляхом затвердження Статуту в новій редакції. Зміни та доповнення до Статуту підприємства підлягають державній реєстрації з дотриманням вимог чинного законодавства.

Припинення діяльності Товариства відбувається шляхом реорганізації (злиття, приєднання, поділ, перетворення) чи ліквідації. Деталі по кожній із

форм реорганізації та ліквідації прописані в Статуті підприємства.

2.2. Аналіз фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Проведення на підприємстві аналізу фінансово-господарської діяльності є надзвичайно важливим. Оскільки основним завданням даного аналізу є визначення, наскільки ефективно використовуються його активи, чи в повному обсязі відображені доходи та витрати. В цілому оцінюється результат діяльності підприємства за досліджуваний період, в роботі, це п'ять років з 2014 по 2018 роки. Також, за результатами аналізу можна виявити фактори які позитивно чи негативно вплинули на кінцеві фінансові результати фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН».

В залежності від того, хто здійснює аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства (менеджери підприємства чи сторонні особи) вирізняють зовнішній та внутрішній фінансовий аналіз.

Внутрішній фінансовий аналіз підприємства здійснюється менеджерами чи управлінцями самого підприємства на базі фінансової звітності та первинної бухгалтерської документації. Це дає змогу отримати точну інформацію про стан підприємства, оскільки він має комплексний характер з орієнтиром на прийняття правильних управлінських рішень. Результати проведеного аналізу не є інформацією для широкого загалу, вони є конфіденційними.

Зовнішній фінансовий аналіз проводять за різних причин, в основному для визначення наскільки досліджуване підприємство є надійним партнером, або з конкурентної позиції його на ринку подібних товарів, робіт чи послуг. Як правило такий аналіз побудований на загальних даних фінансової звітності чи будь якої іншої інформації про підприємство яка є в широкому доступі. За обмеженості доступу до більш глибоких фінансових даних підприємства, даний аналіз також є поверхневим і не точним, але в цілому показує фінансовий стан підприємства.

При проведенні фінансового аналізу діяльності підприємства необхідно визначити його основні складові, які наведено на рис. 2.1.



Рис. 2.1. Основні складові фінансового аналізу діяльності підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

Методика фінансового аналізу діяльності підприємства складається з трьох блоків:

- аналізу фінансового стану;
- аналізу фінансових результатів;
- аналізу ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

До основних методів фінансового аналізу відносять горизонтальний, вертикальний, порівняльний, аналіз відносних величин (не потребують спеціального програмного забезпечення при використанні), факторний та трендовий (потребує певного рівня математичної підготовки та програмного забезпечення при використанні).

Джерелами інформації для проведення аналізу діяльності підприємства є здебільшого його фінансова звітність, а саме: Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2), Звіт про рух грошових коштів (форма 3), Звіт про власний капітал (форма 4), Декларація з податку на прибуток підприємства або Розрахунок сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва - юридичною особою, інша інформація, за винятком відомостей, які відповідно до законодавства становлять державну таємницю.

Як вже зазначалось раніше, основним завданням аналізу фінансово-господарського стану є оцінка ефективності використання активів та доходів, витрат та результатів діяльності підприємства за аналізований період.

Спочатку проведемо аналіз активної частини балансу використовуючи Баланс (форма 1) суб'єкта малого підприємництва за 2014-2018 роки заповнюючи таблицю 2.1 даними, які фігурують в звітності.

Таблиця 2.1.

Аналіз структури та динаміки активів підприємства

Показники	На кінець року					Абс. відх.
	2014	2015	2016	2017	2018	2018-2014
I. Необоротні активи						
Основні засоби	3582,8	3585,9	4515,7	5130,4	4707,4	1124,6
первісна вартість	5211,9	5580,7	7120,8	8522,7	8841,6	3629,7
знос	1629,1	1994,8	2605,1	3392,3	4134,2	2505,1
Усього за розділом I	3582,8	3585,9	4515,7	5130,4	4707,4	1124,6
II. Оборотні активи						
Запаси	3038,0	3329,2	5023,4	9289,2	13107,0	10069
у тому числі готова продукція	534,8	1464,1	838,2	4686,9	5827,4	5292,6
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	2274,5	1518,4	2240,0	3498,6	3654,0	1379,5
Дебіторська заборгованість за розрахунками з	138,2	254,8	3,8	249,1	-	-

бюджетом						
у тому числі з податку на прибуток	137,6	254,8	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	490,4	979,8	1259,7	1092,2	864,9	374,5
Гроші та їх еквіваленти	1850,9	2498,4	3778,8	3045,0	3174,9	1324
Витрати майбутніх періодів	10,0	10,0	10,0	37,7	37,7	27,7
Інші оборотні активи	358,6	54,7	48,5	150,9	96,9	-261,7
Усього за розділом II	8160,6	8645,3	12364,2	17362,7	20935,4	12775

Джерело: складено автором за даними Додатків Б,В,Г,Д,Е.

З таблиці 2.1. видно помітну динаміку збільшення вартості основних засобів та відповідно зносу по них, відхилення за п'ять років з 2014 по 2018 становить 3629,7 тис. грн. та 2505,1 тис. грн. відповідно. Характеризуючи активи визначаємо їх динаміку і структуру у сфері постійного і оборотного капіталу підприємства (рис. 2.2).

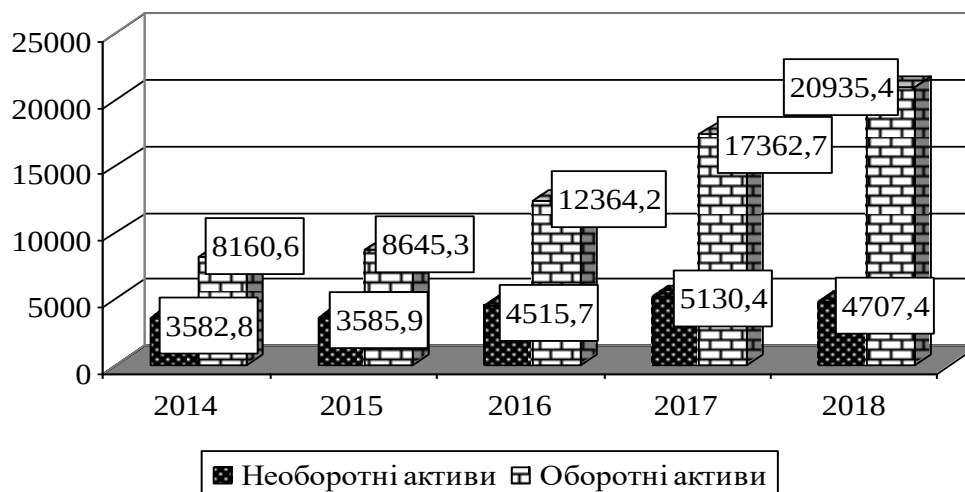


Рис. 2.2. Динаміка активів у сфері постійного та оборотного капіталу ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е.

Протягом 2014-2018 рр. відбулося помітне збільшення оборотних активів на 12775 тис. грн., в основному за рахунок дебіторської

заборгованості за товари, роботи, послуги, сума необоротних активів (протягом 2014 та 2018 рр.) також зросла на 1124,6 тис. грн.

На основі проведеного аналізу активів можна обрахувати наступні показники оцінки майнового стану підприємства, які наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2.

Оцінка майнового стану ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Показники	На кінець року					Абс. відх. 2018-2014
	2014	2015	2016	2017	2018	
Вартість розрахунково-грошового майна (Вр-г.м), грн.	5112,6	5306,1	7330,8	8035,8	7790,7	2678,1
Частка ОЗ в активах (Чоз), %	0,305	0,293	0,267	0,228	0,183	-0,121
Коефіцієнт зносу ОЗ (Кзн.оз)	0,312	0,357	0,365	0,398	0,467	0,155
Коефіцієнт мобільності активів (Кмоб)	2,277	2,410	2,738	3,384	4,447	2,169

Джерело: розраховано автором за даними Додатків Б,В,Г,Д,Е.

Наведені в таблиці показники розраховуються за методикою яка наведена на рис. 2.3.

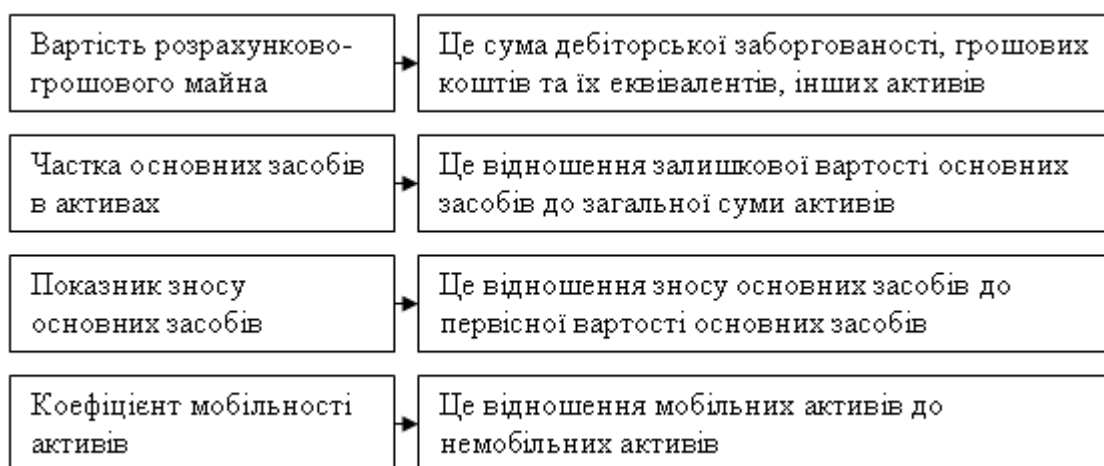


Рис. 2.3. Методика розрахунку показників оцінки майнового стану підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

Виходячи з результатів розрахунків таблиці 2.2. видно, що в цілому на підприємстві відбуваються негативні зміни. Кожен показник крім частки

основних засобів в активах за 2014 та 2018 роки показав ріст, але значущість їх негативна рис. 2.4.

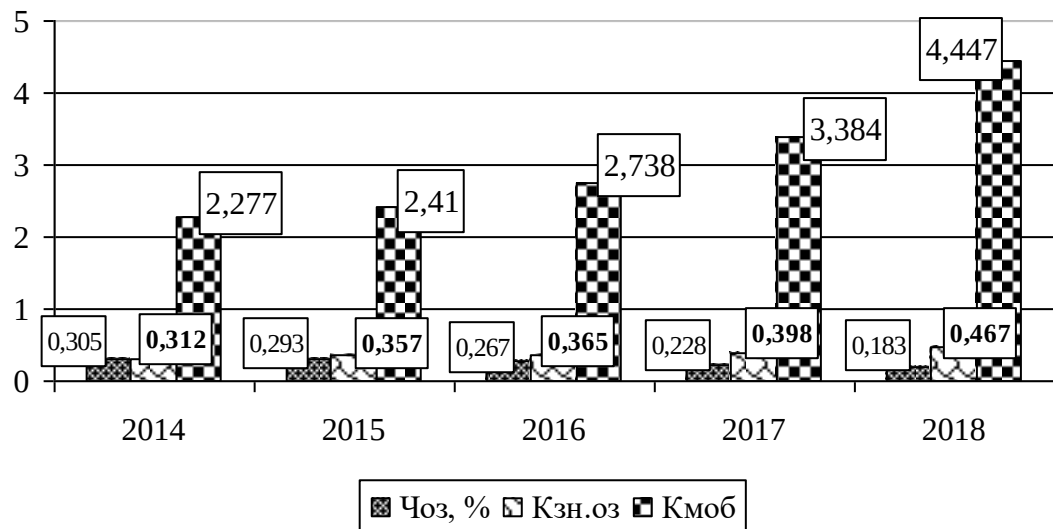


Рис. 2.4. Динаміка показників майнового стану ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: розраховано за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е.

Частка основних засобів в активах зменшилась на 12%. Це говорить, що в цей період, кошти в основні засоби інвестуються менш інтенсивно з кожним роком, обладнання зношується, а обсяги реалізації та надання послуг зменшуються.

Коефіцієнт зносу основних засобів показує, наскільки фізичного та морального зносились основні засоби. Позитивним є зменшення значення показника, але з 2014 по 2018 роки даний показник збільшувався, що свідчить про низьку інтенсивність процесів оновлення необоротних виробничих активів, що в цілому знижує конкурентоспроможність підприємства.

Коефіцієнт мобільності активів відображає співвідношення оборотних та необоротних активів підприємства. Спостерігається збільшення коефіцієнта мобільності активів за досліджуваний період, тобто збільшення питомої ваги активних основних засобів. Це вказує на збільшення виробничих можливостей підприємства.

Аналіз пасиву Балансу (форма 1) суб'єкта малого підприємництва за

2014-2018 роки наведено в таблиці 2.3 з заповненням даних, які фігурують в звітності.

Таблиця 2.3.

Аналіз структури та динаміки пасивів підприємства

Показники	На кінець року					Абс. відх.
	2014	2015	2016	2017	2018	2018-2014
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	2443,0	2443,0	2443,0	2443,0	2443,0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	6289,8	8809,8	12450,4	17748,9	19510,6	13220,8
Усього за розділом I	8732,8	11252,8	14893,4	20191,9	21953,6	13220,8
III. Поточні зобов'язання						
Поточна кредиторська заборгованість за:	***	***	***	***	***	***
товари, роботи, послуги	408,3	217,0	1095,8	1416,0	1351,2	942,9
розрахунками з бюджетом	89,9	166,7	150,9	229,6	545,7	455,8
розрахунками зі страхування	121,1	107,6	100,5	151,6	149,3	28,2
розрахунками з оплати праці	149,6	162,7	232,9	409,9	362,5	212,9
Інші поточні зобов'язання	2241,7	324,4	406,4	94,1	1280,5	-961,2
Усього за розділом III	3010,6	978,4	1986,5	2301,2	3689,2	678,6

Джерело: складено автором за даними Додатків Б,В,Г,Д,Е.

З таблиці 2.3. бачимо, що пасивна частина балансу в динаміці за п'ять років показує в цілому збільшення. Характеризуючи власний капітал, відмічаємо, що пайовий капітал незмінний і становить 2443,0 тис. грн., тоді як нерозподілений прибуток зростає в динаміці і різниця за 2014 та 2018 становить 13220,8 тис. грн. це є позитивним сигналом в розвитку підприємства. Поточні зобов'язання також за досліджуваний період збільшились. В порівнянні 2018 рік до 2014 року збільшення на 678,6 тис. грн. тобто майже в 1,2 рази.

Для більш розгорнутої картини діяльності підприємства необхідно провести загальний аналіз за допомогою таких основних груп показників як:

- 1) Оцінки ділової активності підприємства.
- 2) Аналіз рентабельності.
- 3) Аналіз фінансової стійкості підприємства.
- 4) Аналіз ліквідності та платоспроможності.

Першим блоком показників оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства є показники ділової активності, які дають змогу оцінити, наскільки ефективно ТОВ «ПРОФІ СТАН» використовує свої кошти.

Аналіз ділової активності здійснюється шляхом розрахунку коефіцієнтів які наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники ділової активності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Показники	На кінець року					Абс.відх., (2018 - 2014)
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Коефіцієнт оборотності активів (Коа)	0,387	0,487	0,656	0,663	0,476	0,088
2. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кодз)	1,557	2,065	3,055	3,132	2,452	0,894
3. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддачі) (Кооз)	1,211	1,629	2,359	2,709	2,333	1,121
4. Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Ковк)	0,482	0,584	0,731	0,744	0,544	0,062
5. Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	240	180	120	116,129	150	-90

Джерело: розраховано за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е, Ж,З,К,Л,М.

Механізм розрахунку показників таблиці 2.4. наведено на рис. 2.5.

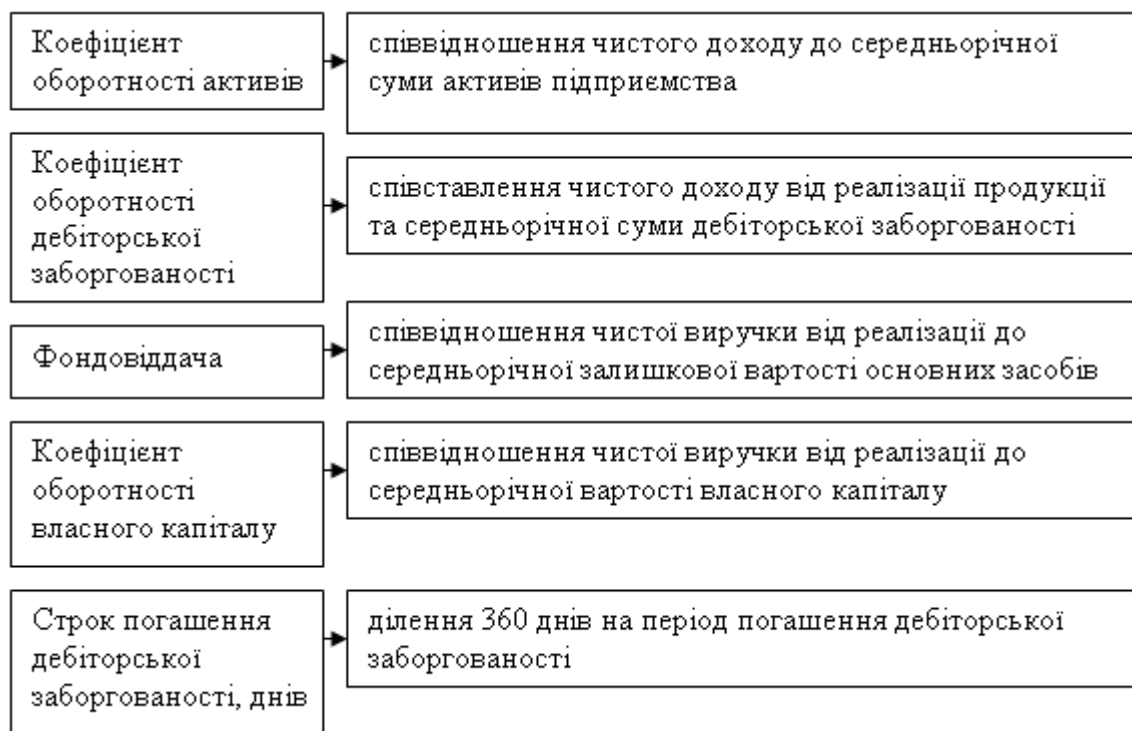


Рис. 2.5. Методика розрахунку показників оцінки ділової активності підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

Коефіцієнт оборотності активів показує, наскільки ефективно використовуються усі активи підприємства. Тобто, це показник суми чистого доходу, що в собі накопичує кожна копійка вкладених у підприємство коштів. Збільшення значення цього коефіцієнту у динаміці є позитивною тенденцією для підприємства. З таблиці 2.4. бачимо, що вказаний коефіцієнт за період з 2014 по 2018 роки має не стійку тенденцію, але, в цілому, збільшується. Це свідчить про ефективне або ж прискорене використання усіх активів підприємства.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає інтенсивність обертання заборгованості дебіторів перед підприємством. Позитивним є підвищення значення даного показника. На ТОВ «ПРОФІ СТАН» даний показник за досліджуваний період має загальну тенденцію до збільшення, і в цілому, збільшився в 2018 році по відношенню до 2014 року майже на одиницю (на 0,8 процентних пункти).

При характеристиці періоду погашення дебіторської заборгованості, необхідно зазначити, що позитивним є скорочення тенденції, що ми і бачимо на ТОВ «ПРОФІ СТАН» з 240 днів у 2014 році до 150 дня в 2018 році.

Такий показник як фондвіддача, показує скільки прибутку приносить одиниця основних засобів. Станом на 31.12.2018 року розмір цього показника на підприємстві становив 2,3 процентних пункти, тобто на 1 гривню основних засобів припадає 2,3 грн. прибутку. Збільшення значення показника протягом 2014-2018 року до 1,1 процентних пункти вказує на покращення ефективності використання основних фондів.

Порівнюючи зміни 2014 і 2018 років, ми бачимо, що за звітний період ділова активність підприємства по більшій мірі мала позитивний характер. Для наочності одержані результати подамо у вигляді гістограми (рис. 2.6).

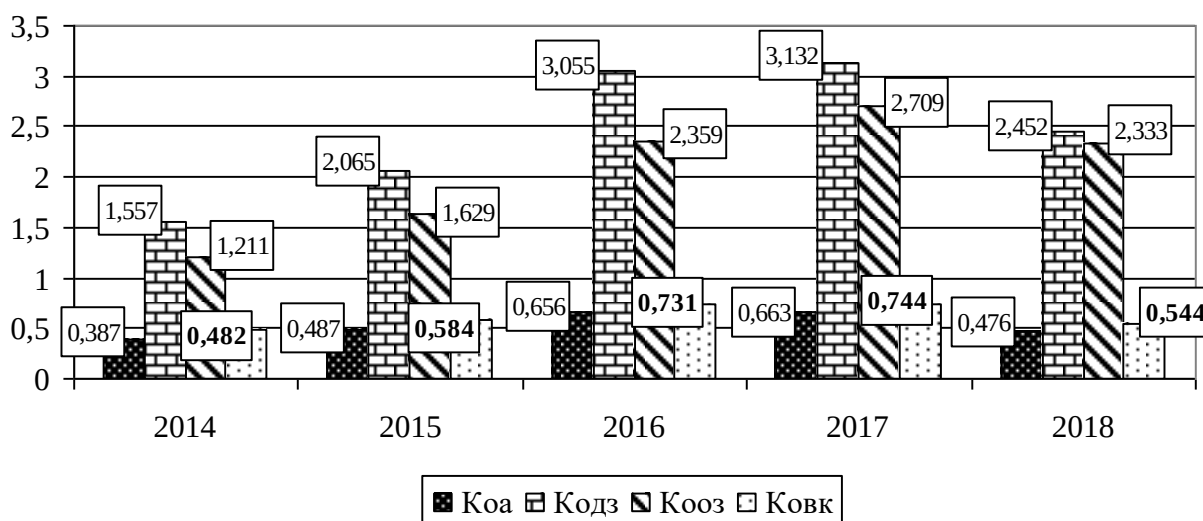


Рис. 2.6. Показники ділової активності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано за розрахунками табл. 2.4

Проводячи аналіз форми 2 бухгалтерської звітності про фінансові результати підприємства, маємо звернути увагу, що загальна сума прибутку не показує рівень ефективності господарської діяльності об'єкта дослідження. Для того, щоб це було більш достовірно необхідно отриманий прибуток підприємства порівняти з його понесеними витратами. Тому варто розрахувати наступні коефіцієнти, які наведено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Показники рентабельності підприємства ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Показники	На кінець року					Абс.відх., (2018- 2014)
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Коефіцієнт рентабельності активів (Кра)	0,102	0,171	0,281	0,268	0,073	-0,029
2. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Крвк)	0,128	0,206	0,313	0,301	0,083	-0,044
3. Коефіцієнт рентабельності діяльності (Крд)	0,066	0,088	0,107	0,101	0,038	-0,027

Джерело: розраховано за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е, Ж,З,К,Л,М.

Механізм розрахунку показників таблиці 2.5. наведено на рис. 2.7.

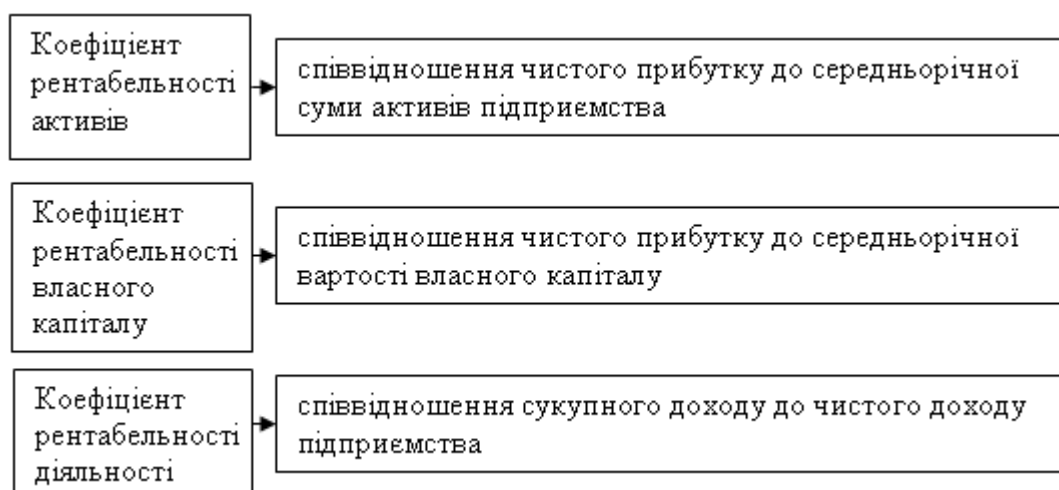


Рис. 2.7. Методика розрахунку показників рентабельності підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

Аналізуючи показники з таблиці 2.5. ми спостерігаємо зміну значень коефіцієнтів за досліджуваний період, і з 2014 по 2018 роки кожна гривня активів принесла підприємству прибуток приблизно в 1 чи 2 копійки. Мають місце зміни і в рентабельності власного капіталу, вони знизились, в цілому рентабельність діяльності за 2014-2018 рр. зменшилась на 0,027 процентних пункти. Для наочності одержані результати подамо у вигляді гістограми (рис. 2.8).

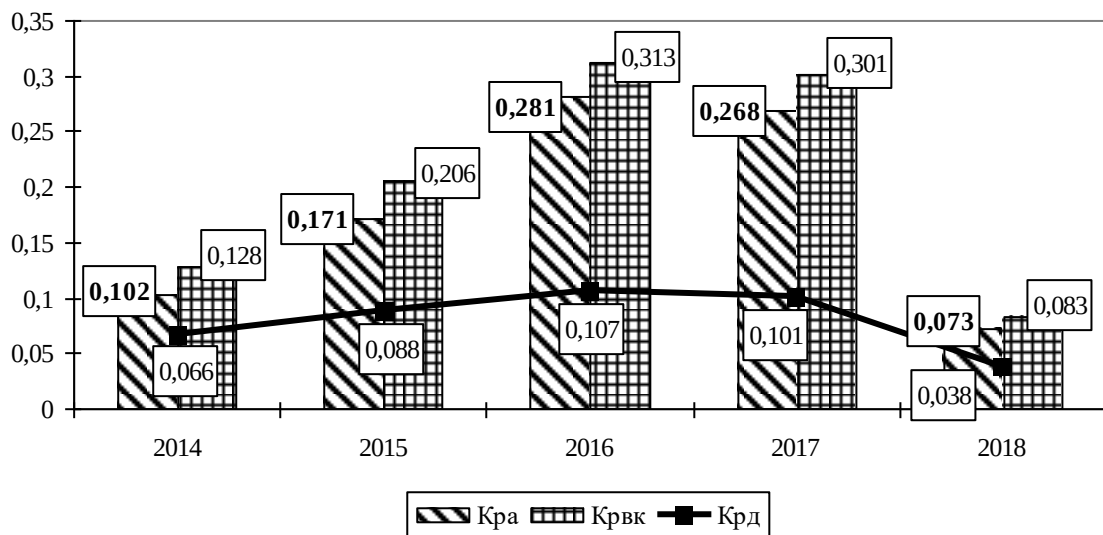


Рис. 2.8. Показники рентабельності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано автором за розрахунками табл. 2.5

Також необхідно розглянути показники фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Ці показники вказують на рівень фінансових ризиків підприємства та рівень його залежності від позикового капіталу. Ці показники є надзвичайно важливими, оскільки визначають платоспроможність підприємства в часі, та наскільки уміло воно утримує умови фінансової рівноваги між власними та залученими засобами. Саме показники фінансової стійкості показують, чи окупаються ресурси які були вкладені в діяльність за рахунок грошових надходжень, і чи прибуток забезпечуватиме самофінансування та незалежність господарюючого суб'єкта від зовнішніх джерел формування активів.

Наведемо розрахунки показників фінансової стійкості по ТОВ «ПРОФІ СТАН» в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Показники	На кінець року					Абс.відх., (2018- 2014)
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	
1. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними	0,631	0,886	0,839	0,867	0,823	0,192

коштами (Кзоавк)						
2. Маневреність робочого капіталу (Кмрк)	0,589	0,434	0,484	0,616	0,759	0,170
3. Маневреність власних обігових коштів (Кмвок)	0,359	0,325	0,364	0,202	0,184	-0,175
4. Коефіцієнт покриття запасів (Кпз)	1,829	2,368	2,284	1,773	1,418	-0,411
5. Коефіцієнт фінансової автономії (Кфа)	0,743	0,920	0,882	0,897	0,856	0,112

Джерело: розраховано автором за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е, Ж,З,К,Л,М.

Механізм розрахунку показників таблиці 2.6. наведено на рис. 2.9.

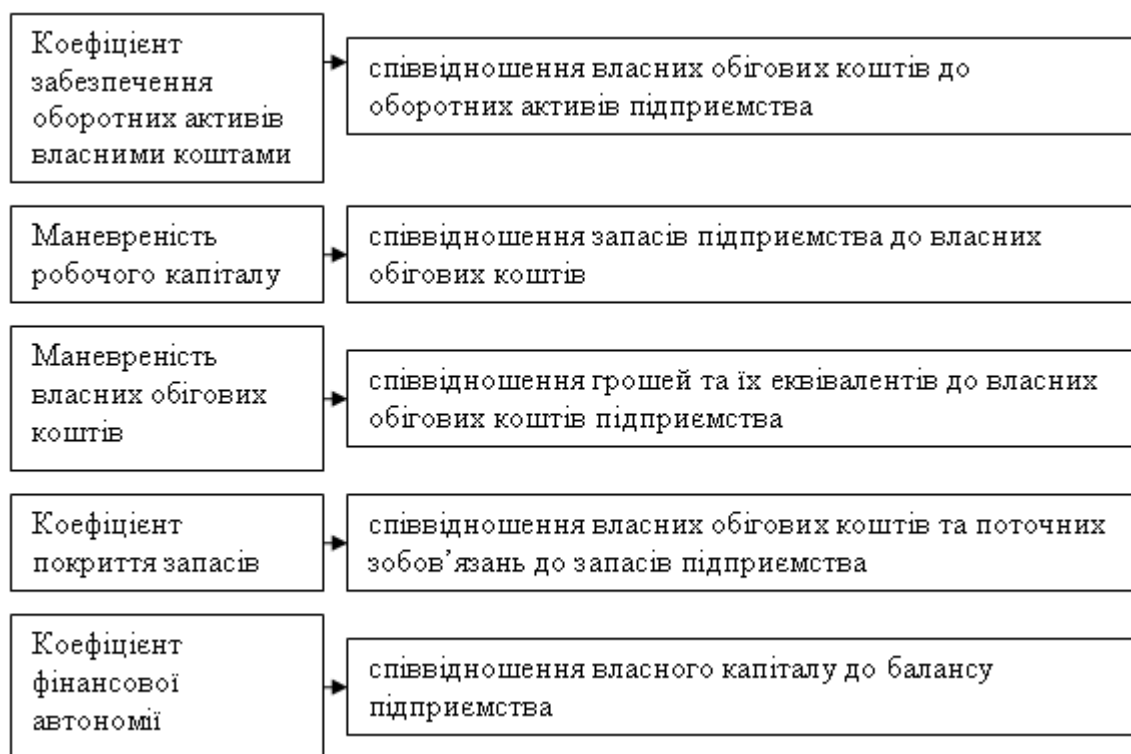


Рис. 2.9. Методика розрахунку показників фінансової стійкості підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

На підставі аналізу даних з таблиці 2.6 бачимо, що позитивне значення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами свідчить, що на підприємстві немає нагальної необхідності в залученні додаткових коштів для покриття розривів у платіжному календарі, а за досліджуваний період з 2014 по 2018 роки значення коефіцієнта збільшилось на 0,192 пункти. За 2014-2018 рр. маневреність робочого капіталу зросла на 0,170 пункти, це

вказує на те, що підприємство має можливість, на певний час, покрити обсяг запасів власним коштом.

Коефіцієнт фінансової автономії за 5 років змінився на краще на 0,112 пункти, тому гнітюча небезпека втрати платоспроможності підприємства відсутня.

Для наочності одержані результати подамо у вигляді гістограми (рис. 2.10).

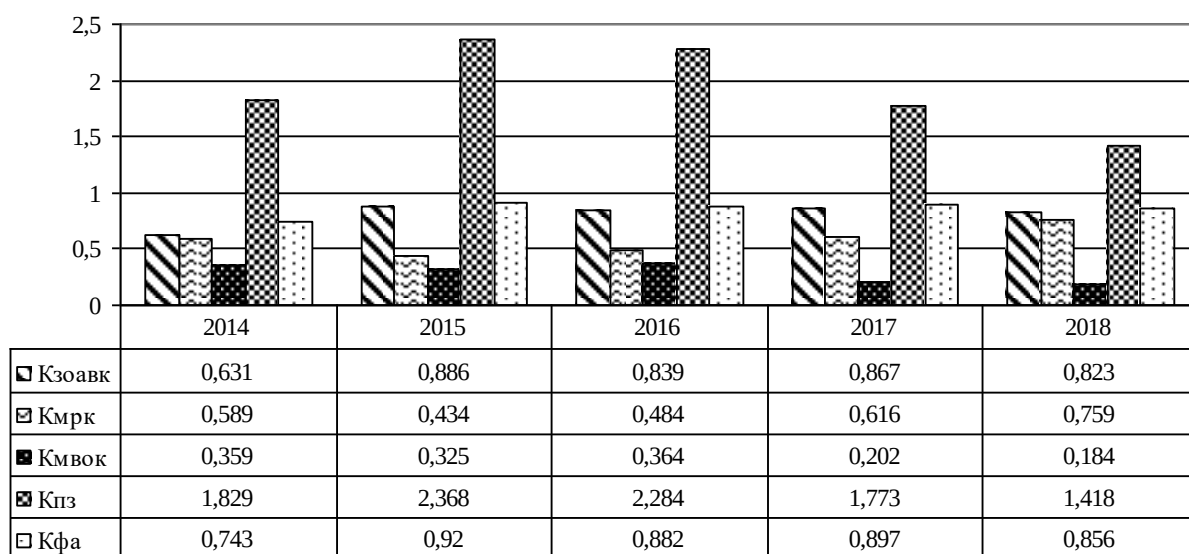


Рис. 2.10. Показники фінансової стійкості ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано автором за розрахунками табл. 2.6

Остання група показників які оцінюють діяльність підприємства, це показники його ліквідності та платоспроможності. Вони вказують наскільки збалансованими є поточні зобов'язання та оборотні активи підприємства. Також за допомогою них можна визначити чи будуть виникати ризики наявності розривів у платіжному календарі.

Розраховані показники ліквідності по досліджуваному підприємству наведено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Показники ліквідності підприємства ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Показники	На кінець року					Абс.відх., (2018р.- 2014р.)
	2014	2015	2016	2017	2018	
1. Показник покриття (Пп)	2,710	8,836	6,224	7,545	5,674	2,964
2. Показник швидкої ліквідності (Пшл)	1,698	5,423	3,690	3,492	2,111	0,413
3. Показник абсолютної ліквідності (Пал)	0,614	2,553	1,902	1,323	0,860	0,245

Джерело: розраховано автором за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е, Ж,З,К,Л,М.

Механізм розрахунку показників таблиці 2.7. наведено на рис. 2.11.

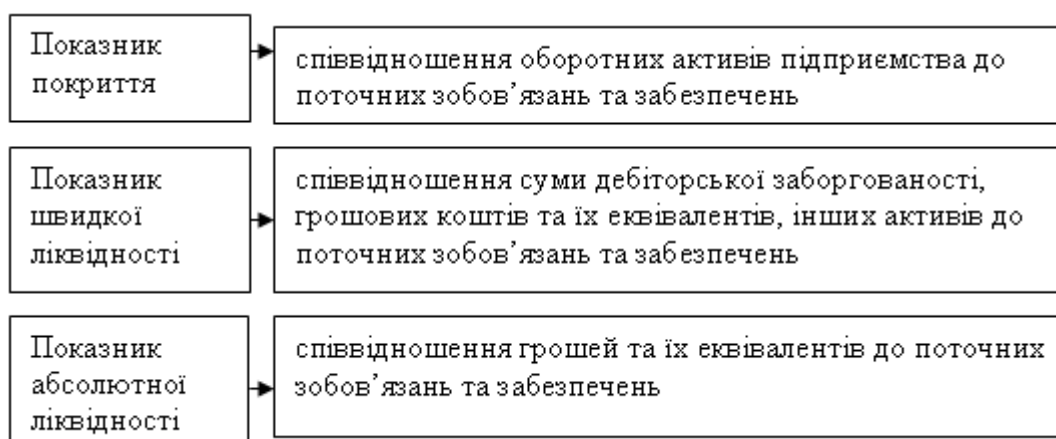


Рис. 2.11. Методика розрахунку показників ліквідності підприємства

Джерело: сформовано автором згідно загальновизнаних норм

Для наочності одержані результати розрахунків подамо у вигляді гістограми (рис. 2.12).

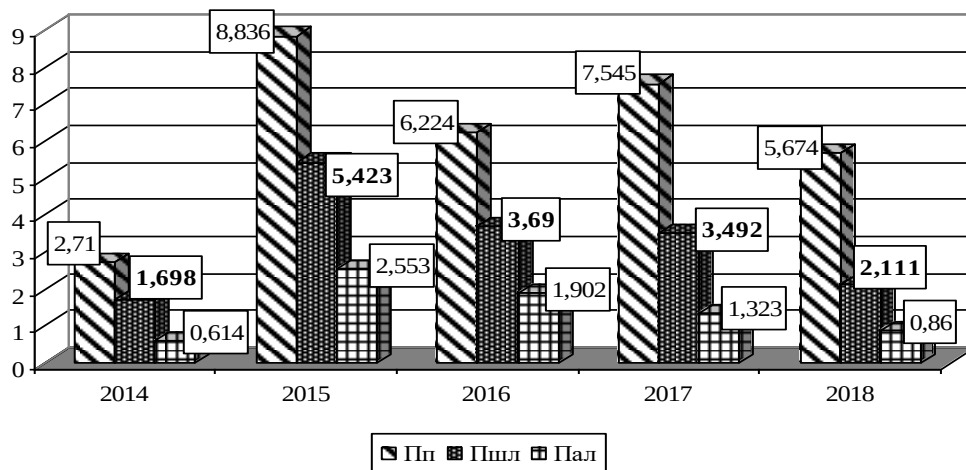


Рис. 2.12. Показники ліквідності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано за розрахунками табл. 2.7

Результати розрахунку відносних показників ліквідності дають можливість побачити, що показник покриття за 2014-2018 рр. знаходиться в межах його нормативного значення (більше 1), і за досліджуваний період зріс на 2,9 пункти. Що стосується показників швидкої та абсолютної ліквідності за 2014-2018 роки, то вони зросли і мають додатні значення, тобто, підприємство не має значних фінансових ризиків та ризиків втрати ліквідності у короткостроковій перспективі.

2.3. Оцінка та аналіз готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Для успішного функціонування ТОВ «ПРОФІ СТАН» та залишатися конкурентоспроможним, необхідно звертати увагу на будь які зміни в зовнішньому середовищі та відповідати вимогам ринку. А тому при плануванні обсягів виробництва, необхідно враховувати такі важливі параметри як, яку саме продукцію необхідно випустити, скільки і коли та за якою ціною підприємство має її реалізувати. Саме тому необхідним є постійний моніторинг ринку конкурентних товарів та виробників.

Загальний аналіз ринку передбачає дослідження ситуації яка склалась на ньому, а також розглянути своє підприємство, його можливості та загальну позицію відносно конкурентів. Після проведеного попереднього

аналізу та на основі його результатів і визначається загальна потреба ринку в певній продукції, роботі чи послугі. Також, в даний час і на майбутнє, досліджується пропозиція конкуруючих підприємств. Всі ці дії, дозволять менеджеру підприємства чітко побудувати стратегію своїх дій на конкурентному ринку, та уникнути небезпечних явищ вчасно виявивши сильні та слабкі сторони які можуть в цілому вплинути на ділову активність підприємства. Також за результатами аналізу можна оцінити глобальні перспективи господарюючого суб'єкта і встановити чи необхідна нова стратегія, або можна пристосуватися до нових завдань в умовах діючої.

Аналіз планів ТОВ «ПРОФІ СТАН» з реалізації своєї продукції на ринку, передбачає:

- моніторинг розвитку ринку як по кількісних так і по цінових аспектах конкретної продукції;
- постійне оновлення інформації про головних конкурентів;
- моніторинг продукції конкурентів та їх цінову політику;
- оцінка частки конкурентів на ринку;
- виявлення та вивчення можливих каналів реалізації готової продукції;
- налагодження каналів щодо отримання достовірної та вчасної інформації про час і місце проведення міжнародних чи національних виставок і ярмарок.

При здійсненні аналізу ринку збуту продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН» передбачається пошук покупців і обговорення з ними умом придбання продукції та обсяги продажу. Від оцінки і сприйняття покупцем готового виробу в подальшому буде залежати чи варто нарощувати темпи виробництва цього продукту, чи можливо, варто зняти його з виробництва. Ринок збуту відіграє важливу роль в формуванні обсягів продажу. Від нього залежить середня вартість виробів, виручка від реалізації, загальна сума отриманого прибутку та багато іншого. Коли підприємство ознайомлене та знає ринок своїх та подібних товарів то можна вчасно виявити потенційних в своєму регіоні конкурентів.

На товарний ринок впливає велика кількість різних факторів, і в таких складних умовах власне і формується конкурентне середовище.

На формування виробничої програми ТОВ «ПРОФІ СТАН», на нашу думку, впливають п'ять основних елементів конкурентного середовища які наведені на рис. 2.13.

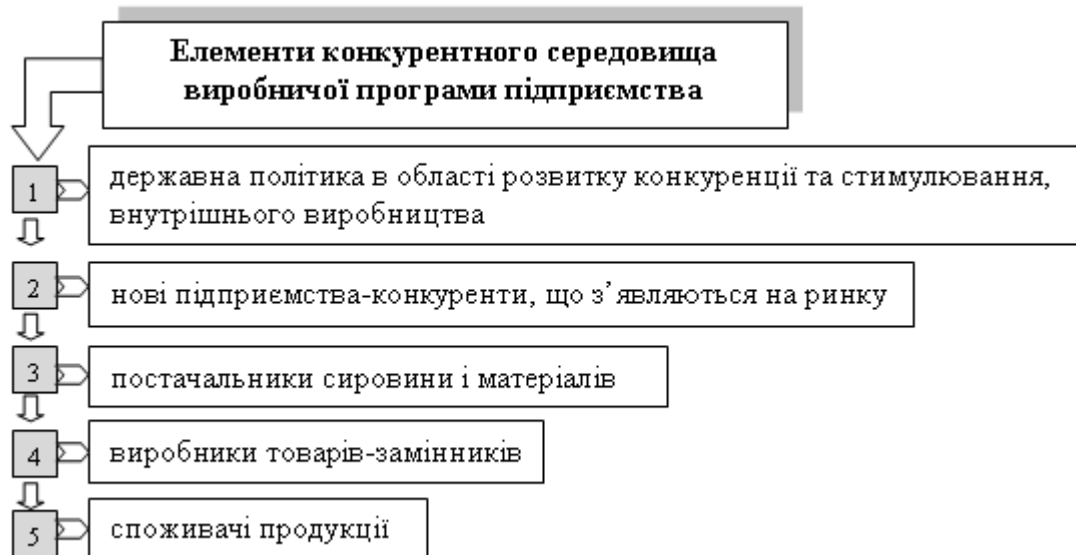


Рис. 2.13. Елементи конкурентного середовища виробничої програми ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: побудовано автором

Всі ці елементи, необхідно розглядати комплексно, оскільки вони пов'язані між собою та мають вплив один на одного. На підприємстві дослідженням та аналізом згаданих елементів повинен займатися відділ маркетингу. ТОВ «ПРОФІ СТАН» на сьогоднішній день немає маркетингової служби. Цими питаннями на підприємстві опікується керівник підприємства, головний бухгалтер та менеджер з продаж. Відповідно питанню вивчення ринку, конкурентного середовища, вибору каналів збуту, і таке інше, приділяється недостатньо уваги. Ситуація, яка сьогодні складається на ринку виробників сільськогосподарських машин та обладнання, вимагає зовсім іншого, маркетингового підходу до планування виробництва та реалізації своєї готової продукції. Для того щоб завоювати прихильність споживача, зробити його своїм постійним партнером, необхідно запропонувати йому конкурентноздатну продукцію.

В менеджменті конкурентоспроможності продукції виділяють такі основні критерії: якість; ціна; реклама; канали збуту; післяпродажне обслуговування. Відповідно кожен цих критеріїв ТОВ «ПРОФІ СТАН» постійно покращує та вдосконалює. Продукція підприємства високої якості, та реалізується за прийнятною договірною ціною, що підтверджується наявністю по всіх видах продукції декларацій про відповідність, сертифікатів якості та винагород лідерства в галузі. Реалізує свою продукцію через прямі та не прямі канали збуту. Співпрацює з підприємствами, фірмами, компаніями та організаціями які займаються реалізацією машин та обладнання сільськогосподарського призначення. Також підприємство реалізує свою продукцію і напрямую. Підприємство здійснює післяпродажне обслуговування своєї продукції, оскільки вона є нестандартною та специфічною. Сервісна служба працює безпосередньо на підприємстві, оскільки обладнання, робочі агрегати та устаткування є громіздкими та стаціонарними. Виїзної сервісної служби ТОВ «ПРОФІ СТАН» не має.

Згідно рекламних-листів та рекламних буклетів можна ознайомитись та зробити аналіз продукції яку випускає ТОВ «ПРОФІ СТАН». Безпосередньо з довідки менеджера, можна дізнатися та проаналізувати, помісячно, скільки і якої продукції було виготовлено та реалізовано.

В таблиці 2.8 наведено перелік продукції яку виготовляє та реалізує ТОВ «ПРОФІ СТАН».

Таблиця 2.8

Перелік готової продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Товар	Підвиди	Характеристика товару
Візки (трейлери) до жниварок (ЛАН)	ЛАН-1(А) ЛАН-2(А) ЛАН-4, -7, -11	Візки універсальні, для транспортування зернових, кукурудзяних та соняшникових жниварок безпосередньо самим комбайном
Пристосування для транспортування сівалок (ПТС)	ПТС-1, -15	Пристосування для транспортування імпорتنих та вітчизняних сівалок, котрі виготовлені для експлуатації з тракторами потужністю від 80 к.с.
Візок до розкидача добрив	ТРУ-3,2	Візок призначений для доставки до місця призначення та розкидання твердих добрив у полі.
Борони пружинні	БП-7	Призначені для розпушування верхнього шару

(штригельні)	БП-14	грунту, вирівнювання поверхні поля, руйнування ґрунтової кірки і т.д.
Борони голкові ротаційні	БИР-3 БИР-5 БИР-6 БИР-7	Призначені для довсходового та післявсходового боронування посівів зернових, пропасних та технічних культур.
Культиватор широкозахватний універсальний	КШУ-3,4 КШУ-6,2	Призначений для підготовки ґрунту під посів с/г культур і догляду за парами.
Культиватор суцільної обробки ґрунту	КПСП-4, КПС-8, КПС-4	Призначений для підготовки ґрунту під посів с/г культур і догляду за парами. На схилах до 10°.
Культиватор передпосівного обробітку ґрунту	КПП-4	Призначений для передпосівної обробки ґрунту при її вологості до 28% і твердості до 1,6 МПа на полях з рівним і хвилястим рельєфом.
Коток-подрібнювач	КЗН-6	Призначений для поверхневого додаткового обробітку ґрунту.
Зерновий завантажувач сівалок	УПС-30	Пристосування для автомобілів ГАЗ-САЗ 3507. для загрузки посівного матеріалу в сівалку.
Зерномети (завантажувачі)	ЗМ-60, -90, - 120	Призначені для механізації робіт на відкритих токах та зерносховищах.
Ковші зернові (універсальні)	КЗ-2	Призначені для завантаження зерна і різноманітної сипучої продукції.
Зчіпка для агрегування сівалок	СП-10,8	Призначена для з'єднання двох сівалок СЗ-5,4 в агрегат захвату 10,8м. для посіву.
Подрібнювач гілок	ДВ-120	Призначений для подрібнення відходів деревообробки: обпил, гілок дерев діаметром до 120 мм в технологічну та паливну тріску.

Джерело: складено автором

Також підприємство надає різні послуги, детальний перелік яких наведено в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Перелік інших послуг ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Послуга	Характеристика послуги
Виготовлення та ремонт нестандартного обладнання	Проектування та виготовлення різних видів металоконструкцій, стендів, перевірка вузлів та механізмів. Висококваліфіковані спеціалісти та фахівці, виконують монтажні,
Виготовлення та реставрація запасних частин	
Послуги з металообробки	
Монтажні роботи	
Ремонт с/г техніки	
Електромонтажні роботи	
Порізка на плазмовому обладнанні	

Нарізка зубчастих коліс, шестерень	складальні і зварювальні роботи будь якої складності
------------------------------------	--

Джерело: складено автором

Актуальним є проведення аналізу асортименту товарів та кількості виготовленої продукції помісячно, згідно довідки менеджера, за 2014 та 2018 роки. На рис. 2.14 наведена динаміка кількості асортименту товарів ТОВ «ПРОФІ СТАН»

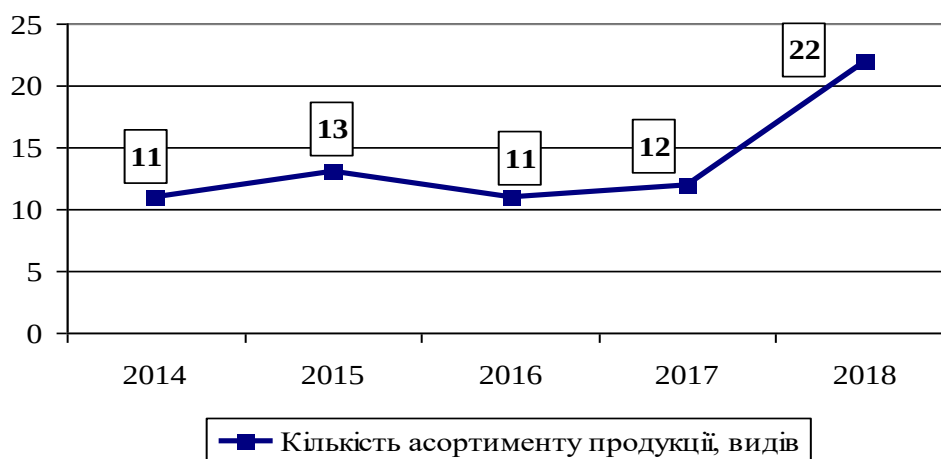


Рис. 2.14. Динаміка кількості асортименту товарів ТОВ «ПРОФІ СТАН» за період з 2014 по 2018 роки

Джерело: побудовано автором за матеріалами Додатку У

Далі проведемо аналіз основного складу виготовленої та реалізованої продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН» табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Моніторинг основного складу продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН»

№ з/п	Найменування продукції	2014	2015	2016	2017	2018
1	Візки ЛАН	266	283	131	196	204
2	ПТС	69	140	59	45	52
3	Борона БІР	1	6	7	2	3
4	КПС-4	88	9	20	60	48
5	Культиватор Полярис-8,5	16	79	40	16	18
6	Культиватор Полярис-4	60	44	77	46	53
7	КПС-8	20	3	2	3	1
8	Зчіпка СП-10,8	16	1	3	1	3
9	ЗМ-90	3	1	2	1	1
10	ЗМ-120		1	1		
11	Борона пружинна БП-7	5	4			
12	Подрібнювач гілок ДВ-120	3				2

13	Борона пружинна БП-14		1			
14	Завантажувач сівалок ЗПС-30		5			
15	КПС-4			1		1
16	КЗН-6			3	7	8
17	КПСП-6				3	4
18	КПП-4				1	1
19	Візки ТРУ-3,2				1	7
20	Ковш КЗ-2				1	1
21	КШУ-3,4					2
22	КШУ-6.2					6
	Всього	547	577	346	383	415

Джерело: побудовано автором за матеріалами Додатку У

З таблиці 2.10 бачимо, що з загального переліку продукції яка випускається на підприємств, є така, що складає основу діяльності зокрема з першого по дев'ятий пункт таблиці. Але є п'ять топових продукти які складають левову частку реалізації готової продукції на підприємстві які наведено на рис. 2.15.

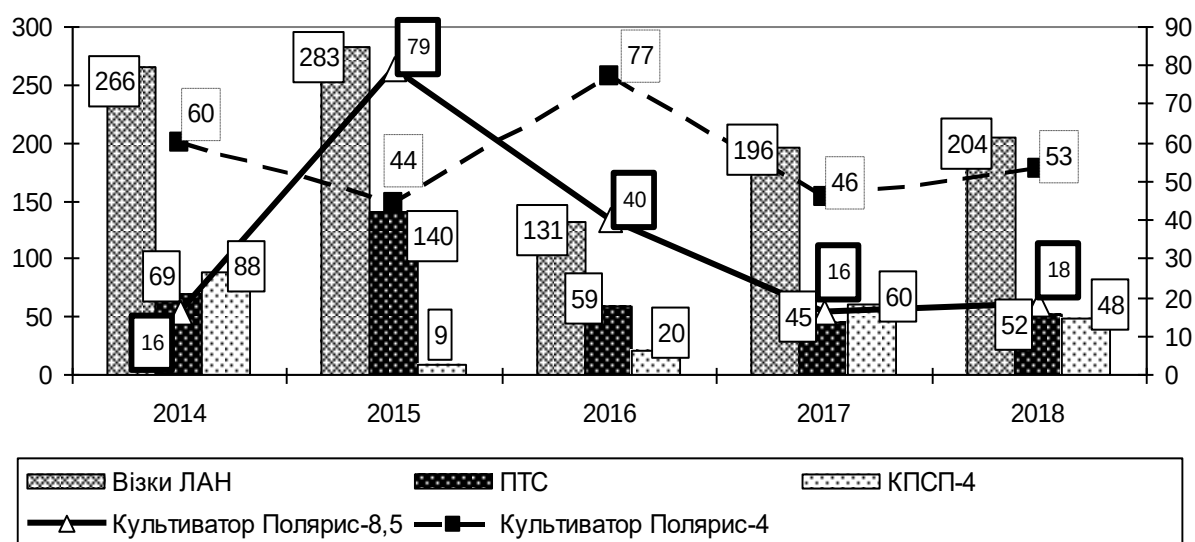


Рис. 2.15. Продукція підприємства з високими показниками реалізації

Джерело: побудовано автором за матеріалами табл. 2.10.

Також ми не повинні забувати про показники продуктивності праці. До основних показників, що характеризують результати праці належать показники продуктивності, зокрема як прямі показники (виробіток) так і обернені – трудомісткість.

У таблиці 2.11 представлено дані використання трудових ресурсів і фонду оплати праці за аналітичний період з 2014 по 2018 рр., використовуючи фінансову звітність підприємства.

Таблиця 2.11

Оцінка динаміки продуктивності праці і оплати праці персоналу

Показник	Роки					Відхилення 2018/2014	
	2014	2015	2016	2017	2018	Абс., +-	Відносне, %
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн	15834,4	23368,6	38238,4	52265,1	45910,5	30076,10	189,9
2. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн	1050,6	2059,1	4101,5	5294,2	1762,7	712,10	67,7
3. Середньо-облікова чисельність працюючих, осіб	102	100	140	92	84	-18,00	-17,6
5. Фонд оплати праці, тис. грн	3774,0	4236,9	5200,6	2491,3	2486,2	-1287,80	-34,1
Розрахункові дані:							
Виготовлено на 1 працюючого: реалізованої продукції, грн.	155,24	233,69	273,13	568,10	546,55	391,31	252,0
Рентабельність робочої сили, %	0,10	0,21	0,29	0,58	0,21	0,11	-
Середня заробітна плата 1 працюючого, грн	3083,33	3530,75	3095,60	2256,61	2466,47	-616,87	-20,0
Зарплатомісткість на 1 грн реалізованої продукції, грн/грн	23,83	18,13	13,60	4,77	5,42	-18,42	-77,2
Реалізовано продукції на 1 грн ФОП, грн/грн	4,20	5,52	7,35	20,98	18,47	14,27	340,1

Джерело: розраховано за матеріалами Додатків Б,В,Г,Д,Е, Ж,З,К,Л,М.

Для зручності дослідження відобразимо деякі показники у вигляді діаграм на рис. 2.16. та рис. 2.17.

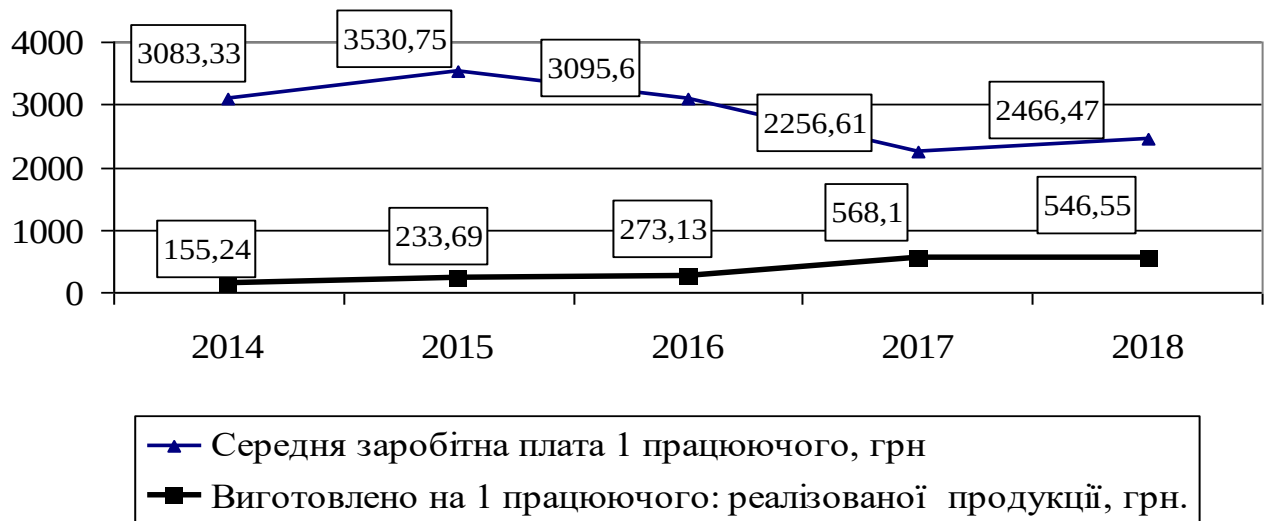


Рис. 2.16. Динаміка середньої зарплатної плати та продуктивності праці

Джерело: побудовано за розрахунками табл. 2.7

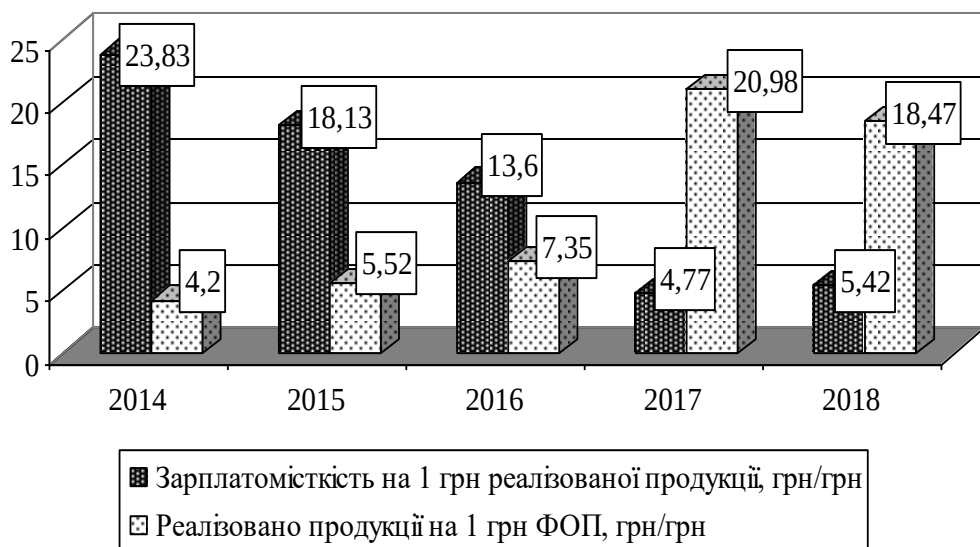


Рис. 2.17. Динаміка зарплатомісткості реалізованої продукції та реалізація продукції на гривню ФОП

Джерело: побудовано за розрахунками табл. 2.7

Аналіз даних таблиці 2.11 свідчить, що трудові ресурси найкраще працювали в 2017 році, найгірші показники рентабельності персоналу припали на 2014 рік.

Так, з рис. 2.16 видно, що продуктивність праці за виробітком протягом досліджуваного періоду постійно зростала в залежності від реалізованої продукції та наданих послуг майже в 5 разів - в розрахунку до одного працюючого і абсолютне відхилення з 2014 по 2018 рік становить

391,31 грн.

Рентабельність робочої сили з 2014 по 2018 роки мала додатні значення показника, оскільки згідно фінансової звітності підприємство за досліджуваний період мало додатні показники прибутку від реалізації продукції.

Зменшилась і зарплатомісткість продукції в 2018 році на 77% в порівнянні з 2014 роком, а обсяг реалізованої продукції та наданих послуг на 1 грн. фонду оплати праці значно змінився за досліджуваний період, показник збільшився в 4 рази, особливо за останні два роки.

РОЗДІЛ 3

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ТОВ «ПРОФІ СТАН» ЯК ШЛЯХ ПОКРАЩЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

3.1. Концепція загального управління якістю, як шлях покращення менеджменту готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Досліджуючи здобутки підприємств провідних країн світу помітною є тенденція орієнтування їх на безперервне покращення якості готової продукції, тобто менеджмент якості готової продукції, товарів та послуг покладено в основу успішного бізнесу будь якого підприємства. Говорячи про якість готової продукції, ми повинні розуміти, що маємо на увазі не тільки покращення її гатунку, а насамперед, це загальна якість функціонування господарюючого суб'єкта, наскільки досконалою є його система управління та самовдосконалення якості готової продукції.

Провідні підприємства світу випускають продукцію яка відповідає міжнародним стандартам ISO 9000 та похідні від них QS 9000, ISO 14000 тощо. Продукція ТОВ «ПРОФІ СТАН» не є виключенням, вона сертифікована в системі УкрСЕПРО, а підприємство в цілому атестовано по системі ISO 9001:2015 (Додаток Ф).

Але найкращих результатів своєї діяльності досягають ті підприємства, які вдосконалюють свої системи якості на засадах концепцій загального управління якістю (Total Quality Management), що ми і рекомендуємо зробити керівництву ТОВ «ПРОФІ СТАН» для покращення менеджменту готової продукції. Обґрунтуванням вибору зазначених концепцій слугувало те, що цими концепціями передбачено покращення головних принципів менеджменту підприємства, а відповідно і його готової продукції, а саме: безперервне вдосконалення організації; поліпшення якості готової продукції, товарів робіт та послуг; задоволення потреб усіх зацікавлених сторін в діяльності підприємства. Зацікавленими сторонами виступають споживачі,

які прагнуть отримати високоякісну готову продукцію та постачальники сировини і матеріалів, які бажають співпрацювати насамперед з успішним підприємством, яке вчасно розраховується за надані послуги. До зацікавлених сторін також відносимо і персонал підприємства, який бажає працювати в комфортних умовах з достойною оплатою праці та власників підприємства і суспільство в цілому, адже власник бажає отримати постійний високий прибуток, а суспільство отримає якісні блага, які надає конкретне підприємство.

Для ринку готової продукції велике значення має його насиченість та поінформованість існуючих та потенційних споживачів, оскільки такий ринок є надзвичайно мінливий, адже смаки споживача швидко змінюються на широкому просторі тих хто пропонує подібні товари. Виходячи з цього, фактично формуються критерії конкурентоспроможності готової продукції та пріоритетність цих критеріїв.

На сьогодні для споживача, з поміж інших критеріїв, головним критерієм є якість готової продукції, робіт та послуг. Нині під якістю готової продукції розуміють, перш за все, наскільки вона відповідає вимогам споживача. Адже, як вже зазначалось раніше, на глобальному ринку продукції споживачу є з чого вибирати. В такій конкурентній боротьбі за споживача важливе значення мають такі чинники як: ціна продукції, строки постачання, термін експлуатації, зручний та швидкий сервіс та загальна довіра до продукції. Отже, в умовах глобального ринку, в якому функціонує ТОВ «ПРОФІ СТАН», необхідний такий менеджмент готової продукції, який забезпечить переваги підприємства перед конкурентами за переліченими вище чинниками, які впливають на кінцевого споживача.

Загальний менеджмент якістю є провідним підходом при управлінні підприємством. Він об'єднує в собі відомі методи управління та технічні засоби в складну та ефективну систему, головною метою якої є безперервне покращення загальної виробничої діяльності підприємства та власне, результатів такої діяльності (готової продукції та її реалізації).

Для цього на досліджуваному підприємстві необхідно впровадити таку концепцію по покращенню менеджменту якості готової продукції, яка б охоплювала всі структурні його підрозділи та етапи виробництва. Таким вимогам відповідає концепція TQM. В основу даної концепції покладено жорсткий контроль ефективного використання ресурсів підприємства. Також нею відслідковується та аналізується ефективність використання матеріально-технічних та людських ресурсів. Всі ці дії спрямовані на максимальне задоволення споживачів готової продукції, суспільства та самих співробітників підприємства. Перевагою даної концепції є те, що її можна використовувати на будь якому підприємстві. Також з досвіду застосування концепції TQM, видно, що покращується ділова активність підприємства, та покращуються фінансові показники.

Як ми зазначали вище, головною метою запропонованої концепції TQM для ТОВ «ПРОФІ СТАН» є довгостроковість успіху підприємства, шляхом задоволення потреб усіх зацікавлених у діяльності підприємства. В сучасних умовах господарювання до «зацікавлених сторін» можемо віднести і конкурентів ТОВ «ПРОФІ СТАН».

Завданням TQM для ТОВ «ПРОФІ СТАН» є безперервне покращення якості на всіх ланках діяльності підприємства. Забезпечити це можливо, шляхом постійного моніторингу результатів та коригування діяльності за повної відсутності дефектів та різного роду невиробничих витрат, виконання умови «точно в термін». Зазначені нами завдання є напрямками розвитку підприємства, а не його кінцевим результатом. Оскільки, з одного боку потреби зацікавлених сторін постійно змінюються, їх потрібно постійно відслідковувати, робити прогнози і задовольняти з випередженням у часі. З іншого боку, в зв'язку з тим, що технічні умови і технології постійно змінюються, то припускаємо і зміну існуючих методів контролю та забезпечення якості, різних організаційних механізмів та можливих управлінських методик.

З поміж тим, на даному етапі розвитку TQM відсутнє єдине тлумачення

даної концепції. Але існує 12 основних (фундаментальних) її принципи. На нашу думку ці принципи необхідні і для ТОВ «ПРОФІ СТАН» рис. 3.1.

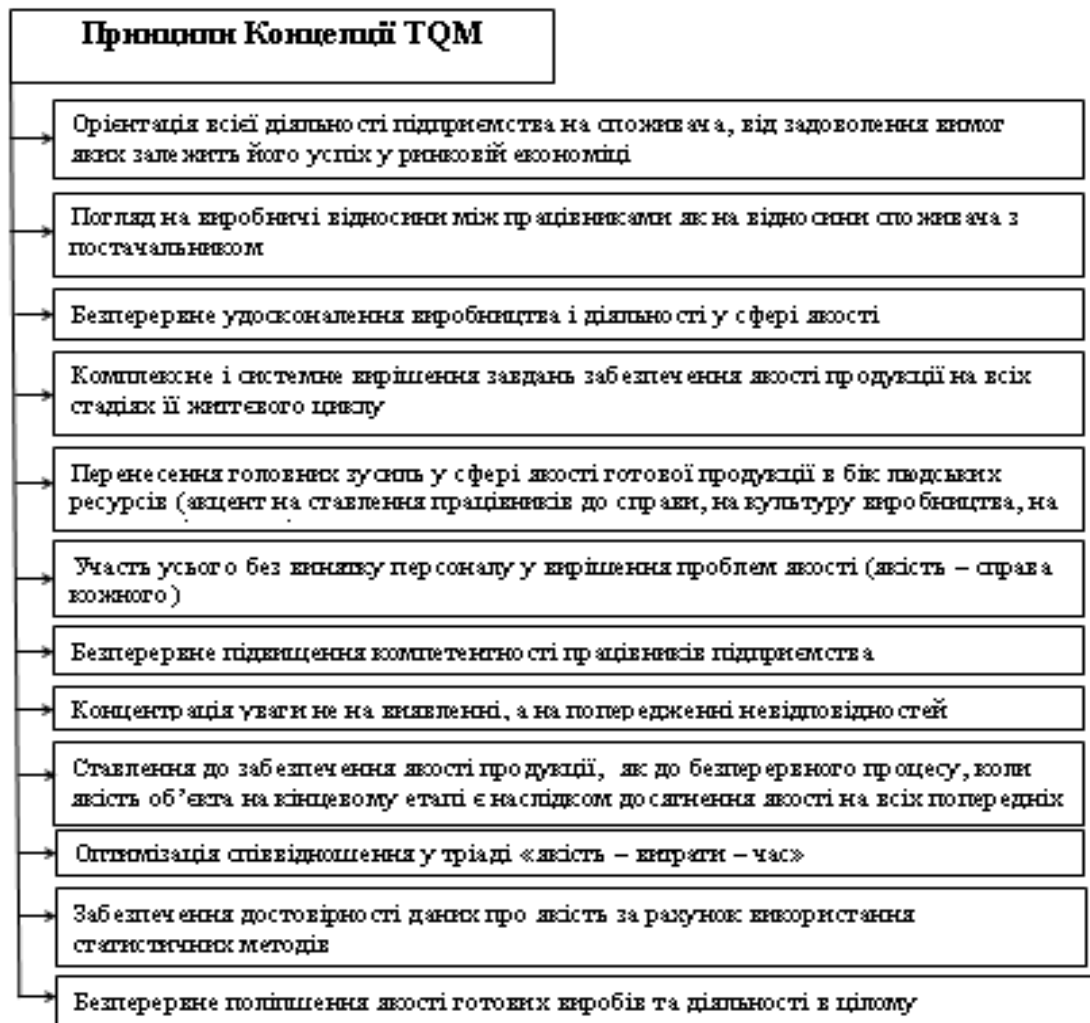


Рис. 3.1. Фундаментальні принципи безперервного покращення діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН»

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Зазначені на рис. 3.1. принципи визначають ідейний зміст філософії загального менеджменту якості готової продукції на ТОВ «ПРОФІ СТАН», тобто відображає якість основний критерій оцінювання роботи підприємства. Також трактує якість готової продукції у широкому економічному та соціально-психологічному розумінні та руйнує стереотип про неминучість протиріччя між виробником готової продукції і її споживачем. Дотримання цих принципів дає гарантію підприємству бути конкурентоспроможним на ринку та перспективним в подальшій діяльності.

3.2. Розрахунок економічної ефективності від запровадження новітньої системи менеджменту якості готової продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН»

При побудові на підприємстві такого роду систем, як системи менеджменту якості готової продукції (СМЯГП), необхідно пам'ятати, та брати до уваги те, що створення її, це не локальна задача, а відповідальна робота, якою повинні керувати професіонали, і долучати до неї весь колектив підприємства ТОВ «ПРОФІ СТАН». Оскільки в кінцевому результаті з'явиться інструмент, за допомогою якого буде здійснюватися управління підприємством, підтримка його в конкурентоспроможному стані.

Мета системи менеджменту якості готової продукції (СМЯГП) – оптимізація роботи ТОВ «ПРОФІ СТАН», забезпечення її дієздатності, зокрема, конкурентоспроможності готової продукції та послуг, що виробляються та надаються. Система менеджменту якості готової продукції є свого роду кістяком, на який повинні нанизуватися відповідні рішення, пов'язані з поліпшенням процесів і якості продукції в цілому. Але раціональність і обґрунтованість рішень стандартами не встановлюються, та й не можуть бути встановлені, тому, що ці рішення – результат творчого процесу всього колективу господарюючого суб'єкта. Тому реалізація потенційних можливостей СМЯГП залежить не тільки від виконання всіх передбачених МС ISO 9001 вимог, але і від кваліфікації, творчих здібностей, професійних знань і досвіду персоналу ТОВ «ПРОФІ СТАН». На сучасному етапі розвитку СМЯГП має все більш технічне, економічне і соціальне значення для подальшого підвищення ефективності і посилення інтенсифікації суспільного виробництва.

Цей процес обумовлений насамперед самою природою СМЯГП і тим, що на сучасному етапі вона виходить на якісно нову ступінь свого розвитку, на рішення нових задач, висунутих в зв'язку з переходом до інтенсивних факторів економічного зростання. Впровадження СМЯГП в багатьох сферах економічного і соціального життя, потребують великої кількості ресурсів для

розвитку системи. Але, з іншого боку, зростають і вимоги по раціональному використанню ресурсів, повному ресурсному забезпеченню, в першу чергу, найбільш перспективних напрямків розвитку та впровадження системи менеджменту якості готової продукції. В цих умовах розрахунки економічної ефективності СМЯГП мають особливу актуальність. Фінансова стабілізація, без органічного об'єднання з іншими процесами малоефективна. Тільки високоякісна продукція може бути конкурентоспроможною на ринку.

Визначення економічної ефективності запровадження системи менеджменту якості готової продукції ґрунтується на ряді загальних положень, які є єдиними як для заходів по підвищенню якості готової продукції або послуг, так і для стандартизації. Ефективність – це корисність, яка виражена у вартісній формі. Визначити економічну ефективність – це означає, виявити її вплив на економіку підприємства з урахуванням результатів впровадження СМЯГП на стадії проектування, та експлуатації системи.

Метою цього підрозділу даної кваліфікаційної роботи є економічне обґрунтування запровадження новітньої системи менеджменту якості готової продукції.

Для того, щоб економічно обґрунтувати необхідність запровадження даної методики доцільним є розрахунок наступних показників, які наведено на рис. 3.2.

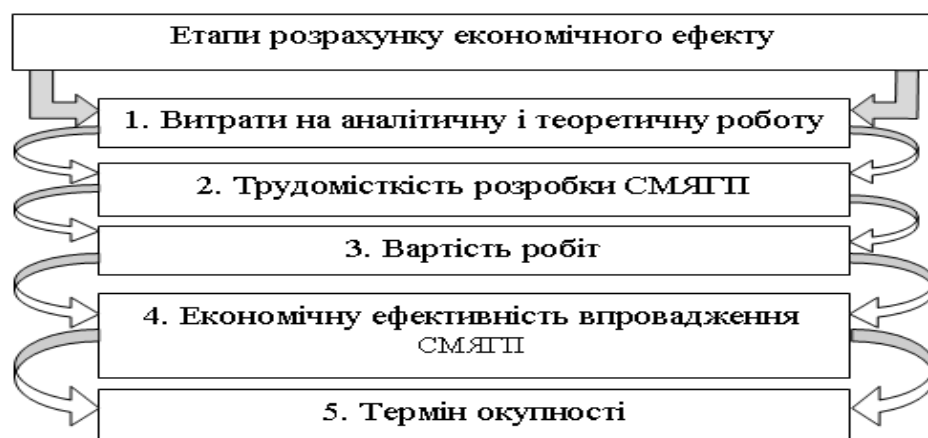


Рис. 3.2. Методика розрахунку економічного ефекту від СМЯГП
Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Першим етапом є: визначення теоретичної і аналітичної трудомісткості робіт рис. 3.3:

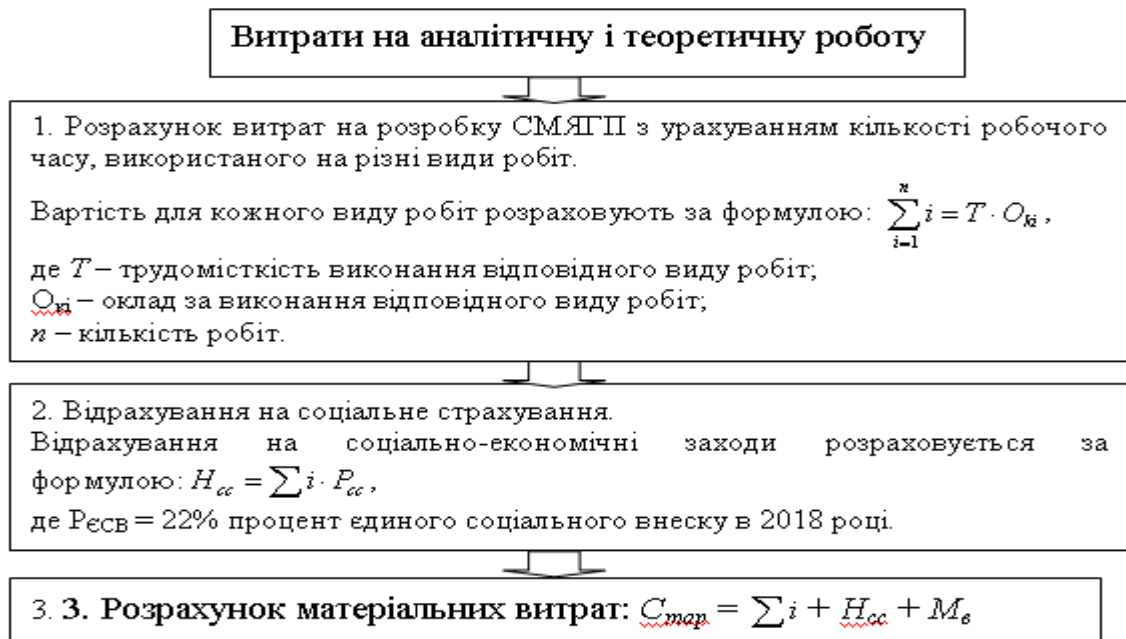


Рис. 3.3. Перший етап розрахунку економічного ефекту від СМЯГП

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

1. Розрахунок витрат на теоретичну та аналітичну роботу з урахуванням кількості робочого часу, використаного на різні види робіт наведено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахунок витрат на роботу

Види робіт	Трудоміст- кість (Т), год.	Оклад O_{ki} , грн/люд-год.	Сума, грн.
1	2	3	4
Огляд літератури	24	$2466,47/22 \times 8 = 14,01$	$24 \times 14,01 = 336,24$
Консультації з викладачами	64	$3723/22 \times 8 = 21,15$	$64 \times 21,15 = 1353,6$
Консультації зі спеціалістами в галузі стандартизації та сертифікації	100	$3723/22 \times 8 = 21,15$	$100 \times 21,15 = 2115$
Робота в бібліотеках та Internet	34	$2466,47/22 \times 8 = 14,01$	$34 \times 14,01 = 476,34$
Збір даних	40	$2466,47/22 \times 8 = 14,01$	$40 \times 14,01 = 560,4$
Вивчення вимог до СМЯ	16	$2466,47/22 \times 8 = 14,01$	$16 \times 14,01 = 224,16$

Розробка структури СМЯ	24	2466,47/22x8=14,01	24x14,01= 336,24
Аналіз та систематизація	32	2466,47/22x8=14,01	32x14,01=448,32
Висновки та рекомендації	24	2466,47/22x8=14,01	24x14,01= 336,24
Разом			6186,54

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

2. Відрахування на соціальне страхування.

$$H_{cc} = 6186,24 \times 0,2200 = 1361,04 \text{ (грн.)}$$

3. Розрахунок матеріальних витрат на ТОВ «ПРОФІ СТАН» наведено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Матеріальні витрати (М_в)

Види матеріальних витрат	Вартість, грн.
1. Ксерокопії	300
2. Транспортні витрати	500
3. Придбання документації	600
Разом	1400

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Загальні витрати на проведення обчислюються за формулою:

$$C_{\text{мар}} = 6186,24 + 1361,04 + 1400 = 8947,28 \text{ (грн.)}$$

Другим етапом є: визначення трудомісткості розробки рис. 3.4.

Трудомісткість розробки СМЯГП

Трудомісткість розробки СМЯГП у людино-днях (люд.-дн.) для організації – основного розробника – визначається за формулою:

$$T_{\text{д}} = T_{\text{б2}} \cdot (1 + K_{\text{н}} + K_{\text{і}} + K_{\text{к}} + K_{\text{ж}} + K_{\text{зж}}) \cdot K_1 \cdot K_2,$$

де T_д – базовий норматив трудомісткості власне розробки СМЯГП люд.-дн.;

K_н – коефіцієнт новизни, який враховує ступінь новизни і прогресивність системи;

K_і – коефіцієнт інформаційної ємності СМЯГП, який враховує підвищення трудоемності його розробки у випадку збільшення кількості показників і джерел інформації, які використовуються під час розробки;

K_к – коефіцієнт складності узгодження, який враховує підвищення трудоемності розробки СМЯГП під час збільшення кількості організацій, яким необхідно направити проект СМЯГП на відкликання та узгодження;

K_ж – коефіцієнт конструктивної складності питань, стосовно вхідних чи вихідних даних, які враховують зріст трудомісткості розробки СМЯГП під час збільшення трудоемності виникаючих питань;

K_{зж} – коефіцієнт затвердження, який враховує кількість підрозділів, керівники яких беруть участь в розробці;

K₁ – коефіцієнт, який враховує розробку одного проекту СМЯГП;

K₂ – коефіцієнт, який враховує об'єм документів у листах.

Рис. 3.4. Другий етап розрахунку економічного ефекту від СМЯГП

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Значення всіх коефіцієнтів в рис. 3.4. надані у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Значення коефіцієнтів

Назва показників	Значення
1	2
T_{62} – базовий норматив трудомісткості розробки СМЯГП люд.-дн.	220
K_n – коефіцієнт новизни	0,05
K_i – коефіцієнт інформаційної ємності	0,04
K_{Π} – коефіцієнт складності узгодження	0,04
K_k – коефіцієнт конструктивної складності питань	0,08
$K_{зт}$ – коефіцієнт затвердження	0,10
K_1 – коефіцієнт складності, який враховує розробку одного проекту	1,00
K_2 – коефіцієнт, який враховує об'єм документів у листах	1,00

Джерело: складено згідно [14]

Трудомісткість розробки структури бази даних складе

$$T_d = 220 \cdot (1 + 0,05 + 0,04 + 0,04 + 0,08 + 0,1) \cdot 1 \cdot 1 = 288,2 \text{ (люд.-дн.)}$$

Третім етапом є: визначення вартості робіт рис. 3.5

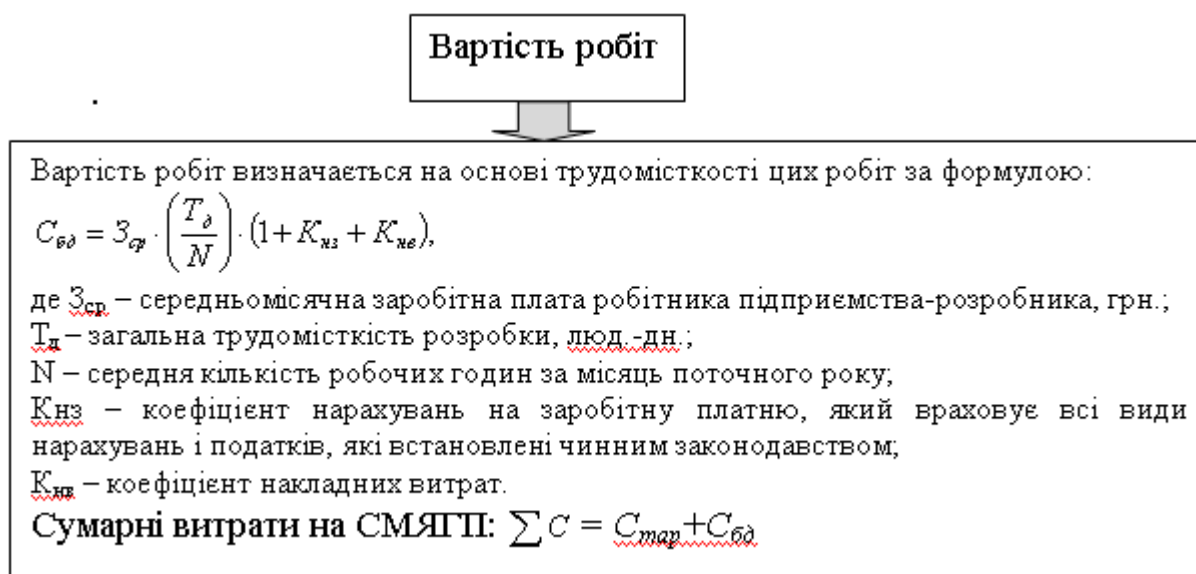


Рис. 3.5. Третій етап розрахунку економічного ефекту від СМЯГП

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Вихідні дані для розрахунку вартості розробки СМЯГП наведені у таблиці

3.4.

Вихідні дані для розрахунку вартості розробки СМЯГП

Назва показників	Значення	Джерело інформації
1	2	3
Z_{cp} – середньомісячна заробітна платня робітника організації-розробника, грн.;	3500	Середньомісячна заробітна плата працівника науки за даними управління статистики
N – середня кількість робочих годин за місяць поточного року;	176	Розрахунок
$K_{нз}$ – коефіцієнт начислень на заробітну платню (ЄСВ 22%)	0,2200	У відповідності з діючим законодавством
$K_{нв}$ – коефіцієнт накладних витрат	0,30	Дані замовника

Тоді вартість робіт буде дорівнювати:

$$C_{од} = 3500 \cdot \left(\frac{288,2}{176} \right) (1 + 0,220 + 0,3) = 3500 \cdot 1,64 \cdot 1,52 = 8724,8 \text{ (грн.)}$$

Сумарні витрати на СМЯГП складуть:

$$\sum C = 8947,28 + 8724,8 = 17672,08 \text{ (грн.)}$$

Четвертим етапом є: розрахунок ефективності запровадження запропонованої СМЯГП рис. 3.6

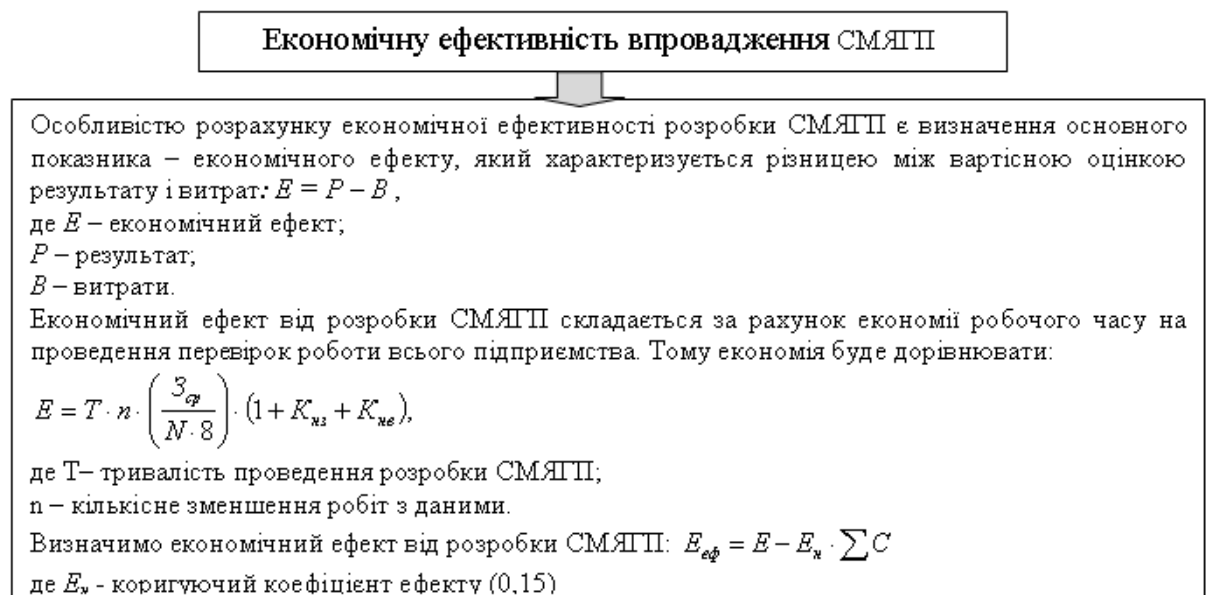


Рис. 3.6. Четвертий етап розрахунку економічного ефекту від СМЯГП

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Проведемо відповідні розрахунки які наведено на рис. 3.6.

Розрахуємо економічний ефект від розробки СМЯГП.

$$E = 24 \cdot 32 \left(\frac{3500}{22 \cdot 8} \right) \cdot (1 + 0,220 + 0,3) = 24 \cdot 32 \cdot 19,89 \cdot 1,52 = 23218,79 (\text{грн.})$$

Визначимо економічний ефект від розробки СМЯГП:

$$E_{\text{ef}} = 23218,79 - 0,15 \cdot 17672,08 = 20567,98 (\text{грн.})$$

П'ятим етапом є: термін окупності витрат на впровадження СМЯГП, рис. 3.7.

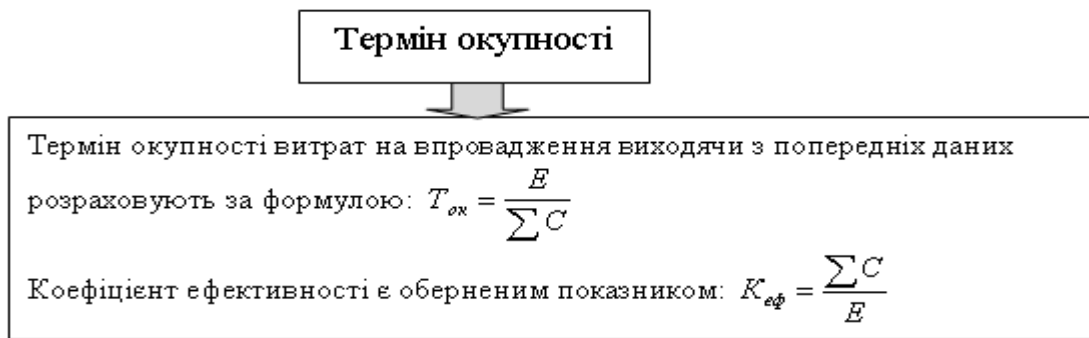


Рис. 3.7. П'ятий етап розрахунку економічного ефекту від СМЯГП

Джерело: розроблено автором згідно загальновизнаних норм

Термін окупності витрат на впровадження складе:

$$T_{\text{ок}} = 23218,79 / 17672,08 = 1,3 \text{ роки}$$

Коефіцієнт ефективності складе:

$$K_{\text{ef}} = 17672,08 / 23218,79 = 0,7$$

Отже, з наших розрахунків, які приведені вище, можна зробити висновок, що витрати на проведення теоретичних та аналітичних робіт по розробці структури СМЯГП доцільні. Економічний ефект від розробки СМЯГП дорівнює 20567,98 (грн.).

Коефіцієнт економічної ефективності характеризує прибутковість проекту, в нашому випадку це розробка СМЯГП, і дорівнює він 0,7. На кожну вкладену гривню на впровадження СМЯ ми получимо ефект в розмірі 0,7.

Коефіцієнт ефективності є обернений до терміну окупності, який характеризує період, за який кошторисну вартість проекту буде відшкодовано за рахунок рівномірного за роками нагромадження балансового прибутку. В нашому випадку термін окупності дорівнює 1,3 роки. Отримані результати розробок економічно виправдані.

ВИСНОВКИ

В даній випускній кваліфікаційній роботі були розглянуті теоретичні аспекти управління виготовлення та реалізації готової продукції на виробничому підприємстві ТОВ «ПРОФІ СТАН», детально проаналізовано фінансово господарський стан господарюючого суб'єкта, а також надано пропозиції щодо удосконалення системи управління якістю готової продукції та прораховано економічний ефект від впровадження на підприємстві менеджменту системи якості готової продукції.

З'ясовано, що готова продукція, це виріб, напівфабрикат чи послуга, тобто те що на даному підприємстві пройшло від стадії сировини до завершеного виробничого процесу та в подальшому може бути реалізовано замовникові (споживачу) чи відвантажено на склад, як готовий до реалізації виріб.

На нашу думку, проведені нами дослідження матимуть позитивний вплив на формування методичних підходів до сутності і значення готової продукції на підприємстві, сприятиме його якісному менеджменту та відображенню у фінансовій звітності.

Під системою якості готової продукції розуміють симбіоз таких складових, як: відповідальність на всіх ланках діяльності, дотримання процедури виробництва, процесність і ресурсозабезпеченість. Всі ці складові забезпечують здійснення загального менеджменту якості готової продукції.

Сучасні умови господарювання змушують кожне виробниче підприємство запровадити дієвий комплексний механізм чи систему управління виготовлення, реалізації та якості готової продукції, при цьому суворо дотримуватись вимог задля забезпечення позитивного фінансового результату діяльності підприємства. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва й постачання на ринок конкурентоспроможної готової продукції є стандартизація та сертифікація

виробів.

Під стандартизацією розуміють встановлення й застосування єдиних правил з метою впорядкування діяльності в певній галузі виробництва готових виробів чи послуг. Стандартизація безпосередньо встановлює вимоги до якості готової продукції та сировини з якої її виготовляють ц стосується і сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів та ін.

Під сертифікацією розуміємо документальне підтвердження того, що продукція відповідає встановленим вимогам, конкретним стандартам (міжнародним, національним, галузевим і т.д.) чи певним технічним умовам.

Об'єктом дослідження було обрано товариство з обмеженою відповідальністю ТОВ «ПРОФІ СТАН», яке є одним з провідних підприємств з проектування та виготовлення сільськогосподарської техніки в центральній Україні.

Результати аналізу показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «ПРОФІ СТАН» показали, що впродовж 2014-2018 рр. фінансово-господарський стан даного підприємства можна оцінити, як задовільний. В цілому досліджуваний господарюючий суб'єкт не збитковий.

Для укріплення своїх фінансових позицій і подальшого економічного росту ТОВ «ПРОФІ СТАН» все ж, необхідно ретельніше корегувати внутрішню фірмову фінансово-економічну політику і більш кваліфіковано оцінювати своє поточне фінансове становище.

Одним із основних факторів, які дозволяють здобути довіру споживачів, розширити економічні зв'язки та ринок збуту готової продукції, та отримувати прибуток, є висока якість продукції, швидкі терміни її виготовлення та подальше сервісне обслуговування. Також важливим фактором є те, що продукція є специфічною та нестандартною, з можливістю, при виготовленні, враховувати потреби споживача.

Одним із шляхів покращення менеджменту якості готової продукції було запропоновано впровадити концепцію загального менеджменту TQM, а

також методи та засоби її реалізації відповідно до нинішнього стану досліджуваного підприємства.

Сутністю концепції TQM є те, що вона охоплює всі ланки підприємства та види виробничої діяльності. Вона спрямована на ефективне використання ресурсів підприємства, як матеріально-технічних так і людських для максимального задоволення споживачів готової продукції, суспільства та самих співробітників підприємства. Особливістю цієї концепції є те, що вона може використовуватись на підприємствах будь якого профілю. З досвіду закордонних підприємств видно, що вона значно сприяє підвищенню загальних результатів трудової діяльності на підприємстві, та поліпшує його фінансові показники.

В ході дослідження обраної теми встановили, що побудова системи менеджменту якості готової продукції, це не локальна задача, а велика, складна, відповідальна робота, яка потребує значних витрат часу та інших ресурсів, і стосується всього колективу ТОВ «ПРОФІ СТАН». Тому ставитися до неї потрібно відповідним чином. Адже створюється не що інше, як інструмент, за допомогою якого керівництво буде управляти підприємством, підтримувати його в конкурентоспроможному стані.

Також нами було запропоновано провести розрахунок економічної ефективності від запровадження новітньої системи менеджменту якості готової продукції ТОВ «ПРОФІ СТАН». Згідно проведених розрахунків встановлено що ефект є значним, а окупність проекту 1 рік і 3 місяці. Тобто запропонований нами проект є економічно вигідним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. 12. Авраменко О.І., Шара В.І. The problems of accounting of profit tax. Матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет – конференції "Актуальні проблеми обліково – аналітичного процесу в управлінні підприємницькою діяльністю" – Мукачєво: Мукачівський державний університет, 2014. – С.53-54. <http://msu.edu.ua/>
2. 7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутиця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП "Рута", 2009. – 912 с.
3. 14. Вороніна В.А. Особливості документального відображення руху готової продукції / В.А. Вороніна, В.В. Черниш // Кримський економічний вісник. – № 2 (03) Частина I . – 2013. – С.75-77. <http://www.economics.crimea.ua/>
4. 15. Гордополов В. Ю. Особливості обліку лісових біологічних активів та лісопродукції / В.Ю. Гордополов, В.Д. Гоцуляк, І.С. Несходовський // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. – 2015. – №4. – С.76-87. <http://efm.vsau.org/>
5. 30. Закон України від 03.04.97р. №168/97-ВР "Про податок на додану вартість", зі змінами та доповненнями.
6. 24. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 № 996-14-ВР. // <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
7. 13. Зінкевич О.В., Левицька С.О., Мосійчук М.М., Нагавичко І.П., Немкович О.Б. Бухгалтерський облік в галузях народного господарства: Підручник. – Рівне: НУВГП, 2006. – 268 с.
8. 27. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від

- 30.11.99 № 291 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
9. 19. Касич А., ПОНЯТІЙНИЙ АПАРАТ ТЕРМІНУ "ГОТОВА ПРОДУКЦІЯ" ЯК ОБ'ЄКТА БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/wp-content/uploads/2017/01/188_33-36.pdf
10. 11. Касич А.О. Відмінності встановлення фінансового результату в бухгалтерському і податковому обліку / Касич А.О., Ткаченко І.В. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2(116). – С. 185–191. <http://www.nbu.gov.ua/>
11. 4. Кожин В.Я. Основы бухгалтерского учета. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://refdb.ru/look/2831079.html>
12. 1. Макарова Г.С., Мушта В.В. Удосконалення обліку та формування собівартості готової продукції підприємства http://www.economyandsociety.in.ua/journal/3_ukr/90.pdf
13. 23. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
14. 21. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України «Про затвердження Методики визначення трудомісткості та вартості робіт з національної стандартизації» від 05.10.2016 № 1685 <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1402-16>
15. 20. Оснач О.Ф., Промисловий маркетинг: Підручник [для студ. вищ. навч. закл.]/ Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 365 с.– ISBN 978-966-364-
https://pidruchniki.com/17910211/marketing/upravlinnya_rozpodilom_zbutom_gotovoyi_produktsiyi
16. 16. Пирець Н.М. Методи визначення собівартості продукції підприємства будівельної галузі в системі управлінського обліку

- /Н.М.Пирець,Т.С.Черненко // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С.231-238.
17. 6. Писаренко Т.М. Характеристика діючої методики організації обліку готової продукції / Т.М. Писаренко // "Економічні науки". – Серія "Облік і фінанси". – Випуск 12 (45). Ч. 1. – 2015.-С.231-239.
18. 17. Подолянчук О.А., Захарчук І.С. Готова продукція як об'єкт обліку сільськогосподарських підприємств / О.А. Подолянчук, І.С. Захарчук // Економіка, фінанси, право. – 2014. – № 2. – С. 18-22.
<http://socrates.vsau.edu.ua/>
19. 22. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України №246 від 20.10.1999 р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
20. 25.П(С)БО 16 Витрати, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
21. 26. П(С)БО 15 Дохід, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 62 № 290 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
22. 29. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій затверджених наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291
23. 28. Про оподаткування прибутку підприємств: Закон України від 28 грудня 1994 р., № 334/94-ВР. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/334/> 94-вр/print1320660987592012.
24. 9. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посібник. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.

25. 8. Сук Л.К., Сук П.Л. Організація бухгалтерського обліку: Підручник. – К. : Каравела. – 2009. – 624 с.
26. 5. Федосова Т.В. Бухгалтерский учет / Т.В. Федосова – Таганрог: ТТИ ЮФУ, 2007 г. – 364 с. Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.aup.ru/books/m176/7_1.htm
27. 10. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні : навч. посіб. /[Хом'як Р.Л., Партин Г.О., Корягін М.В. та ін.]; за ред. Р.Л. Хом'яка. – 2-е вид. – Львів : "Інтелект-Захід", 2003. – 820 с.
28. 18. Чукурна О.П. Стратегічні напрямки розвитку машинобудування в контексті економічних реформ в Україні / О.П. Чукурна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2013. – № 3 (8). – С. 36-42. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html>

ДОДАТКИ