

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Зав. кафедрою ЕП

д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

«15» грудня 2021 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему:

«Удосконалення ефективності виробничої діяльності підприємства (на прикладі ТОВ „Завод „Дзеркальник” м. Кропивницький)»

«Improving the efficiency of production activities of an enterprise»

Виконала здобувачка вищої освіти

2 курсу, групи ЕП-20 М-1,4

ОПП «Економіка підприємства»

спеціальності 051 «Економіка»

_____ Буянова А.В.

«15» грудня 2021 р.

Керівник роботи: к.е.н, доцент

_____ Сергій НІСФОЯН

«15» грудня 2021 р.

Рецензент: _____

к.е.н., доц. Дар'я НАСИПАЙКО

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет

Факультет Економічний

Кафедра Економіки та підприємництва

Рівень вищої освіти другий (магістерський)

Галузь знань Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність 051 – «Економіка»

Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ:

**Завідувач кафедри економіки
та підприємництва**

(підпис)

д.е.н., проф Володимир ЗАЙЧЕНКО
(наук. ступінь, вч. звання, ім'я та прізвище)

«___» грудня 2021 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Буянова Анастасія Віталіївна

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Удосконалення ефективності виробничої діяльності
підприємства (на прикладі ТОВ „Завод „Дзеркальник” м. Кіровоград)»

2. Керівник роботи Нісфоян Сергій Сергійович, к.е.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту _____ грудня 2021

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: дослід-
ження теоретико-методологічних основ удосконалення ефективності виробничої діяльності
підприємства, розробка практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня на основі
застосування сучасних методів оцінки ефективності та здійснення оцінки економічної
привабливості та ефективності. Завдання: розкрити теоретико-методологічні засади забезпечення
ефективності виробничої діяльності; розкрити сутність поняття «економічної ефективності»;
проаналізувати методичні підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності
підприємства з метою виявлення найбільш ефективних; розкрити сутність та складові систе-
ми та механізму удосконалення ефективності підприємства; провести аналіз діяльності
підприємства; визначити напрями подальшого розвитку досліджуваного підприємства;
обґрунтувати методи оцінки ефективності та здійснення оцінки економічної привабливості
та ефективності.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	2.09.21-20.09.21	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретико методичні засади ефективності»	21.09.21-10.10.21	
3.	Написання другого розділу «Підвищення ефективності виробничої діяльності»	11.10.21-11.11.21	
4.	Написання третього розділу «Шляхи підвищення ефективності виробництва»	12.11.21-05.12.21	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	06.12.21-09.12.21	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	10.12.21-15.12.21	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, рецензії, підготовка до захисту	10.12.21-15.12.21	

Дата видачі завдання
«31» серпня 2021 р.

Керівник роботи _____ *Нісфоян С.С.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання
«31» серпня 2021 р.

Здобувач _____ *Біянова А.В.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Вступ	4
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ	7
1.1. СУТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ	7
1.2. МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	12
1.3. РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	19
1.4. ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	25
2. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	32
2.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВ „ЗАВОД „ДЗЕРКАЛЬНИК”	32
2.2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ТОВ „ЗАВОД „ДЗЕРКАЛЬНИК”	38
2.3. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ	55
2.4. ОЦІНКА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	58
2.5. ОЦІНКА ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ „ЗАВОД „ДЗЕРКАЛЬНИК”	63
3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА	68
3.1. ОБҐРУНТУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО ВАРІАНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА	68
3.2. ОБҐРУНТУВАННЯ ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ	76
3.3. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАПРОПОНОВАНИХ ЗАХОДІВ	83
ВИСНОВКИ	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	92

ВСТУП

Актуальність теми. Проблема забезпечення динамічного та стійкого розвитку підприємства вважалася донедавна однією з найбільш вагомих. Однак, сьогодні, в умовах кризи, гострішою є проблема ефективності господарювання.

Якщо раніше економіка розвивалася за рахунок розширеного залучення у виробництво нових ресурсів, то сьогодні, вирішення проблем підвищення ефективності стає можливим тільки на основі використання резервів господарюючих суб'єктів.

За останнє десятиріччя показники ефективності виробництва в країні почали зростати: збільшилися обсяги виробництва, підвищилася його рентабельність, зросли інвестиції. Це є наслідком більш господарського використання виробничих резервів на підприємствах усіх форм власності. Більшість підприємств намагалося досягти прибутків не з допомогою ретельного економічного розрахунку, зниження собівартості продукції, використання власних резервів виготовлення більш якісної продукції, а постійним підвищенням цін на свою продукцію. Однак, у такий спосіб певні підприємства досягли бажаних результатів, але, в цілому, цей підхід призвів до поглиблення економічної кризи. Отримавши прибутки в такий спосіб, а також за допомогою кредитів, навчання, реорганізації і державної підтримки підприємства почали налагоджувати своє виробництво.

Виявлення резервів зростання виробництва за рахунок інтенсивних факторів, дасть змогу підприємству складати напружені плани і оцінювати досягнуті результати залежно від економічних можливостей.

Ефективність діяльності підприємства характеризується системою показників, що відображають співвідношення вигід та затрат з погляду його учасників.

Використання критеріїв ефективності допомагає аналітикові зробити висновки щодо ефективності діяльності підприємства. Вибір конкретного критерію для висновку про ефективність діяльності підприємства залежить від певних чинників – наявної ринкової перспективи, існування обмежень на ресурси для фінансування, коливань грошових потоків та можливості одержання прибутку. Хоча деякі критерії добре відомі й широко застосовуються, для аналітика вкрай важливо бути ознайомленим з усім багатством вибору, щоб

обрати комбінацію, яка найбільше підходить для підприємства.

Виділяють такі показники ефективності діяльності:

- показник комерційної ефективності, який враховує фінансові наслідки реалізації заходів для його безпосередніх учасників;

- показник економічної ефективності, що враховує народногосподарські вигоди і витрати заходів, включаючи оцінку екологічних і соціальних наслідків та допускає грошовий вимір;

- показник бюджетної ефективності, який відображає фінансові наслідки здійснення заходу для державного та місцевого бюджетів.

Мета та завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні теоретико-методологічних основ удосконалення ефективності виробничої діяльності підприємства, розробки практичних рекомендацій щодо підвищення її рівня на основі застосування сучасних методів оцінки ефективності та здійснення оцінки економічної привабливості та ефективності.

Для досягнення поставленої мети у роботі необхідно було вирішити такі завдання: розкрити теоретико-методологічні засади забезпечення ефективності виробничої діяльності; розкрити сутність поняття «економічної ефективності»; проаналізувати методичні підходи до оцінки ефективності виробничої діяльності підприємства з метою виявлення найбільш ефективних; розкрити сутність та складові системи та механізму удосконалення ефективності підприємства; провести аналіз діяльності підприємства; визначити напрями подальшого розвитку досліджуваного підприємства; обґрунтувати методи оцінки ефективності та здійснення оцінки економічної привабливості та ефективності.

Об'єктом дослідження є процеси щодо формування ефективності виробничої діяльності.

Предметом дослідження є сукупність прийомів та методів визначення ефективності виробничої діяльності.

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

- *уточнено та доповнено* поняття «ефективність виробництва»;
- *набула подальшого розвитку* методика оцінки ефективності;
- *удосконалено* організаційні засади взаємодії підрозділів підприємства

для забезпечення ефективності виробничої діяльності;

– *вперше застосовано* методику оцінки економічної привабливості продукції.

Практичне значення одержаних результатів: полягає у впровадженні сучасних методів оцінки ефективності та оцінці економічної привабливості виробництва, їх використання дозволить керівництву підприємства усунути недоліки в системі організації виробництва, уможливити точність, повноту і правильність відповідних управлінських рішень, дієвість контролю, чіткість постановки завдань виконавцям, зацікавлення їх у високопродуктивній праці і досягнення ефективності господарської діяльності підприємства.

Апробація результатів та публікації. Підвищення ефективності виробництва. IX Міжнародна наукова-практична конференція «Розвиток обліку, аудиту та оподаткування в умовах інноваційної трансформації соціально-економічних систем» 17 грудня. 2021 р. Кропивницький. ЦНТУ (в друці).

Теоретичною і практичною основою даної дипломної роботи стали сучасні літературні джерела з фінансів, економіки, менеджменту підприємства та економічного аналізу господарської діяльності, періодичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних економістів, законодавчі та нормативні акти підприємства, договори, закони та постанови Уряду України, статистична звітність. В процесі виконання дипломної роботи було використано методи економічного аналізу, залучено математичний апарат, дані державної статистики, оперативні та звітні дані поточної та річної діяльності підприємства тощо.

Дипломна робота складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуті: суть та методи оцінки ефективності діяльності підприємства. В другому розділі проведено аналіз виробничої діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник”. У третьому розділі досліджено шляхи підвищення ефективності виробництва.

Робота складається з 93 сторінок та розроблених 38 таблиць, 4 рисунків.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ

1.1. Суть економічної ефективності

Ефективність промислового виробництва визначається дією безлічі різних факторів технічного, організаційного, економічного та соціального характеру. Кожен із факторів може стати предметом самостійного аналізу, у зв'язку з чим виникає необхідність у попередній класифікації різноманітності таких факторів. Це дозволяє одержати загальну систему знань про фактори, які впливають на ефективність виробництва, встановити характер їх взаємозв'язку та концентрувати увагу на тих, які на даний період розвитку економіки набувають найбільшого значення [2].

Фактори ефективності можна класифікувати за різними ознаками. За ознакою основних елементів виробництва окремі автори поділяють їх на три комплексні групи: власні, матеріально-речові та організаційно-економічні.

У ряді випадків в основу класифікації покладають характер витратної праці та поділяють їх на фактори, спрямовані на економію живої праці, предметів праці та засобів праці.

Практичним цілям та задачам системного, комплексного вивчення проблем підвищення ефективності виробництва краще задовольняє класифікація факторів, побудована за рядом ознак:

- за видами витрат праці та ресурсів;
- за основними напрямками розвитку та інтенсифікації;
- за місцем реалізації факторів у системі керування економікою.

Класифікація факторів за першою ознакою дозволяє виявити складові ефективності виробництва та основні джерела її підвищення. Вона показує, по-перше, із чого складаються витрати суспільної праці на випуск продукції (витрат живої та минулої праці, уречевленої у засобах виробництва) та, по-друге, за рахунок яких ресурсів можливе досягнення економії праці, тобто, її джерела: економія та краще використання трудових

ресурсів; краще використання виробничих фондів, що за підсумками веде до зниження трудо -, матеріало -, фондо (капітало) ємності виробництва та як наслідок, до економії сукупних витрат суспільної праці по всіх її складових.

Але, для практичних задач підвищення ефективності виробництва такої класифікації факторів недостатньо. Треба знати не тільки що та за рахунок яких ресурсів (трудових, матеріальних, природних та інших) треба економити, але і як економити, якими методами та засобами.

Для цього виділяють фактори, згруповані за другою ознакою. Вони включають заходи технічного, організаційного, економічного характеру, які в сукупності утворюють той конкретний інструментарій, за допомогою якого досягається економія праці за всіма напрямками. Ці заходи різноманітні та відображають напрямки розвитку та вдосконалення виробництва.

До числа важливих із них відносять:

- прискорення науково-технічного прогресу та широке впровадження його досягнень у виробництво;
- зростання якості продукції та роботи;
- вдосконалення галузевої та внутрішньогалузевої структури;
- покращення галузевої та територіальної організації виробництва на основі розвитку концентрації, спеціалізації, кооперування, комбінування та розміщення підвищення культурно-технічного та кваліфікаційного рівня кадрів, вдосконаленість організаційної структури, форм та методів керування;
- вдосконалення механізму господарювання (планування, економічного стимулювання, господарського розрахунку та інше).

Так, чи по-іншому, вони сприяють інтенсифікації виробництва. Тому, можна вважати, що інтенсифікація, це комплексний фактор зростання ефективності виробництва, який у кінцевому рахунку виявляється в посиленні якісних факторів розвитку економіки: в забезпеченні стійкого,

динамічного підйому за рахунок підвищення продуктивності живої праці, зниження матеріаломісткості, фондо - (капітало) місткості, раціонального використання природних ресурсів.

Слід сказати, що співвідношення між факторами ефективності, згрупованими за другою та першою ознаками, виступає як зв'язок між причиною та наслідком: напрямок вдосконаленості (інтенсифікації) виробництва - це, якби причина, первинні фактори підвищення ефективності, а зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондо- (капітало) місткості виробництва - це, якби, наслідок, який виступає у формі вторинних факторів ефективності.

Кожен із напрямків вдосконалення виробництва деталізується в залежності від рівня економіки та конкретних етапів її розвитку.

Якщо взяти такий напрямок, як, наприклад, науково-технічний прогрес, то на сучасному етапі виключно важливе значення набули наступні його напрямки:

- в області засобів праці - збільшення одиничної потужності машин та обладнання; розроблення та впровадження системи машин, роботів та станків типу "обробний центр" для комплексної механізації та автоматизації допоміжних та обслуговуючих процесів виробництва, вдосконалення технічної бази керування на основі ЕОМ;

- в області технології - впровадження безвідходної та малоопераційної технології, прогресивних методів та процесів, що в максимальній мірі економлять працю, сировину, матеріали, полегшують та поліпшують умови праці та зберігають навколишнє середовище;

- в області предметів праці - розширення номенклатури та поліпшення якості конструкційних матеріалів, підвищення, у загальному балансі сировини частки хімічних матеріалів, широке використання вторинних сировинних ресурсів;

- в області якості - покращення якості продукції та праці, розвиток комплексної міжгалузевої стандартизації.

Ще в більшій мірі деталізуються та конкретизуються напрямки підвищення ефективності стосовно кожної, складової - трудо, - матеріале, - фондомісткості (капіталомісткості). Так, при аналізі напрямків зростання ефективності використання фондів важливе значення має вдосконалення їх структури, повна завантаженість обладнання в часі та в кожну його одиницю, реконструкція, технічне вдосконалення, модернізація основних фондів, підвищення коефіцієнту змінності та інше.

Обґрунтування та аналіз рівня капітальних вкладень передбачає облік таких напрямків, як підйом рівня індустріалізації, вдосконалення проектно-кошторисної справи, планування, оцінки діяльності та стимулювання відповідних організацій, скорочення строків освоєння проектних потужностей, заміна відтворювальної та технологічної структури капітальних вкладень та інше.

При обґрунтуванні та аналізі ефективності живої праці слід враховувати такі напрямки, як її технічна озброєність, максимальне витиснення важкої ручної та непрестижної праці, підвищення рівня наукової організації та дисципліни, скорочення плинності кадрів та повне використання трудових ресурсів та робочого часу, професіональна підготовка кадрів та інше [2].

Покращення використання предметів праці припускає покращення якості сировини та матеріалів, напівфабрикатів, збільшення ступеню комплексності переробки сировини, широке залучення вторинних матеріальних ресурсів, вдосконалення нормування сировини, режиму економії та інше.

Всі фактори ефективності (джерела та напрямки) діють на різних рівнях економіки - народногосподарському, галузевому, заводському.

У залежності від рівня управління економікою, на якому реалізуються фактори ефективності, їх можна поділити на три групи: народногосподарські, галузеві, внутрішньовиробничі.

До народногосподарських відносять фактори, які приводяться у дію та реалізуються центральними державними органами управління та

планування народного господарства та іншими органами, які здійснюють загальнодержавне централізоване управління економікою.

До числа важливих народногосподарських факторів відносять:

- фінансування фундаментальних та прикладних наукових досліджень загальнодержавного значення;
- вдосконалення макроструктури народного господарства та промисловості;
- територіальна та міждержавна організація виробництва та праці;
- державне регулювання заробітної плати, системи економічного стимулювання та цін;
- покращення організації управління народним господарством;
- формування загальнодержавної системи управління якістю продукції та інше.

Галузеві фактори приводяться в дію галузевими органами управління промисловістю. Вони включають заходи загально галузевого та міжгалузевого характеру. До їх числа можна віднести:

- заходи по розвитку, концентрації та спеціалізації випуску продукції міжгалузевого та галузевого застосування (виробництво, лиття поковок, штамповок, інструменту, метизів та інше);
- проведення крупних науково-дослідних робіт галузевого характеру;
- створення принципово нових видів продукції;
- застосування галузевих автоматичних систем управління (ГАСУ);
- розробка та впровадження загально галузевих нормативів витрат ресурсів;
- раціоналізацію галузевого управління шляхом створення виробничих та промислових об'єднань та скорочення ланцюговості управління та інше.

Внутрішньовиробничі фактори охоплюють широкий комплекс організаційно-технічних, економічних та соціальних заходів, покликаних вирішувати проблеми підвищення ефективності у масштабі підприємств та

об'єднань.

Усі вони включаються в один із найважливіших розділів плану економічного та соціального розвитку об'єднання, підприємства - план технічного розвитку та підвищення ефективності, спрямовані в основному на реалізацію внутрішньовиробничих резервів економії сировини, матеріалів, витрат праці, фондівіддачі, якості продукції, вдосконалення технології, механізації та автоматизації, впровадження передового досвіду та інше.

Реалізація внутрішньовиробничих факторів ефективності припускає широку участь працівників в управлінні, їх ініціативу та творчість.

Класифікація факторів на народногосподарські, галузеві та внутрішньовиробничі дозволяє відповісти на питання, який орган в системі управління підприємством повинен реалізувати ті або інші напрямки інтенсифікації та підвищення ефективності виробництва. Крім цього, класифікація має і методичне значення. Вона інтегрує вивчення факторів ефективності між відповідними установами.

1.2. Методи оцінки ефективності діяльності підприємства

При оцінці ефективності діяльності використовують два методи – формальний і неформальний. Формальний метод передбачає застосування математичного апарату при розрахунках показника ефективності, неформальний – евристичного підходу.

Ефективність діяльності підприємства характеризується рядом показників, що відображають відношення вигід та затрат з точки зору учасників підприємства, табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Показники ефективності діяльності

Показник	Характеристика
Комерційної ефективності	враховують фінансові наслідки реалізації заходів для його безпосередніх учасників
Економічної ефективності	враховують народногосподарські вигоди й витрати заходів, включаючи оцінку екологічних та соціальних наслідків, і допускають грошовий вимір
Бюджетної ефективності	відображають фінансові наслідки здійснення заходу для державного та місцевого бюджетів

Розрахунок наведених показників може здійснюватись з використанням одних й тих самих формул, тільки вихідні данні для розрахунку значно відрізнятимуться.

Виходячи з тривалості виробничого циклу оцінка показників ефективності різна. Показники комерційної ефективності розраховуються не лише продовж всього життєвого циклу пропозиції, а також продовж місяця, кварталу, року.

Таблиця 1.2 – Найпростіші показники ефективності діяльності

Показник	Характеристика
Капіталовіддача	річні продажі, поділені на капітальні витрати
Оборотність товарних запасів	річні продажі, поділені на середньорічний обсяг товарних запасів
Трудовіддача	річні продажі, поділені на середньорічну кількість зайнятих робітників і службовців

Наведені в табл. 1.2 показники відносять до показників моментного статичного ряду та вони не враховують динамічних процесів в їхньому взаємозв'язку.

При оцінці ефективності діяльності краще застосовувати показники, що

надають можливість здійснити розрахунок значень критеріїв ефективності діяльності, з урахуванням комплексної оцінки вигід та затрат, зміни вартості грошей в часі, а також інші чинники.

Таблиця 1.3 – Неформальні критерії оцінки ефективності діяльності

№ п.п.	Критерії оцінки
1	рейтинг країни на основі оцінки інвестиційного клімату
2	рівень здібностей управлінського персоналу
3	рівень розвитку інфраструктури, що забезпечує ефективність діяльності (транспорт, зв'язок, готельний сервіс)

Застосування критеріїв ефективності надає можливість аналітику зробити висновки щодо ефективності діяльності підприємства. На вибір основного критерію для висновків щодо ефективності діяльності підприємства впливають ряд факторів: наявна ринкова перспектива, наявність обмеження стосовно ресурсів для фінансування, коливання грошових потоків, а також можливість отримання прибутку. Хоч окремі критерії добре відомі та широко використовуються, але аналітику необхідно ознайомитись із усіма критеріями, щоб мати змогу для обрання комбінації, що найкраще підійде для підприємства.

Одним із найважливіших показників є чиста поточна вартість NPV.

NPV - дисконтована цінність, тобто поточна вартість доходу чи вигід від здійсненого інвестування.

NPV визначається, як різниця майбутньої вартості потоку вигід що очікуються та поточної вартості діючих і майбутніх затрат проекту впродовж його циклу.

Щоб розрахувати чисту поточну вартість потрібно здійснити визначення дисконтної ставки, застосувати її для дисконтування потоку затрат і вигід та знайти підсумок дисконтованих вигід (+) і затрати (-). При здійсненні фінансового аналізу ставка дисконтування виступає як ціна капіталу підприємства. При здійсненні економічного аналізу ставка дисконтування є закладеною вартістю капіталу, а саме прибутком, що може

одержати підприємство інвестуючи в найприбутковіші альтернативні проекти стосовно здійснення господарської діяльності.

Коли значення чистої поточної вартості більше нуля, то запропоновані заходи рекомендують фінансувати. При від'ємному значенні – заходи не приймаються.

Чисту поточну вартість визначаємо наступним чином:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t}, \quad (1.1)$$

або

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}, \quad (1.2)$$

де B_t - вигодивід пропозиції у рік t ;

C_t - витрати на впровадження пропозиції у рік t ;

i - ставка дисконту;

n - тривалість (строк життя) заходу.

Перевагою чистої поточної вартості є те, що розрахунки здійснюються не на основі чистого доходу, а на грошовому потоці. При цьому ефективність здійснення основного заходу пропозиції можливо оцінювати сумуванням NPV його окремих пропозицій. Аналізуючи ефективність діяльності це надає можливість використання чистої поточної вартості в якості основного критерію.

Водою чистої поточної вартості є те, що для здійснення її розрахунків необхідний детальний прогноз грошового потоку термін життєдіяльності пропозиції. Зазвичай припускають, що ставка дисконту постійна.

При аналізі залежності чистої приведеної вартості від ставки дисконту використовують криву профіля чистої приведеної вартості (профіль проекту). Принцип роботи із критерієм NPV:

- Пропозиції затверджуються якщо чиста поточна вартість є позитивна.
- Якщо є ліміт бюджету, приймається така пропозиція, яка максимізує чисту поточну вартість.

Вибираючи взаємо виключні пропозиції, якщо немає ліміту бюджету

приймається пропозиція, що має максимальне значення чистої приведеної вартості.

Але при використанні чистої приведеної вартості з'являються наступні ускладнення:

- В заходах, які включають дрібні пропозиції, важко визначати чисту приведену вартість.

- Порівнюючи пропозиції з різною тривалістю за чистою приведеною вартістю потрібно застосовувати спеціальні процедури приведення строків до порівняльного періоду.

Внутрішня норма рентабельності Internal Rate of Return (IRR). IRR це ставка дисконтування, при якій NPV є нульовою.

IRR рівняється найвищому відсотку за позику, що можливо виплатити за споживання потрібних ресурсів та залишатись в точці беззбитковості.

IRR розраховується по формулі:

$$\sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0, \quad (1.3)$$

В практичних розрахунках використовується формула:

$$IRR = A + \frac{a(B-A)}{(a-b)}, \quad (1.4)$$

де А - величина ставки дисконту, при якій NPV позитивна;

В - величина ставки дисконту, при якій NPV негативна;

а - величина позитивної NPV при величині ставки дисконту А;

б - величина негативної NPV при величині ставки дисконту В.

Коли показник внутрішньої норми рентабельності для приватних інвесторів більше існуючої ставки рефінансування банку, а для держави - нормативної ставки дисконту, та більше за внутрішню норму рентабельності альтернативної пропозиції із врахуванням ступенів ризиків, то пропозицію можна рекомендувати до фінансування.

Різницею між IRR і NPV є те, що застосування IRR постійно призводить до застосування одних і тих же заходів, а при застосуванні NPV вибір залежить від обраних ставок дисконту. Підбір заходів за NPV є правильним

настільки, наскільки вірно обрана ставка дисконту.

Однак, при використанні внутрішньої норми прибутку з'являються наступні ускладнення:

- Якщо знак NPV змінюється більш ніж один раз, то надання однозначної оцінки IRR заходам є неможливою.
- Здійснюючи аналіз заходів різних масштабів інколи IRR не можливо узгодити з NPV.
- Використання IRR є неможливим при виборі альтернативних проектів різних масштабів, тривалості і неоднакових часових проміжках.

Правильну відповідь здебільшого дає NPV.

Коеф. вигід/затрат - Benefis/Cost Ratio (BCR) визначається по формулі:

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}, \quad (1.5)$$

де $\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}$ – сума дисконтованих вигід;

$\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}$ – сума дисконтованих затрат;

Відбір заходів для здійснення господарської діяльності зводиться до того, щоб обрати всі незалежні пропозиції з коеф. BCR, які більше чи рівні одиниці. Використовуючи цю категорію необхідно враховувати, що коеф. BCR має наступні мінуси:

- може надавати невірне ранжування за пріоритетністю навіть незалежних пропозицій;
- не може використовуватись для відбору пропозицій що є взаємовиключними;
- не відображається фактичне значення чистої вигоди.

BCR розраховується декількома варіантами:

- При жорстких ліміти на капітал, на відміну від лімітів як по капіталу та по поточних затратах:

$$BCR = \frac{B - O}{K}, \quad (1.6)$$

де O - поточні витрати;

K - капітальні витрати.

- Якщо є дефіцитні чи унікальні ресурси:

$$BCR = \frac{B - O}{R}, \quad (1.7)$$

де R - вартість дефіцитних ресурсів.

Головна потенційна проблема при використанні даних різновидів критеріїв це подвійні рахунки, які необхідно уникати.

Даний критерій може використовуватись без зміни заходу на економічно непривабливий. Перевагою критерія є можливість швидко з'ясувати значення критерію для оцінки його дій на результат пропозицій різних ризиків і непевностей.

Індекс прибутковості – Profitability Index (PI) це відношення дисконтованого грошового доходу до розміру інвестицій:

$$PI = \frac{1}{K} \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t^n}{(1+i)^t}, \quad (1.8)$$

PI є тісно пов'язаним із NPV, а саме: позитивне NPV значення $PI > 1$ – проекти є ефективними, та негативне NPV значення $PI < 1$ – проекти є неефективними.

Модифікована внутрішня норма рентабельності – Modification Internal of Return (MIRR) прирівнюється до ставки дисконтування, вона здійснює урівноваження грошового притоку та відтоку за проектом.

MIRR розраховується по формулі:

$$\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+X)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{B_t(1+i)^{n-1}}{(1+X)^t} \quad (1.9)$$

де X - значення MBSP, яке потрібно знайти.

В даному рівнянні всі грошові потоки, що є вихідними відносять к витратам, а вхідними к надходженням.

Ліва частина рівняння – поточна вартість капітальних витрат,

дисконтована на ціну капіталу, а чисельник правої частини – майбутня вартість вигід.

Строк окупності пропозиції – Payback Period (PBP) застосовується зазвичай у промисловості. PBP відображає кількість років, які потрібні щоб відшкодувати капітальні витрати із чистого сумарного доходу.

Критерій найменших витрат (НВ) застосовується при складній та ненадійній оцінці вигід заходу. Здійснюється порівняння наведених витрат за різними варіантами та обирається варіант з найменшими витратами, що забезпечить найкращий результат.

Критерій прибутку впродовж першого року експлуатації дає можливість здійснити перевірку чи забезпечать вигоди впродовж першого року експлуатації пропозиції необхідну дохідність. Здійснюють порівняння чистого доходу, що отриманий впродовж першого року експлуатації, з величиною капітальних витрат, враховуючи відсотковий дохід під час робіт з будівництва. При відношенні вигід до затрат менших за капітал – пропозиція передчасна, а якщо відношення більше – пропозиція надана запізно.

Застосування даного критерію це перше наближення до повної перевірки з метою визначення, чи передбачається максимізація NPV планом.

1.3. Резерви підвищення ефективності виробничої діяльності

Одна із задач ефективного управління підприємством це пошук можливості покращення ефективності виробництва. Результатом рішення даної задачі є знаходження господарських резервів, тобто пошук можливостей що невикористані.

Економічною сутністю резервів є забезпечення стабільного розвитку суб'єкта господарської діяльності в конкретному середовищі.

Потреба в виживанні любого суб'єкта господарської діяльності в умовах ринкової економіки є найголовнішим стимулом покращення певних видів продукції, сервісу, зменшення затрат та збільшення продуктивності

праці. Таким чином, виявлення резервів це процес зменшення витрат праці, як живої так і уречевленої. Зменшення витрат відбувається за рахунок вдосконалення управлінського процесу, впровадження комплексу організаційних заходів та використання досягнень НТП і т.п.

Якщо суб'єкт господарської діяльності має бажання не тільки виживати, але й має наміри розвитку своєї діяльності, йому потрібно виявляти резерви її покращення.

Класифікацію резервів проводять за різними групами. Розглянемо данні групи детальніше.

За місцем формування резерви поділяються на: внутрішньогосподарські – які виявлені і можуть бути застосовані тільки на досліджуємому підприємстві. Вони мають зв'язок, насамперед, з ліквідацією непродуктивних витрат ресурсу. Внутрішньогосподарські резерви, так само, групуються як резерви, які виникають у цехах, виробничих дільницях та на робочих місцях; галузеві – виявляються тільки на рівні галузей. Знаходження даних резервів відносять до компетенції міністерства, асоціацій, концернів; регіональні – виявляються і застосовуються у певному географічному районі (для прикладу, застосування місцевих ресурсів); національні – виявляються за допомогою здійснення заходів в межах загальнодержавного рівня (для прикладу, заміна форми власності).

До того ж, використовуючи данні резерви можна досягти збільшення ефективної діяльності не лише деяких суб'єктів господарської діяльності, а також галузей та більше того національної економіки. К ним відносять, для прикладу, вдосконалення спеціалізації, а також об'єднання виробництв і галузей, покращення транспортних зв'язків та їх тарифів. Знаходження та застосування даних резервів не залежить від суб'єктів господарської діяльності на мікрорівні, хоча має здатність значно вплинути на резерви їхньої діяльності.

Відносно основних моментів процесів праці, що зв'язані із покращенням ефективності застосування, резерви діляться на: трудові ресурси; засоби і предмети праці.

Так як виробничий процес здійснюється лише при умові існування усіх 3-х

перелічених елементів, розгляд окремо кожного з цих елементів є умовним, це дає можливість більш детально розглянути сутність та результати процесу. Виходячи з цього збалансованість резервів за всіма 3-ма ресурсами є найнеобхіднішою умовою для їх практичної реалізації. Тобто в будь який момент процесу господарювання зазначені резерви мають бути взаємопов'язаними один з одним. Наприклад, знайдений резерв зростання обсягу виробництва виробів завдяки найбільш ефективнішому застосуванню трудових ресурсів. Однак для їх освоєння, потрібно також знайти резерви зростання обсягу виробництва виробів завдяки ефективнішому використанню, як предметів так і засобів праці.

За часом виділяють наступні резерви: поточний резерв (короткостроковий) – реалізовується за рік (півріччя, квартал, місяць і т.п.); перспективний резерв (довгостроковий) – період реалізації більше одного року. Стосовно етапів життєвого циклу продукції розрізняють наступні резерви: перед виробничий – з'являється на перед виробничому етапі. На даному етапі виконуються НДДКР для створення нових виробів. Провідним резервом на даному етапі є використання найдосконаліших технологічних процесів та сировини, які сприятимуть підвищенню якості продукції; разом з тим, знижуються виробничі та експлуатаційні витрати на виріб. Інакше кажучи якість продукції та ефективна робота суб'єктів господарювання залежать від ефективності НДДКР. Безпосередньо на цьому етапі об'єктивно є можливість знайти максимальні резерви зменшення собівартості виробів; виробничий резерв – з'являється на етапі виготовлення виробів. На цьому етапі може з'явитися невикористана можливість зменшення витрат на сировину, матеріали, а також збільшення продуктивності праці в наслідок удосконалення управління виробництвом та запровадження комплексу заходів науково-технічного прогресу і т.п.; експлуатаційний – проявляється на етапі використання продукції споживачем. Як резерв розглядається зменшення затрат при експлуатації виробів (для прикладу, затрати на технічне обслуговування); утилізаційний – можливість зменшення затрат при утилізації продукції по завершенню її життєвого циклу.

Згідно характеру впливу на результати праці виділяють наступні типи

резервів:

- екстенсивні – зв’язані із застосуванням у виробництві допоміжних ресурсів (трудові, природні, матеріальні і т.п.). До резервів даного типу відносять: зростання кількості та часу застосування ресурсів, а також усунення непродуктивного застосування ресурсів;

- інтенсивні – пов’язані із найповнішим та доцільним застосування існуючого виробничого потенціалу. Водночас результати виробництва збільшуються швидше, за витрати на нього. До резервів цієї категорії відносять: вдосконалення якісних характеристик та процесів функціонування ресурсів, які застосовуються.

Згідно методу знаходження виділяють наступні резерви: явні – можливо знайти використовуючи дані бухгалтерського обліку. До них відносяться явні втрати і перевитрати, що діляться на: безумовні втрати – резерви, що зв’язані із недопущенням безумовної втрати сировини, матеріалу, а також робочого часу. До них відносять брак, недостачу і псування виробів, виплату штрафів і т.п.; умовні – це перевитрати усіх різновидів ресурсів порівняно з нормами що діють на підприємстві. Норми, що є базовими для порівнянь, не завжди оптимальні. Але, якщо норми оптимальні, тоді умовні втрати вказують на те, що фактичний організаційно-технічний рівень не досяг запланованої мети, і як наслідок – втрата робочого часу, неповністю завантажене обладнання, перевитрати ресурсів; приховані – резерви, виявляються при аналізі шляхом порівнянь з іншими об’єктами.

Необхідність підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства та забезпечення інтересів його власників та персоналу визначають необхідність ефективного та безперервного управління чинниками, що визначають ефективність діяльності підприємства.

Управління ефективністю є процес виробітку і приймання управлінського рішення стосовно всіх основних аспектів господарської діяльності підприємств.

Здійснення ефективного управління визначає ряд вимог до даного

процесу, розглянемо основні з них:

- Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.

Управління ефективністю насамперед пов'язане із менеджментом: виробництва, інновацій, персоналу, інвестицій, фінансів і іншими видами функціонального менеджменту. Це потребує системи органічного інтегрованого управління ефективністю із загальною системою управління підприємством.

- Комплексний характер формування управлінських рішень.

Усі управлінські рішення щодо підвищення ефективності мають тісний зв'язок та здійснюють прямий вплив на кінцевий результат діяльності підприємств. Для прикладу, якщо здійснити високоприбуткові фінансові вкладення, то це можливо призвести до дефіциту фінансових ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, наслідком цього буде суттєве зниження ефективності її здійснення. Тому управління ефективністю потрібно розглядати як комплексну систему дій та здійснювати забезпечення розробки взаємопов'язаних управлінських рішень.

Навіть найефективніше управлінське рішення, що розроблене і реалізоване на підприємстві у попередніх періодах, не завжди може бути використане знову на подальшому етапі діяльності підприємства. Тому системі управління повинен бути властивий високий рівень динамізму, який буде враховувати зміни таких факторів, як: зовнішнє середовище, ресурсний потенціал, форму організації і керування виробництвом, фінансовий стан функціонування підприємства і т.п.

- Багатоваріантний підхід в розробці деяких управлінських рішень.

Реалізація даної вимоги передбачає, що при підготовці кожних управлінських рішень щодо підвищення ефективності необхідно брати до уваги альтернативні можливі дії. При існуванні альтернативного проекту вибір його реалізації має бути оснований на системі критеріїв, які обумовлюють політику управління ефективністю діяльності підприємства. Систему даних критеріїв встановлює само підприємство.

- Спрямованість на стратегічну ціль розвитку підприємства.

Яким би найефективнішим не був проект управлінського рішення за поточний період, він повинен бути відхилений, якщо він не відповідає головному завданню діяльності підприємства, стратегічному напрямку його розвитку, підриває економічну базу створення високої доходності у наступному періоді.

Процеси управління ефективністю ґрунтуються на відповідних механізмах. Структура механізму управління ефективністю складається з:

- Державно правового та нормативного регулювання питань формування та розподілу результатів роботи (прибутку) підприємства. Прийняття законів і інших нормативних актів, які здійснюють регулювання формування прибутку підприємства, являють собою одне з напрямлень економічної політики держави. Законодавча та нормативна основа даної політики регулює створення прибутку підприємства у різних формах. К основним із даних форм належить регулювання: податкове, механізму амортизації основних фондів та нематеріальних активів, розмірів відрахувань з прибутку, мінімальних розмірів заробітної плати тощо.

- Ринкового механізму, що регулює результати діяльності підприємства. Попит та пропозиція на товарному та фінансовому ринках формує рівень цін на продукцію, вартість залучених кредитів, тощо. При подальшому розвитку ринкових відносин важливість даного механізму регулювання формування фінансових результатів підприємства підвищуватиметься.

- Внутрішнього механізму, що регулює деякі аспекти забезпечення ефективності діяльності підприємств. Механізми даного регулювання формують в межах підприємства, при цьому регламентуються всі оперативні управлінські рішення щодо забезпечення та підвищення ефективності діяльності підприємства.

- Системи визначених методів та заходів підвищення ефективності діяльності. При аналізі, плануванні та контролі за рівнем ефективності діяльності підприємства застосовують поширену систему методів, використовуючи які досягають необхідних результатів.

Комплексний механізм управління ефективною діяльністю підприємства дозволяє у повній мірі реалізовувати поставлені перед ним задачі, забезпечити підвищення прибутковості виробництва.

1.4. Оцінка результатів діяльності підприємства

Підсумковий результат виробництва визначається не тільки абсолютним показником прибуток чи збиток. Суб'єкти підприємницької діяльності, що мають зацікавленість в віддачі від витрачених ресурсів та вкладеного капіталу, здійснюють аналіз відношення одержаного ефекта із здійсненими затратами. При цьому визначаються відносні показники ефективності: рентабельність і окупність.

Система показників рентабельності.

Рентабельність (від нім. Rentabel – дохідний) – є відносним показником прибутку, що показує співвідношення одержаного ефекту (дохід, прибуток), до здійснених витрат. Рентабельність це стан виробництва, при якому за певний період кошти, що надходять, покривають здійснені затрати та відбувається створення і накопичення прибутку. Протилежний стан це збитковість, коли грошових надходжень не достатньо для компенсації здійснених витрат. Показники ефективності визначають можливість здійснених затрат окупити себе, це основа підприємницької діяльності.

Показник рентабельності більш повніше, за прибуток, відображає результати підприємницької діяльності; його використовують як інструмент інвестиційної, цінової політики.

Витратні показники рентабельності характеризують дохідність затрат (виробничі, комерційні, інвестиційні) що несе підприємства, під час виробництва.

Для їх розрахунку використовують показник прибутку: чистий, загальний, у тому числі від реалізації виробів, які співвідносяться із загальною сумою затрат на виробництво і реалізацію, собівартістю одиниці

виробу.

Витратні показники рентабельності визначаються по формулі:

$$P_v = \frac{\Pi}{B} \cdot 100\%, \quad (1.10)$$

де P_v – рентабельність;

Π - прибуток;

B - витрати.

Показник рентабельності, розрахований за даним підходом, характеризує ефективність застосування засобів, що спожиті в результаті виробничої діяльності чи виконання інших її видів, тобто який прибуток (ефект) отримає підприємство із кожної гривні, що витрачається на здійснення певного виду діяльності. Використовуючи витратний підхід, також розраховують рентабельність інвестиційного проекту як співвідношення прибутку, що очікується, до загальної суми інвестицій в проект.

Вагомим показником, що співставлення затрати із доходами, є коефіцієнт окупності та покриття затрат. Коеф. окупності характеризує величину затрат, що несе підприємство щоб отримати 1 гривню доходу від реалізації продукту (роботи, послуг).

Коеф. визначається по формулі:

$$K_{\text{окуп}} = \frac{B}{\text{ЧД}} \cdot 100\%, \quad (1.11)$$

де $K_{\text{окуп}}$ – коефіцієнт окупності;

ЧД - чистий дохід.

Коеф. покриття це обернений показник відносно коефіцієнту окупності, він характеризує величину, на яку дохід компенсує здійснені затрати.

Визначається по формулі:

$$K_{\text{покp}} = \frac{\text{ЧД}}{B} \cdot 100\%, \quad (1.12)$$

де $K_{\text{покp}}$ – коефіцієнт покриття.

Ресурсний показник рентабельності розраховують, коли є потреба

визначення дохідності ресурсу або капіталу підприємства (власний капітал, залучений, основний, оборотний і т.п). Їх розраховуються по формулі:

$$P_{A(K)} = \frac{\Pi}{A(K)} \cdot 100\%, \quad (1.13)$$

де А – сума активів підприємства;

К - сума капіталу підприємства.

Розрахунки відображають ефективність виробництва, активів (капітал) та їхніх складових. Коеф. окупності активів (капітал) схожі із витратними показниками, натомість в знаменнику приводиться сума активів (капітал), замість суми затрат.

Доходні показники рентабельності визначаються по формулі:

$$P_p = \frac{\Pi}{\text{ЧД}} \cdot 100\%, \quad (1.14)$$

де P_p – рентабельність реалізації;

Π - прибуток від реалізації продукції;

ЧД - чистий дохід.

Цей показник визначає ефективність комерційної діяльності та відображає, яка сума прибутку буде отримана підприємством із однієї гривні реалізації. Рентабельність реалізації розраховують по підприємству та окремо по видах виробів.

При розрахунках даного показнику рентабельності у чисельнику може відображатися не тільки сума прибутку (валового, загального, чистого), але й величина чистого приросту грошових засобів. Ці показники вказують на здатність підприємства здійснити розрахунок із кредиторам і власником грошових засобів. Показники рентабельності, що обчислюються на основі приросту грошових засобів, набули широкого застосування в країнах з ринковою економікою.

Такий підхід є пріоритетним, тому що операції із грошовими коштами забезпечують платоспроможність та є істотним показником здорового

фінансового стану підприємства.

Різноманітність показників рентабельності обумовлює альтернативу знаходження можливостей для її підвищення.

Ресурсний показник рентабельності цікавить різноманітних суб'єктів аналізу, а саме: адміністрацію підприємства, що здійснює віддачу всіх активів; потенційних інвесторів та кредиторів - віддача на вкладений капітал; власників та засновників - дохідність акцій.

Аналіз показників рентабельності надає можливість комплексно оцінити ефективність виробництва.

При здійсненні аналізу рентабельності форма №2 "Звіт про фінансові результати" використовується як основне джерело інформації, додатковими є форма №1 "Баланс", фінансовий план підприємства тощо.

Розрахунок показників рентабельності здійснюють як для всього підприємства, так і для його структурних підрозділів, окремих напрямів діяльності та видами продукції.

При аналізі рентабельності оцінюють ступінь здійснення параметрів, що прийняті (планів, прогнозів), вивчають динаміку показника, фактор змін його рівнів, здійснюють порівняльний багатоваріантний аналіз, вивчають резерв збільшення рентабельності. Мета аналізу визначає послідовність. Для прикладу, при визначенні вибору варіанту рішення стосовно виробництва вивчається рентабельність окремої продукції, а також факторів її зміни; при оцінці результатів діяльності - рентабельність реалізованих виробів тощо.

Економічний аналіз рівня рентабельності та причин його змін має суттєве значення при визначенні резервів підвищення ефективності в роботі підприємств.

$$\text{Рентабельність виробництва} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середньорічний залишок нормативних ОБФ}} \cdot 100\%$$

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{собівартість реалізованої продукції}} \cdot 100\%$$

$$\text{Рентабельність ОФ} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середньорічна вартість ОФ}} \cdot 100\%$$

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середня величина власного капіталу}} \cdot 100\%$$

$$\text{Рентабельність поточних активів} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{середня величина поточних активів}} \cdot 100\%$$

Цей показник повинен бути вищий за відсоткову ставку по довгостроковим кредитам, а оскільки таких кредитів підприємство не має, то економічно-фінансову ситуацію на підприємстві можна оцінювати як благополучну.

$$\text{Рентабельність інвестицій} = \frac{\text{балансовий прибуток}}{\overline{\text{ВБ}} - \overline{\text{КЗ}}} \cdot 100\%$$

$\overline{\text{ВБ}}$ – середнє значення валюти балансу;

$\overline{\text{КЗ}}$ – середнє значення короткострокових зобов'язань.

$$\text{Рентабельність реалізованої продукції} = \frac{\text{чистий прибуток}}{\text{виручка від реалізації продукції}} \cdot 100\%$$

Заходи за допомогою яких можна уникнути впливу негативних тенденцій, виявлених у ході аналізу показників ефективності діяльності наведені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4 – Заходи щодо уникнення негативних тенденцій у господарській діяльності підприємства

Негативна тенденція	Фактори	Заходи
1	2	3
Зниження рентабельності продукції (продажу)	Збільшення собівартості	➤ Вивчення найбільш вагомих статей собівартості та їх впливу на зміну загального показника; ➤ Розрахунок точки беззбитковості на основі розподілу витрат на постійні і змінні; ➤ Аналіз прибутковості окремих видів продукції і можливостей вдосконалення номенклатури
	Зниження обсягу реалізації	➤ Розробка ефективних заходів маркетингової політики; ➤ Удосконалення асортиментної політики; ➤ Перегляд політики ціноутворення
Зниження рентабельності активів	Зниження оборотності активів	➤ Продаж або списання непотрібних основних виробничих засобів; ➤ Зниження дебіторської заборгованості
	Нераціональне використання оборотних активів	➤ Зниження запасів сировини, матеріалів, палива тощо; ➤ Контроль поточних активів і зобов'язань; ➤ Удосконалення кредитної політики у розрізі контролю за дебіторською заборгованістю

Аналіз рентабельності окремих видів продукції

У ході аналізу відносних показників ефективності діяльності важливим завданням є вивчення факторів, які зумовлюють зміну їх рівня.

Зміна показників рентабельності здійснюється під дією відповідних

факторів. Так, на показники рентабельності продукції впливає три основні фактори першого рівня, наведені на рис. 1.1.



Рисунок 1.1 – Факторна модель показника рентабельності

Реструктуризація виробів має вплив на рівень їхньої рентабельності так як: рівень рентабельності окремої продукції відмінний, а середній рівень рентабельності виробничих виробів не співпадає з рівнем рентабельності окремої продукції. Даний фактор має як позитивний так і негативний вплив. Визначення величини впливу фактору раціонально виконувати за допомогою прийому ланцюгових підстановок.

Для розрахунку рентабельності окремих видів продукції використовуються дані бухгалтерського обліку (зокрема, первинні документи).

Рентабельність окремих видів продукції P_i визначається по формулі:

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (1.16)$$

де P_i – рентабельність i -го виду продукції, %;

$Ц_i, C_i$ – ціна і собівартість i -го виду продукції, відповідно (грн.).

Відмінністю факторного аналізу рентабельності окремих видів продукції від рентабельності усієї продукції є те, що не враховується вплив структурного фактора.

2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Загальна характеристика ТОВ „Завод „Дзеркальник”

Товариство з обмеженою відповідальністю „Завод „Дзеркальник” засноване у відповідності до чинного законодавства, згідно Установчого Договору та рішення засновників від 12 лютого 1997 року.

Скорочена назва на українській мові ТОВ „Завод „Дзеркальник” , на англійській мові „Dzerkalshik”. Місцезнаходження: Україна, м. Кіровоград, вул. Покровська, 48А.

ТОВ „Завод „Дзеркальник” походить від дзеркального цеху артілі „Хілікс”, який 1 квітня 1948 р. був відділений в самостійну артіль під назвою „Червоний Дзеркальник”

В 1960 р. артіль змінила назву в державне підприємство-завод „Червоний Дзеркальник”.

Дзеркала виготовлялися срібленням – традиційна технологія, яка полягає в заливанні срібним розчином поверхні скла вручну. Для обробки кромки скла і нанесення фацету використовувалися низько-виробничі чавунні і піщані шайби.

В 1967-69 р. на заводі здійснюється нова заміна технології виробництва дзеркал, від сріблення до алюмінування – методом термічного випаровування алюмінію у вакуумі з наступною його конденсацією на поверхні скла. Спосіб виготовлення дзеркал срібленням скла мав суттєві недоліки.

Головний з них – порівняно швидке затемнення дзеркал внаслідок руйнування шару срібла під дією атмосферних умов. В цьому відношенні дзеркала, які виготовляються нанесенням на скло тонкого шару алюмінію, мають значні переваги. Алюмінієва плівка має хорошу адгезію до скла. Волога і двоокис сірки, які присутні в атмосфері, не впливають на металічний шар алюмінію так як на срібний.

Внаслідок цього коефіцієнт відображення алюмінієвих дзеркал зберігається постійним впродовж довгого часу.

Це дозволило здійснити прорив в плані нарощування об'ємів виробництва і розширення ринку збуту дзеркал. В 1980-1990 рр. об'єм випуску дзеркальних виробів складав 184-192 тис. м². в рік, з масою дзеркал для меблів 60%, побутових – 30, технічних – 10% в загальному об'ємі виробництва.

В 1981 р. замість чавунних і піщаних шайб у виробництво розпочинають використовувати алмазні шайби, що дозволяє збільшити рентабельність праці, збільшити асортимент побутових дзеркал.

За розробку і введення технології мілко трафаретної печаті на дзеркалах в 1988 р. – 1989 р. завод нагородили срібними і бронзовими медалями ВДНХ СССР. І Дипломом 1-го ступеню та золотою медаллю ВДНХ УССР.

Географія доставок дзеркальної продукції заводу „Червоний Дзеркальник” охоплювала майже всі регіони минулого Радянського Союзу.

Загальне зниження промислового виробництва в Україні в 1992-1997 р. відобразилось і на ринку збуту дзеркал.

В 1995 р. завод приватизовано трудовим колективом і перейменовано, в Товариство з обмеженою відповідальністю „Завод „Дзеркальник”.

Метою діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник” є здійснення виробничо-господарської, торгівельної та іншої діяльності, що направлена на одержання прибутку на внесений капітал, а також задоволення на основі одержаного прибутку соціально-економічних потреб засновників і членів трудового колективу.

Предметом діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник” є виробництво та реалізація товарів народного споживання:

- виготовлення дзеркальних виробів, скло виробів;
- виконання художньо-оздоблювальних робіт, оформлення вітрин.

Крім того, ТОВ „Завод „Дзеркальник” , здійснює торгівельну діяльність, втому числі роздрібну та оптову торгівлю, торгівлю рухомими та нерухомим майном, продуктами, виробництво товарів народного споживання непродовольчого призначення; виробництво будівельних матеріалів; заготівлю та переробку вторинних ресурсів; виконання художніх виробів та виробів

декоративно-прикладного мистецтва; будівництво об'єктів громадського та промислового призначення; ремонт та експлуатацію об'єктів громадського та промислового призначення; геологорозвідку та видобування корисних копалин; заготівлю, виробництво та переробку сільськогосподарської продукції, бджільництво; пусконаладжувальні роботи; здійснення НДДКР; інформаційне забезпечення; інжиніринг; дизайнерської роботи; маркетингову діяльність; виробництво та розповсюдження соціальної інформації; соціологічні, психолого-педагогічні дослідження; надання послуг по вирішенню економічних проблем, побутові послуги; транспортні послуги по перевезенню людей, вантажів і тварин; послуги по наданню майна в користування на умовах оренди і прокату; лізингу; медичні послуги; юридичні послуги; управлінські функції; консультативну діяльність; представницьку діяльність; педагогічну та репетиторську діяльність; працевлаштування громадян; туристичну діяльність; громадське харчування; факторингову; ф'ючерсну; факторську, холдінгову; операції по обміну валюти; придбання та продаж особистих майнових прав; організацію і проведення культурно-видовищних та спортивно-масових заходів; аукціонну; концертну діяльність; утримання гральних закладів; виробництво кіно-відео продукції; запису аудіо-відео касет, а також надання послуг по вирішенню екологічних проблем і побутові послуги; транспортні послуги по переведенню людей, вантажів і тварин; послуги по наданню майна в користування на умовах оренди і прокату; лізингу; медичні послуги; юридичні послуги; управлінські функції; консультативну діяльність; педагогічну та репетиторську діяльність; працевлаштування громадян; туристичну діяльність; громадське харчування; факторингову; утримання гральних закладів; виробництво кіно-відео продукції, запис аудіо-відео касет, а також надання послуг на їх прокат організацію та виробництво реклами, поліграфічну та видавничо-просвітну діяльність; організацію та виробництво реклами; поліграфічну та видавничо-просвітну діяльність; організацію творчого процесу; спонсорську діяльність; зовнішньоекономічну діяльність.

Окремими видами діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник” займається на

підставі спеціального дозволу (ліцензії), що видається Кабінетом Міністрів України або уповноваженим державним органом.

Засновниками ТОВ „Завод „Дзеркальник” є акціонери ТОВ „Завод „Дзеркальник” , зареєстрованого за №02970 – АТ – 1 від 18.08.1995 р., в подальшому перетвореного з спільне українське-болгарське підприємство „Дзеркальник і К” з іноземними інвестиціями, зареєстрованого за №05409 – АТ-1 від 12 квітня 1996 р., є 122 особи, які володіють 122 простими акціями в процентом відношенні 0,41%. Кожна номінальною вартістю 500 гривень та громадянин України Данільченко Олександр Миколайович, який доповнює статутний фонд на суму в 1000 грн., що складає 50% статутного фонду, розділеного на 122 простих акцій в процентному відношенні 0,41% кожна до загального статутного фонду.

Засновники зобов’язані:

1. Своєчасно і в повному обсязі виконувати прийняті на себе зобов’язання;
2. Утримуватися від дій, що муь завдати збитків або зіпсувати ділову репутацію ТОВ „Завод „Дзеркальник” ;
3. Дотримуватися статутних документів ТОВ „Завод „Дзеркальник” , виконувати рішення зборів та інших органів управління;
4. Внести частку майна у статутний фонд у розмірах, передбачених установчим договором;
5. Не розголошувати комерційну таємницю та конфіденційну інформацію про діяльність ТОВ „Завод „Дзеркальник” ;
6. Нести інші обов’язки, передбачені міжнародним законодавством, законодавством України та установчими документами.

Права засновників:

1. Брати участь в управлінні справами ТОВ „Завод „Дзеркальник” ;
2. Брати участь у розподілі прибутків ТОВ „Завод „Дзеркальник” а одержувати частку (дивіденди);
3. Вийти в установленому порядку з ТОВ „Завод „Дзеркальник”

4. Мати інші права, передбачені законодавством та внутрішніми документами.

Технологічний процес.

Дзеркала по своєму призначенню поділяються на дзеркала для меблів, дзеркала побутові і технічні.

Дзеркала для меблів призначені для шаф, сервантів, трюмо, декоративних елементів меблів та ін.

Дзеркала побутові поділяються за призначенням на постійні, настільні і галантерейні; по характеру зовнішнього оформлення – в декоративних рамках, на основі із ДВП, в пластмасі, без оправ.

Дзеркала технічні призначені для різних видів транспорту.

По характеру обробки, кромки дзеркала для меблів і побутові виготовляються з фацетом шириною 5 мм, і без фацету.

Фацет повинен бути полірований. Кромки дзеркал побутових і для меблів повинні бути шліфовані.

Дзеркала побутові встановлюються при допомозі металевих підставок і підвищуються при допомозі капронового шнура.

Коефіцієнт відображення алюмініюваний дзеркал повинен бути не менше 0,77.

В приміщенні, де зберігаються дзеркала, не повинно бути підвищеної вологи і хімікатів.

Коротка характеристика технологічного процесу виробництва дзеркал для меблів і побутових.

1. Розкрій листів, різка на формати.
2. Обробка кромки заготовки.
3. Поліровка, протирання, візирівка заготовок на полірувальній машині.
4. Обезжирювання заготовок перед алюмініюванням.
5. Нанесення на заготовку алюмінієвого відображаючого покриття.
6. Контроль відображаючого покриття.

7. Нанесення захисного покриття.
8. Сушіння захисного покриття.
9. Контроль товщини і міцності лакокрасочного покриття.
10. Чистка поверхні дзеркал.
11. Контроль коефіцієнту відображення дзеркал.
12. Контроль вологостійкості дзеркал.
13. Контроль якості і макетування дзеркал.
14. Упаковка і транспортування.

Коротка схема технологічного процесу виробництва дзеркал технічних.

1. Поліровка скла на поліровочно-клейній машині.
2. Обезжирування скла перед алюмініюванням.
3. Нанесення дзеркального відображаючого покриття.
4. Нанесення захисного покриття.
5. Сушіння захисного покриття.
6. Чистка дзеркал в листках.
7. Контроль коефіцієнту відображення дзеркал.
8. Вирізка дзеркал по копірам і шаблонам.
9. Контроль ОТК, упаковка, макетування.

Упаковка, транспортування і зберігання.

Перед упаковкою дзеркала повинні протиратися сухою, м'якою тканиною.

Дзеркала для меблів складаються парами, лицьовими сторонами з обов'язковою прокладкою між ними м'якого паперу.

Складені дзеркала загортаються пакувальним папером по ГОСТ 8273 – 75.

Дзеркала настінні складаються парами лицьовими сторонами з прокладкою між ними гофрованого картону по ГОСТ 7376 – 77 чи м'яким папером.

Складені парами дзеркала упаковуються в папір марок А чи Б по ГОСТ 8273-75 і перев'язують шнуром.

Дзеркала площею менш 0,1 м². (настільні полки, дзеркала технічні) перекладаються папером, складаються в пачки по 5 чи 10 штук і

затверджуються папером.

На кожну упаковку наклеюються етикетка і проставляється кількість і номер пакувальника.

Дзеркала сумочні упаковуються в картонні коробки, перев'язуються шпагатом. На коробку наклеюються етикетка, проставляється кількість і номер пакувальника.

Зберігаються дзеркала на стелажах в закритому приміщенні, яке провітрюється і обігрівається з відносною вологою не більше 65%.

Гарантійний термін зберігання – 24 місяці з дня виготовлення.

2.2. Аналіз фінансових активів ТОВ „Завод „Дзеркальник”

Активи підприємства – це сукупність майнових прав, що належать юридичній особі у вигляді основних засобів, нематеріальних активів, матеріальних виробничих запасів, грошових вимог до інших фізичних і юридичних осіб. Це все наявне майно підприємства і цінності разом із борговими правами.

Основною інформаційною базою для аналізу ефективності господарської та фінансової діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник” є бухгалтерська звітність підприємства за період з 2018 по 2020 рік, а саме “Фінансовий звіт суб’єкта малого підприємництва” у складі:

- форма 1 річної та квартальної звітності “Баланс “;
- форма 2 річної та квартальної звітності “Звіт про фінансові результати”;
- форма 3 річної звітності “Звіт про рух грошових коштів”.

Групування активів здійснюється згідно їх господарського призначення, а розташування – за правилом зростаючої ліквідності.

За показником ліквідності (швидкості перетворення на готівку) розрізняють іммобілізовані активи та мобільні активи.

У свою чергу, іммобілізовані активи являють собою основний капітал, а мобільні – поточні активи, або оборотний капітал.

Оборотний капітал може знаходитись у сфері виробництва (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) та у сфері обігу (готова продукція на складах та відвантажена покупцям, засоби в розрахунках, короткострокові фінансові вкладення, готівка в касі, на розрахунках у банку тощо), тобто оборотний капітал функціонує в грошовій та матеріальній формах. Аналіз активів ТОВ „Завод „Дзеркальник” наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1 – Аналіз складу і структури активів ТОВ „Завод „Дзеркальник”

Показник	На 1.01.19.		На 1.01.20.		Відхилення	
	тис.грн..	%	тис.грн..	%	тис.грн..	%
Необоротні активи	229,2	25,6	449,4	35,0	220,2	96,1
Оборотні активи	667,1	74,4	684,1	53,3	+17,0	2,5
Витрати майбутніх періодів	-	-	150,0	11,7	150,0	100
Всього	896,3	100	1283,5	100	387,2	43,2

За період, що аналізується, загальна сума капіталу збільшилася на 387,2 тис. грн. Це відбулося за рахунок збільшення необоротних активів на 220,2 тис. грн. (96,1%) та оборотних активів на 17,0 тис. грн. (2,5%). Темпи зростання необоротних активів значно більші ніж темпи зростання оборотного капіталу, відповідно відбулися значні структурні зміни. Так на 1.01.19 року частка необоротних активів складала 25,6%, а оборотного – 74,4, а на 1.01.20 відповідно 35,0 і 53,3%.

Як бачимо, частка необоротного капіталу на 1.01.20 року збільшилася на 9,4%. При цьому спостерігаються зміни і в структурі самого оборотного капіталу: збільшилися поточні активи у сфері виробництва та зменшилися у сфері обігу.

Необхідно зазначити, що в динаміці відбулося збільшення по всіх складових оборотних засобів. Найбільшу питому вагу в їх складі, як на початок періоду, так і на його кінець, мають поточні активи у сфері виробництва.

У цілому динаміку і структуру активів ТОВ “Завод “Дзеркальник ” можна оцінити позитивно.

Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить від раціонального розміщення та ефективного використання поточних активів, а саме обігових коштів.

Тому насамперед необхідно оцінити зміни в наявності і структурі оборотних коштів за окремими складовими елементами, які спричиняють найбільш суттєвий вплив на ефективність їх використання (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2 – Аналіз оборотних активів ТОВ “Завод “Дзеркальник”

Показник	На 1.01.19.		На 1.01.20.		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Абсолютне	Зміни у структурі, %
Матеріальні запаси та НВП	101,6	15,2	158,8	23,2	57,2	56,3
Готова продукція	88,8	13,3	127,4	18,6	38,6	43,5
Незавершене виробництво	114,1	17,1	75,3	11,0	-38,6	-34,0
Усього матеріальних оборотних засобів	304,5	45,6	361,5	52,8	+57,5	+18,9
Дебіторська заборгованість	202,6	30,4	108,1	15,5	-96,5	-14,9
Грошові кошти та їх еквіваленти	160,6	24,0	216,5	31,5	+56,4	+7,5
Усього оборотних активів	667,1	100	684,1	100	17	-

З розрахованих даних видно, що сума оборотних активів ТОВ “Завод “Дзеркальник” збільшилася на 17 тис.грн., що стало можливим завдяки збільшенню запасів виробництва на 57,2 тис.грн. та зменшення сум дебіторських заборгованостей – на 96,5 і незавершеного виробництва на 38,8 тис. грн. Також збільшився залишок грошових коштів на 56,4 тис. грн. та готової продукції на 38,6 тис.грн.

Збільшення залишків готової продукції свідчить про те, що підприємство має труднощі із збутом продукції, що є проблемою.

Керівництву підприємства слід звернути увагу на досить значне

збільшення грошових коштів на 35,1% та виробничих запасів на 56,3%, що є негативним фактором.

Власні оборотні кошти згідно форми балансу за П(С)БУ2 розраховуємо за формулою:

$$НВОК = \Pi_{р. АБ} - IV_{р. ПБ} \quad (2.1)$$

де $\Pi_{р. АБ}$ – оборотні активи;

$IV_{р. ПБ}$ – поточна кредиторська заборгованість.

Даний показник відображає суму що залишиться на підприємстві в обороті коли повністю буде погашена кредиторська заборгованість. З практичного досвіду перманентний капітал є джерелом, що утворює довгострокові активи. Інколи довгострокові активи можуть сформуватись за рахунок короткострокового кредиту. Формування поточних активів відбувається за допомогою власного капіталу і короткострокових позикових коштів. З огляду на це їх поділяють на: змінну частину (формується за допомогою короткострокових зобов'язань) та постійну частину (формується за допомогою постійного капіталу).

При нестачі власного капіталу збільшується змінна і зменшується постійна частина поточних активів, що вказує на нестійкий стан підприємства та зростання його фінансової залежності.

Простежимо динаміку власних оборотних коштів ТОВ “Завод “Дзеркальник”:

2019 рік: $НВОК = 896,3 - 229,2 = 667,1 \text{ тис.грн.}$

2020 рік: $НВОК = 1283,5 - 449,4 - 150 = 684,1 \text{ тис.грн.}$

Відсоток в сумі поточних активів власного капіталу:

2019 рік: $(321,3 : 896,3) \cdot 100 = 35,8\%$

2020 рік: $(312,9 : 1283,5) \cdot 100 = 24,3\%$

Відсоток в сумі поточних активів позикового капіталу:

2019 рік: $(575 : 896,3) \cdot 100 = 64,2\%$

2020 рік: $(970,6 : 1283,5) \cdot 100 = 75,7\%$

Для більшої наочності динаміку цих показників наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Аналіз наявності власних оборотних коштів
ТОВ “Завод “Дзеркальник”

Показник	На 1.01.19	На 1.01.20	Відхилення	
			абсол.	%
Загальна сума поточних активів	896,3	1283	+386,0	+43,1
Загальна сума зобов’язань	575,0	970,6	+395,6	+68,8
Величина власних оборотних коштів	321,3	312,9	-8,4	-2,6
Частка в сумі поточних активів, %:				
Власного капіталу	35,8	24,3	-	-11,5
Позикового капіталу	64,2	75,7	-	+11,5

Як показують розрахунки, за період 2019-2020 року наявність власних оборотних коштів зменшилась на 8,4 тис.грн. або на 2,6%, а позикового зросла на 395,6 тис.грн., або на 68,8 %. Тобто, для ефективної діяльності ТОВ “Завод “Дзеркальник” не має достатньої кількості власних оборотних коштів і йому необхідні кредити.

Слід також проаналізувати динаміку лишків або нестачі власних оборотних коштів направлених на формування запасів та затрат:

$$\text{ВОК} = \text{НВОК} - \text{ЗЗ}, \quad (2.2)$$

де ЗЗ – запаси і витрати, тис.грн.

2019 рік: $667,1 - 304,5 = 362,6$ тис.грн.

2020 рік: $834,1 - 361,5 = 472,6$ тис.грн.

Результати свідчать про те, що на 1.01.2020 р. підприємство не тільки

повністю покриває витрати на формування запасів та покриття затрат але й має залишки власних оборотних коштів, що в подальшому можуть бути використаними у якості джерел їх поповнення та покриття.

Проаналізуємо показники фінансової стійкості:

- Коеф. забезпечення матеріальних запасів власними коштами:

$$K_{\text{мз}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ЗЗ}}, \quad (2.3)$$

де ВОК – сума власних оборотних коштів, тис.грн.;

ЗЗ – матеріальні запаси і витрати, тис.грн.

2019 рік: $362,6 : 304,5 = 1,2$

2020 рік: $472,6 : 361,5 = 1,31$

- Коеф. маневреності власного капіталу:

$$K_{\text{мк}} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ВК}}, \quad (2.4)$$

де ВК – власних капітал, тис.грн.

2019 рік: $362,6 : 321,3 = 1,13$

2020 рік: $472,6 : 312,9 = 1,51$

Даний коеф. вказує ступінь мобілізації власного капіталу і відображає яка його частка є в обігу. Якщо показник більше одиниці то фінансовий стан підприємства має тенденцію до покращення, хоча підприємство має значну кредиторську заборгованість.

- Стабільність структури оборотних коштів:

$$\text{ССОК} = \frac{\text{ВОК}}{\text{ОК}}, \quad (2.5)$$

де ОК – оборотний капітал підприємства, тис.грн.

2019 рік: $362,6 : 667,1 = 0,54$

2020 рік: $472,6 : 684,1 = 0,69$

Збільшення даного показника вказує на позитивну тенденцію.

- Індекс постійного активу:

$$I_{\text{па}} = \frac{\text{ОСК}}{\text{ВК}}, \quad (2.6)$$

де ОСК – основний капітал, тис.грн.

2019 рік: $229,2 : 321,3 = 0,71$

2020 рік: $449,4 : 312,9 = 1,44$

Показник характеризує стан основного капіталу, відображає питому вагу основних засобів та позаоборотних активів в джерелах власних засобів. За даними розрахунку питома вага основних засобів зросла, що призвело до поліпшення фінансового стану підприємства.

- Коеф. накопичення амортизації:

$$K_{\text{на}} = \frac{\text{АМ}}{\text{П}_{\text{воз}}}, \quad (2.7)$$

де АМ – сума амортизаційних відрахувань, тис.грн.;

$\text{П}_{\text{воз}}$ – первісна вартість основних засобів, тис.грн.

2019 рік: $691 : 920,2 = 0,75$

2020 рік: $708,8 : 910,4 = 0,78$

Цей коефіцієнт показує інтенсивність накопичення коштів щодо оновлення основного капіталу. Ріст його величини свідчить про зменшення терміну експлуатації основних засобів.

Коеф. реальної вартості основних засобів:

$$K_{\text{рв}} = \frac{3\text{В}_{\text{оф}}}{\text{АП}}, \quad (2.8)$$

де $3\text{В}_{\text{оф}}$ – залишкова вартість основних фондів, тис.грн.;

АП – сума активів підприємства, тис.грн.

2019 рік: $229,2 : 896,3 = 0,26$

2020 рік: $203,6 : 1283,5 = 0,16$

Показник відображає питому вагу основних засобів в загальному капіталі підприємства. Відносні показники фінансової стійкості ТОВ “Завод “Дзеркальник ” представлено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Аналіз відносних показників фінансової стійкості
ТОВ “Завод “Дзеркальник ”

Показник	На 1.01.19	На 1.01.20	Відхилення	
			абс.	%
Коефіцієнт забезпечення матеріальних запасів власними коштами	1,2	1,31	+0,11	+9,2
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	1,13	1,51	+0,38	+33,6
Стабільність структури оборотних коштів	0,54	0,69	+0,15	+27,8
Індекс постійного активу	0,71	1,44	+0,73	+102,8
Коефіцієнт накопичення амортизації	0,75	0,78	+0,03	+4,0
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,26	0,16	-0,1	-38,5

Аналіз показників показує, що підприємство має достатню фінансову стійкість, спостерігається збільшення в динаміці індексу постійного активу на 102,8% та коефіцієнту маневреності власного капіталу на 33,6%.

Важливе значення має аналіз ринкової стійкості підприємства. Вона характеризується коефіцієнтом фінансової незалежності та коефіцієнтом автономії.

Коеф. автономії визначаємо по формулі:

$$K_{\text{ав}} = \frac{ВК}{АП}, \quad (2.9)$$

$$2019 \text{ рік: } 321,3:896,3 = 0,36$$

$$2020 \text{ рік: } 312,9:1283,5 = 0,24$$

Ріст коефіцієнту автономії означає зростання фінансової незалежності і

зниження ризику ринкової стійкості підприємства.

Коеф. фінансової залежності є зворотнім коефіцієнту автономії і розраховується за формулою:

$$K_{\phi} = \frac{AP}{BK}, \quad (2.10)$$

$$2019 \text{ рік: } 896,3 : 321,3 = 2,79$$

$$2020 \text{ рік: } 1283,5 : 312,9 = 4,1$$

Результати розрахунків свідчать про збільшення частки позикових коштів в фінансуванні підприємства, це збільшує його ризики.

Доповненням до даного аналізу є встановлення типу фінансової стійкості.

Абсолютна стійкість фінансового стану характеризується умовою:

$$ЗЗ < ВOK + КР, \quad (2.11)$$

де КР – кредити під товарно-матеріальні цінності, тис.грн.

$$2019 \text{ рік } 304,5 < 852,7$$

$$2020 \text{ рік } 361,5 < 1349,7$$

$$2019 \text{ рік } 362,6 : 304,5 = 1,19 > 1$$

$$2020 \text{ рік } 472,6 : 361,5 = 1,31 > 1$$

Фінансовий стан підприємства стабільний і його абсолютна стійкість зростає, що безумовно позитивно.

Здійснюючи фінансовий аналіз підприємства найважливішим є визначення запасу фінансової стійкості, під яким мають на увазі такі обсяги реалізації, які б забезпечили підприємству необхідну постійність його фінансового становища. З цією метою застосовують наступні показники:

- виручку від реалізації (без ПДВ та акцизу);
- повну собівартість продукції;
- прибуток;
- постійні та змінні витрати;
- величину маржинального доходу;
- поріг рентабельності;
- запаси фінансової стійкості.

Поріг рентабельності являє собою відношення суми постійних витрат у собівартості продукції до питомої ваги маржинального доходу у виручці:

$$\Pi_p = \frac{\text{ПЗ}}{\text{МД}_{\text{пв}}}, \quad (2.12)$$

де ПЗ – постійні витрати у собівартості продукції;

МД_{пв} – питома вага маржинального доходу у виручці.

Економічний зміст цього показника полягає в тому, що визначається та сума виручки, яка необхідна для покриття всіх постійних витрат підприємства. Прибутків в даному випадку не має, також не має і збитків. Рентабельність є нульовою. Даний показник застосовується при визначенні запасів фінансової стійкості:

$$З_{\text{фс}} = \frac{\text{ВР} - \Pi_p}{\text{ВР}} \cdot 100\% \text{ або } З_{\text{фс}} = \text{ВР} - \Pi_p, \quad (2.13)$$

Визначимо запаси фінансової стійкості ТОВ “Завод “Дзеркальник”.

Таблиця 2.5 – Оцінка запасу фінансової стійкості (зони безпечності) підприємства

Показники	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс.	%
Виручка від реалізації, тис. грн..	2053,0	2675,0	622,0	30,3
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн..	1502,0	1967,0	465,0	31,0
Валовий прибуток, тис. грн..	209,3	262,0	52,7	25,3
Умовно-змінні витрати, тис.грн..	1294,0	1729,9	435,0	33,6
Умовно-постійні витрати, тис.грн..	208,0	238,0	30,0	14,4
Маржинальний дохід, тис.грн.	759,0	946,0	187,0	24,6
Частка маржинального доходу,%	36,9	35,4	-1,5	-4,1
Поріг рентабельності, тис.грн..	563,0	672,0	109,0	19,4
Запас фінансової стійкості:				
- тис.грн..	1490,0	2003,0	513,0	34,4
- %	72,6	74,9	-	2,3

В 2020 році для покриття всіх витрат потрібно було реалізувати виробів на 563 тис.грн.. При такій виручці рентабельність була би нульовою. Фактичний

розмір виручки склав 2053,0 тис.грн., це більше порога рентабельності на 1490 тис.грн., тобто на 72,6%. Що є резервом фінансової стійкості.

Серед показників ефективності діяльності господарюючого суб'єкта важливе місце посідають показники ефективності використання капіталу, які відображають швидкість (прискорення або уповільнення) руху капіталу та його віддачу.

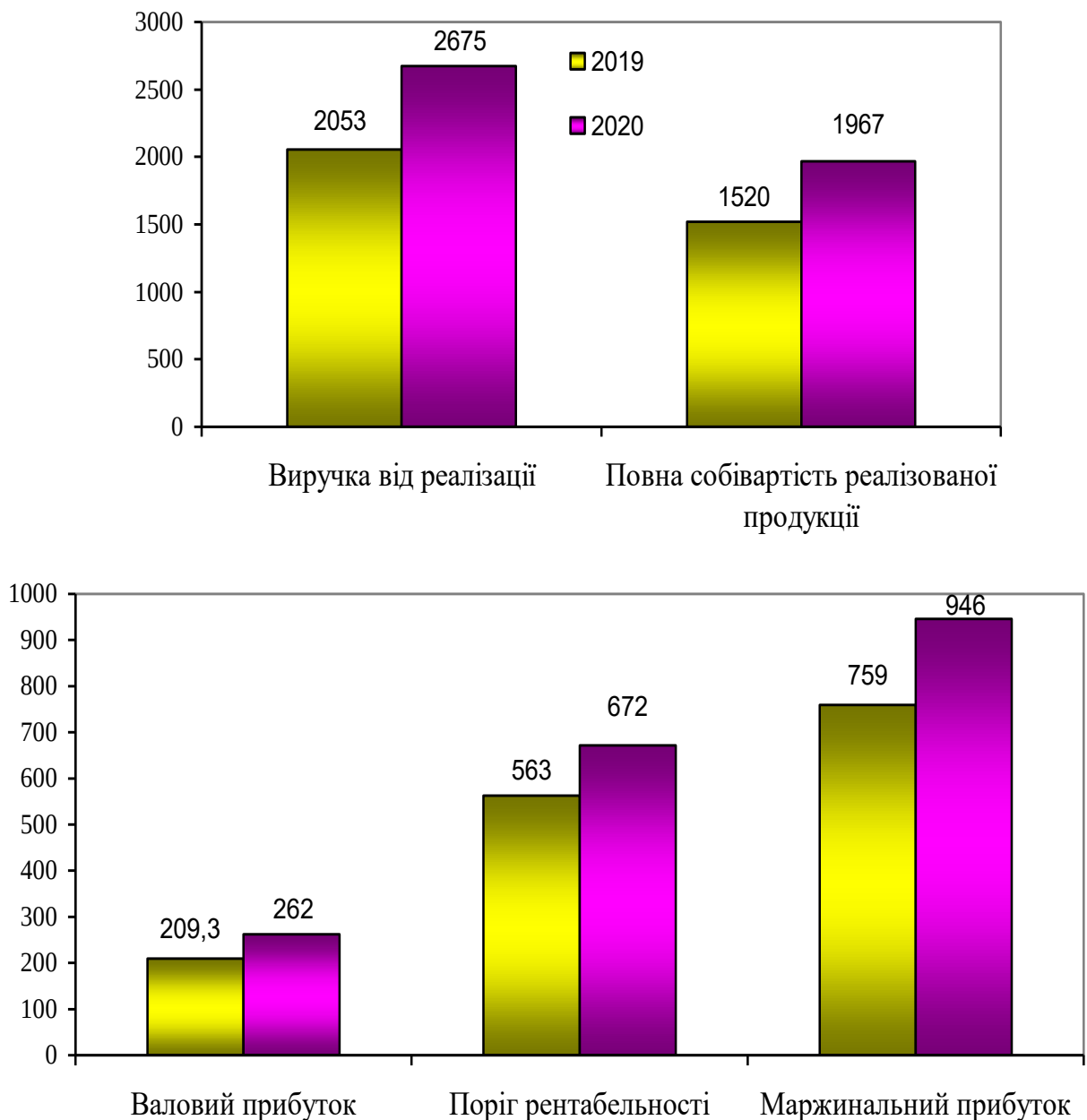


Рисунок 2.1 – Оцінка запасу фінансової стійкості підприємства

У світовій практиці широкого застосування набув узагальнюючий показник міри ефективності використання капіталу – прибутковість

(доходність, рентабельність).

Коефіцієнт прибутковості визначається відношенням прибутку до капіталу, що інвестується в основні та оборотні засоби, і розраховується за формулою:

$$КП = \frac{П}{К}, \quad (2.14)$$

де П – прибуток підприємства, тис. грн.;

К – капітал, що направлений на формування основних та оборотних коштів, тис. грн.

Коефіцієнт прибутковості, розрахований для основного та оборотного капіталу, дасть змогу володіти інформацією про ефективність інвестицій в ці активи.

Розглянемо основні показники прибутковості капіталу ТОВ "Завод "Дзеркальник", результати розрахунку яких наведено у табл. 2.6.

Таблиця 2.6 – Аналіз прибутковості ТОВ "Завод "Дзеркальник" (тис. грн.)

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс.	%
1. Чистий прибуток (збиток)	2,0	20,0	+18,0	+900,0
2. Середня вартість активів	896,3	1284,0	+387,7	+43,2
3. Середня вартість оборотних активів	667,1	834,1	+167,0	+25,0
4. Середня сума власних активів	321,3	312,9	-8,4	-2,6
5. Прибутковість загальних активів (збитковість)	+0,0022	+0,00156	+0,00134	+609,1
6. Прибутковість оборотних активів (збитковість)	0,003	+0,0024	+0,021	+699,3
7. Прибутковість власного капіталу (збитковість)	+0,0062	0,00639	+0,0577	+930,9
8. Виручка від реалізації	2053,0	2675,0	+622,0	+30,3
9. Прибутковість реалізації	0,001	0,0075	+0,0065	+650,7

Як показують результати аналізу, прибутковість реалізації збільшилася на 0,0065 грн. На одну гривню реалізації, рівень прибутковості оборотного капіталу зріс на 0,0021, а власного капіталу зріс – на 0,00577. Ріст рівнів прибутковості при збільшенні виручки від реалізації свідчить про підвищення ефективності використання основних та оборотних засобів на підприємстві.

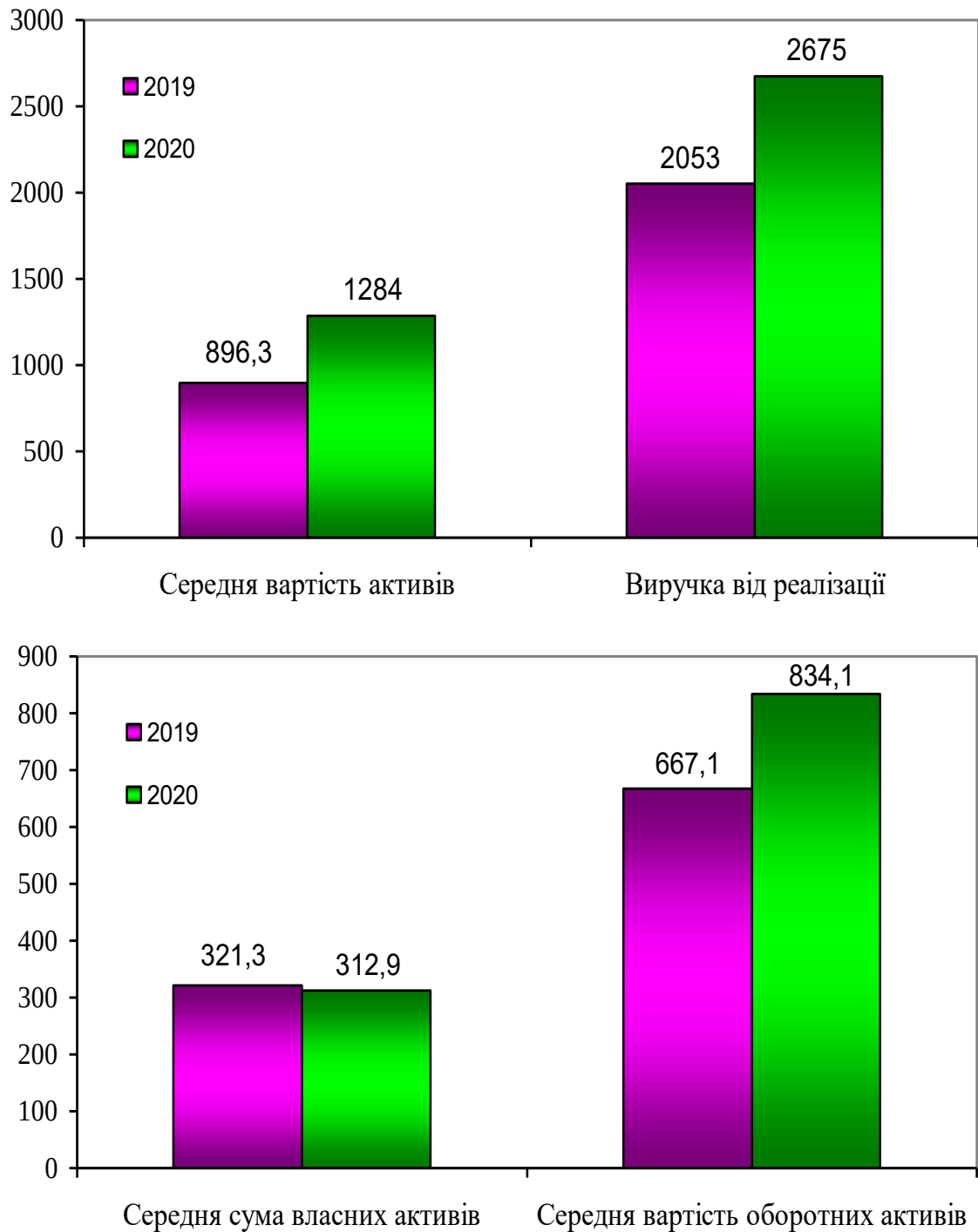


Рисунок 2.2 – Аналіз прибутковості ТОВ "Завод "Дзеркальник"

Аналіз свідчить, що зріс чистий прибуток на 18,0 тис. грн., або на 900%. Зросла середня вартість активів на 43,2 %, в тому числі оборотних активів – на 25,0%. Зросла відповідно прибутковість загальних та оборотних активів на 609,1% і 699,3%. На 30,3% збільшилась виручка від реалізації, а прибутковість – на 650,7%.

При дослідженні прибутковості важливим є здійснення факторного аналізу.

Для розгляду факторного аналізу прибутковості оборотного капіталу, використаємо формулу $КП = П/К$ враховуючи при цьому виручку від реалізації:

$$K_{\text{поб}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОБК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}} \cdot \frac{\text{ВР}}{\text{ОБК}}, \quad (2.14)$$

де ЧЗ – чистий прибуток, тис.грн.;

ВР – виручка від реалізації, тис.грн.;

ОБК - оборотний капітал, тис.грн.

$$\text{2019р.} \quad K_{\text{об}} = \frac{2,0}{362,6} = 0,0055$$

$$\text{2020р.} \quad K_{\text{об}} = \frac{20,0}{472,6} = 0,0423;$$

Дохід від реалізації це один з ключових чинників, що впливає на формування чистого прибутку. Згідно з формулою прибутковість оборотного капіталу залежить від прибутковості реалізованих виробів ($R_p = \text{ЧП} / \text{ВР}$) та оберненості оборотного капіталу ($K_{\text{об}} = \text{ВР} / \text{ОБК}$), тобто має місце наступний зв'язок:

$$КП = R_p \cdot K_{\text{об}}, \quad (2.15)$$

$$\text{За 2019 р. } КП = 0,0055 \cdot 0,001 = 0,000055$$

$$\text{За 2020 р. } КП = 0,00423 \cdot 0,0075 = 0,00032$$

Згідно результатів можна сказати, що на ТОВ „Завод „Дзеркальник” є зростання рівня прибутковості оборотного капіталу на 699,3%.

Після оцінки динаміки фінансових результатів необхідно провести аналіз їх структури. Однак спочатку слід провести аналіз структури доходів та витрат, які були здійсненні для отримання даних доходів, тому що при їх порівнянні і визначаються фінансові результати. Аналіз структури доходів та витрат, а також їхньої динаміки свідчать про доречність здійснення витрат порівняно з отриманим доходом. Разом з витратами проводиться аналіз структури вирахувань з доходу (знижка, непрямий податок і т.п.). При оцінці структури витрат (вирахувань), доходів і фінансових результатів також використовуються дані звіту про фінансові результати і складаються наступні аналітичні таблиці.

Таблиця 2.7 – Аналіз структури доходів підприємства, тис. грн.

Показники	2018		2019		2020		Відхилення			
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	2020/2018		2020/2019	
							+/-	%	+/-	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1384,9	99,5	1711,0	98,9	2229,0	99,5	844,1	61,0	518,0	30,3
Інші операційні доходи	7,0	0,5	18,7	1,1	11,0	0,5	4,0	57,1	-7,7	-41,2
Разом	1391,9	100	1729,7	100	2340,0	100	848,1	60,9	510,3	29,5

Аналіз структури доходів ТОВ „Завод „Дзеркальник” показав, що найбільше зросли в 2020 році чистий дохід – на 844,1 тис. грн. проти 2018 року і на 518 тис. грн. проти 2019 року. Інші операційні доходи зросли в 2020 році на 57,1%, проти 2018 року і зменшились на 7,7 тис. грн. або на 41,2% проти 2019 року. В цілому, спостерігався ріст доходів на 60,9 % проти 2018 року і на 29,5% проти 2019 року.

Таблиця 2.8 – Аналіз структури затрат і вирахувань підприємства, тис. грн.

Показники	2018		2019		2020		Відхилення			
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	2020/2018		2020/2019	
							+/-	%	+/-	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Податок на додану вартість	277	16,5	342	16,6	446	16,7	169	61	104	30,4
Собівартість реалізованої продукції	1178,6	70,2	1502	73	1967	73,8	778,4	66,9	465	30,9
Адміністративні витрати	137	8,2	159	7,7	209	7,8	72	52,6	50	31,4
Витрати на збут	6,6	0,4	13	0,7	9	0,4	2,4	36,4	-4	-30,8
Інші операційні витрати	28	1,7	36	1,7	20	0,8	-8	-28	-16	-44,4
Фінансові витрати	38,8	2,3	-	-			-38,8	-100	-	-
Податок на прибуток	11,7	0,7	6	0,3	15	0,6	3,3	28,2	9	150
Разом	1677,7	100	2058	100	2666	100	988,3	58,9	608	29,5

Аналіз структури затрат свідчить, що податок на додану вартість зріс у 2020 році, проти 2018 року на 61%, а проти 2019 року - на 30,4%. Собівартість реалізованої продукції зросла відповідно на 66,9 % і 30,9 %. Зменшились затрати на збут у 2020 році, проти 2019 року – на 30,8 % і інші операційні витрати – на 44,4%. Значно зріс податок на прибуток – 150%, у 2020 проти 2019 року. Загалом, всі витрати зросли на 29,5 %. За структурою, значні зміни відбулися в структурі адміністративних витрат та податку на прибуток. Решта витрат, практично, не змінювалася та були відсутні повністю у 2019 і 2020 роках фінансові витрати.

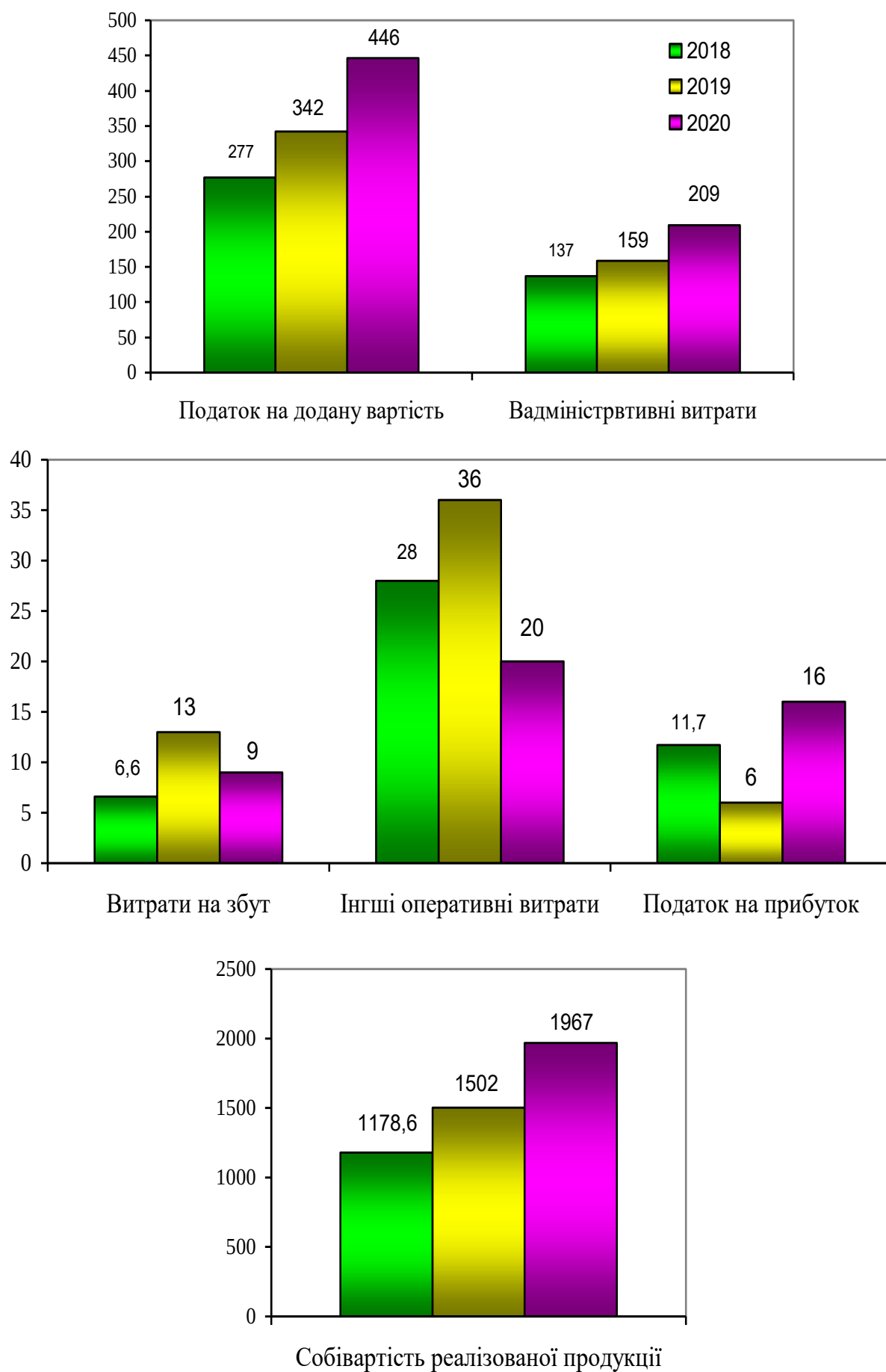


Рисунок 2.3 – Аналіз структури затрат і вирахувань підприємства, тис. грн.

Аналіз структури фінансових результатів звітного періоду та оцінка структурних зрушень проводиться за допомогою наступної аналітичної таблиці 2.9.

Таблиця 2.9 – Аналіз структури фінансових результатів, тис. грн.

Показники	2018		2019		2020		Відхилення			
	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	Сума	Питома вага, %	2020/2018		2020/2019	
							+/-	%	+/-	%
Прибуток від звичайної діяльності, у т.ч.	14,4	7	8	3,8	35	13,4	143	23,5	27	337,5
Прибуток операційн. діяльності.	53,2	25,8	8	3,8	35	13,4	-18,2	-34,2	27	337,6
Валовий прибуток	206,3	100	209,3	100	262,0	100	55,7	27,0	52,7	25,2

Наведені в таблиці дані свідчать, що за аналізуємий період валовий прибуток за 2020 рік, проти 2018 року зріс на 55,7 тис. грн. або на 27%, прибуток від операційної діяльності знизився на 18,2 тис. грн. або 34,2%. Знизилася питома вага прибутку від операційної діяльності з 25,8% в 2018 році до 13,4% в 2020 році. Прибуток від звичайної діяльності у 2020 році проти 2019 року зріс на 9,6 тис. грн. або на 252,6%. Прибуток від операційної діяльності зріс на 27 тис. грн. або на 337,6%. Валовий прибуток зріс на 52,7 тис. грн. або на 25,2 %. По структурі у 2020 р. проти 2019р. зросла питома вага прибутку від операційної діяльності на 9,6 пункту.

2.3. Аналіз фінансових результатів

Підприємство займається виробництвом скляних виробів різної якості, різних розмірів, різної форми. Оскільки вироби різних розмірів мають різну ціну, то досить важко проаналізувати економічні характеристики продукції, навіть, її чітко класифікувати. Проте для більш простої класифікації всі вироби поділяємо на групи. Наведемо розрахунок для двох груп (табл. 2.10) – виріб А і виріб В.

Щоб виявити вплив внутрішніх і зовнішніх факторів на зміну фінансового результату потрібно розглянути вплив основних факторів: обсягу реалізації виробу А та В у натуральних показниках, у собівартості та ціні за одиницю продукції А і В.

Таблиця 2.10 – Економічні показники для двох груп продукції

Показники	Одиниця виміру	Продукція А		Продукція В	
		2019	2020	2019	2020
Ціна за одиницю продукції	грн.	32,78	32,78	840	1150
Собівартість реалізації одиниці продукції	грн.	26,48	27,21	780	960
Обсяг реалізації продукції	тис. шт.	13,5	9,4	0,05	0.1

Отриманий результат аналітичного розрахунку складає потрібну інформаційну базу для того, щоб розробити товарну політику підприємства і здійснити пошук резерву, щоб зменшити собівартість виробів. Дослідження резерву зменшення собівартості продукції потребує більш детального вивчення факторів, які викликають збільшення витрат при виробництві виробів.

Здійснивши аналіз доходу від реалізації по підприємству, потрібно провести оцінку рівня та динаміки доходу від реалізації деяких видів виробів, на які мають вплив тільки фактори першого рівня, а саме: обсяги реалізації, собівартість та ціна виробів.

Прибуток від реалізації по окремому виду виробу визначається по формулі:

$$\Pi_i = OP_i \cdot (C_i - C_i), \quad (2.16)$$

Для того щоб провести факторний аналіз фінансових результатів і виявити вплив факторів на формування відповідних показників, складаємо таблицю 2.11.

Таблиця 2.11 – Факторний аналіз валового прибутку по виробу А

№ п/п	Показники	Розрахунок	Результат
1	ЧД ₇	32,78×9,4	308,2
2	ЧД ₈	32,78×13,5	442,53
3	С ₁	27,2×9,4	255,68
4	С ₂	26,48×13,5	357,48
5	ЧД _{ум}	32,787×13,5	442,53
6	С _{ум}	26,48×13,5	357,48
7	П ₁	308,2-255,68	52,52
8	П ₂	442,53 – 357,48	85,05
9	П _{ум}	442,53-367,2	75, 33
10	ΔП _{пв.ор}	75, 33-52,52	22,81
11	ΔП _{ор}	52,52×0,43,6-52,52	22,90
12	ΔП _{ср}	22,81-22,90	0,09
13	ΔП _ц	(308,2-357,48)- 75,33	-124,61
14	ΔП _с	52,52-(308,2-357,48)	3,24
15	ΔП	85,05-52,52	32,53

Таблиця 2.12 – Факторний аналіз валового прибутку, грн.

Показ-ники	Продукція А		Продукція В	
	розрахунок	Результат	розрахунок	Результат
ЧД ₁	32,78×9,4	308,2	1150×0,1	115
ЧД ₂	32,78×13,5	442,53	840×0,05	42
С ₁	27,2×9,4	255,68	960×0,1	96
С ₂	26,48×13,5	357,48	780×0,05	390
ЧД _{ум}	32,78×13,5	442,53	840×0,05	42
С _{ум}	27,2×13,5	367,2	960×0,1	96
П ₁	308,2-255,68	52,52	115-96	19
П ₂	442,53 – 357,48	85,05	42-39 84-78	3 6
П _{ум}	442,53-367,2	75,33	42-96 84-96	-54 -12
ΔП _{пв.ор}	85,05-52,52	32,53	-54+19	-35
ΔП _ц	(308,2-357,48)- 75,33	-124,61	-12+19	+7
ΔП _с	52,52-(308,2-357,48)	3,24		
ΔП	85,05-52,52	32,53		

Таким чином, робимо висновки, що тільки реалізація продукції А дає

приріст прибутку 32,53 грн., а реалізація продукції В – тільки 7 грн., в зв'язку з тим, що в 2019 р. були значні витрати

2.4. Оцінка рентабельності діяльності підприємства

Підсумковий результат роботи підприємства не тільки характеризуються показником доходу чи втрат. Дуже часто підприємство зацікавлене у рівні віддачі від ресурсів, які воно використовує. Доцільно провести аналіз відносних показників ефективності. Розрахунок показників рентабельності представлено у таблиці 2.13.

Таблиця 2.13 - Розрахунок відносних показників ефективності діяльності

Показники	Од. вим.	2018	2019	2020	+ / -, пункти 2020/ 2018	+ / -, пункти 2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність продукції	%	17,5	13,9	13,3	- 4,2	-0,6
Рентабельність операційної діяльності	%	3,9	0,47	1,6	-2,3	-1,13
Рентабельність звичайної діяльності	%	1,04	0,47	1,6	+0,56	+1,13
Коефіцієнт покриття виробничих витрат	коэф.	1,13	1,14	1,18	0,05	0,04
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	коэф.	87,1	87,8	85,1	- 2,0	-2,7
Валова рентабельність продажу продукції	%	14,9	12,2	11,8	-3,1	-0,4
Чиста рентабельність продажу продукції	%	0,2	0,12	0,9	+ 0,7	+0,78
Рентабельність доходу від операційної діяльності	%	3,8	0,5	1,6	-2,2	+1,1
Рентабельність власного капіталу	%	0,8	0,6	5,9	5,1	5,3
Рентабельність залученого капіталу	%	2,3	0,8	3,2	0,9	2,4
Рентабельність необоротних активів	%	6,65	2,4	7,4	0,75	5,0
Рентабельність оборотних активів	%	2,9	1,2	5,4	2,5	4,2

Продовження таблиці 2.13

1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт покриття активів	-	1,92	1,57	1,75	-0,17	+0,18
Коефіцієнт окупності активів	-	0,52	0,65	0,57	-0,08	0,05
Коефіцієнт покриття власного капіталу	-	5,4	4,7	2,6	-2,8	-2,1
Коефіцієнт окупності власного капіталу	-	0,19	0,21	0,38	0,019	0,17

За результатами розрахунків рівень показників ефективності діяльності у 2020 р. є різним. Зокрема, відбулося погіршення деяких із них. Значно скоротилися рентабельність:

- продукції (на 4,2 п.) відносно 2018 р. та на 0,6 п. проти 2019 р.;
- операційної діяльності на 2,3 п. та 1,13 п, відповідно;
- валова рентабельність на 3,1 п. та на 0,4 п., відповідно;
- коефіцієнт окупності витрат знизився на 2 п. проти 2018 р. і на 2,7 п. проти 2019 р.;
- коефіцієнт покриття на 2,8 і 2,1 пункти, відповідно до 2018 і 2019 р.

Разом з тим, відбулося покращення показників рентабельності, а саме:

- звичайної діяльності зросла на 0,56 і 1,13 пункту відповідно до 2018 і 2019 рр.;
- підприємства на 1,22 пункту і на 1,4 пункту відповідно до 2018р. і 2019 р.;
- власного капіталу – на 5,1 пункту та 5,3 пункту відповідно до 2018р. і 2019 р.;
- залученого капіталу – на 0,9 пункти і 2,4 пункти відповідно до 2018р. і 2019 р.;

Економічний аналіз рівня рентабельності і причин її зміни має важливе значення для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства.

1. Рентабельність виробництва: визначається діленням чистого прибутку, на суму середньорічного залишку нормативних оборотних фондів і множення всього на 100%, так як, рентабельність визначається у відсотках.

$$Рв. 2018 = 2,7 / 543,6 + 896,3 = 2,7 \times 100 / 1439,9 \times 0,5 = 0,38\%$$

$$Рв. 2019 = 2,0 / 63 + 1283,5 = 2,0 / \times 100 / (896,3 + 1283,5) = 0,2\%$$

$$Рв. 2020 = 20 \times 100 / (1284 + 1258) \times 0,5 = 1,6 \%$$

2. Рентабельність продукції визначається діленням прибутку від реалізації на повну собівартість реалізованої продукції і множенням на 100.

$$Рп. 2018 = 206,3 / 1178,6 \times 100 = 17,5\%$$

$$Рп. 2019 = 209 / 1502 \times 100 = 13,9\%$$

$$Рп 2020 = 262 / 1967 \times 100 = 13,3 \%$$

3. Рентабельність основних фондів.

$$Р о.ф. 2018 = 2,7 / (204,4 + 229,2) / 2 \times 100 = 1,24 \%$$

$$Р о.ф. 2019 = 2,0 / (229,2 + 449,4) / 2 \times 100 = 0,6 \%$$

$$Р о.ф. 2020 = 20 / (500 + 449,4) / 2 \times 100 = 4,2\%$$

4. Рентабельність власного капіталу.

$$К пр. в 2018 = 2,7 / (318,6 + 321,3) / 2 \times 100 = 0,8\%$$

$$К пр.в 2019 = 2,0 / (321,3 + 312,9) / 2 \times 100 = 0,6 \%$$

$$К пр.в 2020 = 20 / (3,29 + 368) / 2 \times 100 = 5,9\%$$

Видно, що величина прибутку, що отримана із 1 грн. власного капіталу за 3 роки збільшилася на 20,13 %.

5. Рентабельність поточних активів.

$$К а. 2018 = 2,7 / (339,2 + 667,1) / 2 \times 100 = 0,5 \%$$

$$К а. 2019 = 2,0 / (667,1 + 684,6) / 2 \times 100 = 0,3 \%$$

$$К а 2020 = 20 / (684,8 + 605) / 2 \times 100 = 3,1 \%$$

6. Рентабельність інвестицій.

$$Р ін. 2018 = (2,7 / (100 + 490,1) / 2 \times 100\% = 0,9$$

$$Р ін. 2019 = 2,0 / (490,1 + 877) / 2 - (304,2 = 165,6) / 2 \times 100\% = 0,3$$

$$Р ін. 2020 = 20 / (877 + 882) / 2 - (165,6 + 175,3) / 2 \times 100\% = 23 \%$$

7. Рентабельність реалізованої продукції.

$$Р пр. 2018 = 2,7 / 1661,9 \times 100\% = 0,16\%$$

$$Р пр. 2019 = 2,0 / 2053 \times 100\% = 0,1 \%$$

$$Р пр. 2020 = 20 / 2675 \times 100\% = 0,7 \%$$

Результати розрахунків наведено в таблиці 2.14

Таблиця 2.14 – Показники прибутковості

Показник	Роки		
	2018	2019	2020
Рентабельність виробництва	0,38	0,2	1,6
Рентабельність продукції	17,5	13,9	13,3
Рентабельність основних фондів	1,24	0,6	4,2
Рентабельність власного капіталу	0,8	0,6	5,9
Рентабельність інвестицій	0,9	0,3	2, 3
Рентабельність реалізованої продукції	0,18	0,1	0,75
Показник прибутковості поточних активів	0,5	0, 3	3,1

Наведені в таблиці 2.14 показники ефективності діяльності свідчать, що відбулося зниження показників рентабельності, а саме – продукції. Одночасно виросли показники рентабельності інвестицій, основних фондів, власного капіталу і поточних активів. Позитивною можна вважати також динаміку показників окупності та покриття виробничих витрат. Таку тенденцію можна пояснити зростанням обсягу виробництва, цін і незначним підвищенням собівартості продукції. Можливо на підприємстві у 2-му році відбувалися зміни в технологічному процесі або асортименті випуску продукції, що певним чином вплинуло на її собівартість, вимагало здійснення додаткових витрат на збут інших операційних витрат тощо. Такі зміни відповідним чином вплинули на кінцеві результати діяльності та її ефективність.

Рентабельність окремих видів продукції P_i визначається за формулою:

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (2.17)$$

де P_i – рентабельність i -го виду продукції, %;

$Ц_i, C_i$ – ціна і собівартість i -го виду продукції відповідно (грн.).

Відмінністю факторного аналізу рентабельності окремих видів продукції від рентабельності усієї продукції є те, що не враховується вплив структурного фактора.

Розрахунок зміни показників рентабельності продукції А здійснено

наступним чином:

$$P_{2019} = (32,78 - 26,48) / 26,48 = 23,8$$

$$P_{2020} = (32,78 - 27,21) / 27,21 = 20,4$$

Зміна показника рентабельності за рахунок зміни:

- ціни реалізації: $\Delta P_M^A = 25 - 23,8 = 1,2$
- собівартості реалізації: $\Delta P_c^A = 25 - 20,4 = 4,6$

$$\Delta P = P_2^A - P_1^P = \Delta P_M^A + \Delta P_C^A = 1,2 - 4,6 = -3,4$$

По продукції Б проводяться аналогічні розрахунки.

Згідно наведених розрахунків можна зробити наступні висновки: по продукції А значно погіршився показник рентабельності (на 3,4 пункти). через відносно високе зростання собівартості одиниці продукції (на 0,73 грн. або 2,7%) при невідповідному підвищенні ціни реалізації. Отже, за умови незмінності вказаної тенденції постає питання доцільності випуску продукції А. В іншому випадку підприємству необхідно шукати шляхи більш економічного витрачання матеріалів, трудових ресурсів тощо на виробництво. Така ситуація може також свідчити про підвищення якості продукції А, що зумовило підвищення собівартості, при невідповідному реагуванні кон'юнктури ринку.

Показник рентабельності по продукції Б є відносно гіршим. Відбулося зниження на (202 грн. або 3,7%), що зумовлено зниженням цін (на 202 грн. або 3,7 %). Одночасно негативно вплинуло зростання собівартості реалізації (на 46,85 грн. або 2,1%). Така тенденція теж може пояснюватися зміною якості продукції при неадекватній реакції ринку. У цілому для підприємства більш доцільним буде нарощування обсягів виробництва та реалізації продукції А.

Такий всебічний розгляд впливу факторів на зміну рентабельності дає можливість планувати оптимальне виробництво різної продукції і витрати, пов'язуючи це з прибутком і узгоджуючи з кон'юктурою ринку.

За результатами факторного аналізу можна проводити групування продукції підприємства за наступними ознаками:

- 1) за рівнем рентабельності:
 - ✓ нерентабельні види продукції;

- ✓ вироби з низькою рентабельністю;
- ✓ вироби з середньою або нормальною рентабельністю (близькою до середньої рентабельності по галузі);
- ✓ вироби високорентабельні.

2) за ступенем і напрямом зміни рентабельності у порівнянні з попереднім періодом. При цьому визначають кількість виробів (питому вагу) за якими:

- ✓ рентабельність помітно зросла;
- ✓ рентабельність суттєво не змінилася;
- ✓ рентабельність знизилася.

Для проведення факторного аналізу рентабельності продукції за моделлю, скористаємося даними таблиці 2.15. За даними розрахунку обсяг постійних витрат складає продукція А (13, 15%) ; В(14; 17) відповідно за 2019 і 2020 рік.

Таблиця 2.15 – Вихідні дані по продукції А

№ з/п	Показники	Один. виміру	2019	2020	Відхилення	
					%	+/-
1	Обсяг реалізації	тис. шт.	13,5	9,4	43,6	4,1
2	Ціна за 1 шт.	грн.	32,78	32,78	-	-
3	Собівартість за 1 шт.. у т.ч.:	грн.	26,48	27,21	2,8	0,73
	▪ змінні витрати	грн.	23,03	22,29	3,3	-0,74
	▪ постійні витрати	грн.	3,45	4,92	1,42	1,47

2.5. Оцінка виробничої діяльності ТОВ „Завод „Дзеркальник”

Після приватизації заводу в 1995 р. попит на меблеві дзеркала до 2000 р. знизився практично повністю.

Групою спеціалістів заводу була проведена робота по розширенню номенклатури та оновлення асортименту дзеркал.

Була введена в дію технологія декорування дзеркал і скловиробів методом піскоструменевим і „Морозко”.

Розроблений широкий асортимент вітражного скла і виготовлення орнаментів під замовлення.

Особлива увага приділяється індивідуальній роботі із замовниками. Покупцю пропонується група настінних дзеркал на підніжці із затонованного скла: „Схід”, „Захід”, „Орбіта”, „Ніка”, „Візит”; дзеркала із скло-поличками і світильниками: „Данко”, „Прометей”, „Надія”, „Вернісаж”, „Ассоль”, „Фонарь”, „Восторг”, „Венець”, які користуються попитом завдяки якості, привабливому зовнішньому вигляду і невисокій ціні.

Успішною виявилась маркетингова політика підприємства. За два роки праці відновилися втрачені ринки збуту і на даний час продукція підприємства практично повністю покриває ринок України. Можна назвати деякі з найбільш відомих торгових точок: Черкаси ДТ „Новинка”, Київ, „Господарчі товари”, Вінниця магазин „Товари Вінниці” , „Посуд”, „Електроніка”, Одеса магазин, фірма „Світоч”, фірма „Ритм”, „Казка”, „Люкс”, „Білий лебідь”, „Полтава ДТ”, магазин „Радіус”, „ООО Екселент”, ООО „Інтер-ресурси”, найбільший замовник технічного скла це ДП „Виробниче об'єднання південний машинобудівний завод ім. А.М. Макарова”.

На ТОВ „Завод „Дзеркальник” використовується система прямого розподілу „Виробник-споживач”, це так званий „канал нульового рівня” та однорівневий канал: виробник-роздрібна торгівля – споживач.

Діє система скидок для магазинів постійних клієнтів, а також діє накопичувальна система знижок оптовим покупцям.

Ціна на продукцію встановлюється на основі собівартості плюс 15% і 30% від собівартості (це прибуток).

Найбільшим попитом користуються дзеркала і скловироби, які мають товщину 4 мм, їх і виробляють найбільше, меншим попитом користуються дзеркала і скловироби товщиною 5, 6, 8, 9 та 10 мм, їх виготовляють тільки на замовлення.

Якщо попит на дзеркала та скловироби залежить від товщини скла, то попит на побутові дзеркала залежить від цін на них. Так найбільшим попитом користуються дзеркала настінні, дзеркала „Реал”, „Схід”, „Захід на тонованому склі”, які коштують від 53,33 до 106,00 грн.

Такі дзеркала як „Симфонія”, „Лера”, „Ніка”, „Орбіта”, „Фонарь”, „Вернісаж”, „Прометей”, „Данко”, коштують від 70,00 до 160,00 грн. тому попит на них значно менший.

Аналіз динаміки обсягів виробництва і реалізації продукції здійснюємо використовуючи такі показники:

- базисні темпи росту та приросту;
- ланцюгові темпи росту та приросту;
- середньорічні темпи росту.

Об'єктами при аналізі виступають валова, товарна, реалізована продукція, оцінена у вартісних показниках; обсяг виробництва у натуральних вимірниках.

Таблиця 2.16 – Динаміка виробництва та реалізації продукції підприємства за 2020 рік.

Квартал	Обсяг виробництва тис. грн.	Темп зростання %			Обсяг реалізації тис. грн.	Темп зростання %		
		базисні	ланцюгові	+/-		Базисні	ланцюгові	+/-
I	352,9	-	-	-	355,2	-	-	-
II	416,2	117,9	117,9	-	459,2	129,3	129,3	-
III	418,7	118,6	100,6	-18	413,5	116,4	90,0	26,4
IV	412,7	116,9	98,6	-18	461,1	129,9	111,6	18,3
Разом	1600,5	-	-	-	1689	-	-	-

За даними табл. 2.16 найбільший темп росту обсягів виробництва продукції маємо за III квартал що становить 118,6 %. Як бачимо наприкінці звітнього періоду виробництво продукції дещо знизилось та на IV квартал темп росту становить 116,9%.

Порівнюючи обсяги виробництва продукції по кварталах бачимо що за IV квартал випущено більше продукції ніж за I, але менше ніж за III квартали.

Розглядаючи представлені у таблиці обсяги реалізації, відмітимо, що найбільший темп росту маємо за IV квартал, що становить 129,9%.

Зменшення обсягу реалізації, в порівнянні із попереднім кварталом, спостерігалось за III квартал, так як порівнюючи його із II, темп зростання

складав 116,4%. Збільшення обсягу реалізації, в порівнянні із попереднім кварталом, спостерігалось за IV квартал, так як порівнюючи його із III, темп зростання складав 129,9%.

Зменшення темпу реалізації в III кварталі було обумовлено збільшенням залишків готової продукції. А зростання реалізації продукції, за IV квартал, обумовлене наявністю залишків готової продукції і зменшенням дебіторської заборгованості.

Середньорічний темп зростання розраховуємо за середньгеометричною чи середньоарифметичною складовою.

$$T = T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_n, \quad (2.18)$$

де T – середньогітний темп зростання;

n – кількість періодів;

T_i - темп зростання.

1. Темп зростання обсягів виробництва :

$$T_6 = 1,0 \cdot 1,022 \cdot 1,208 \cdot 1,127 = 1,391 \text{ або } 139,1 \%$$

$$T_{\text{пр}} = 139,1 - 100 = 39,1 \%$$

2. Темп зростання обсягів реалізації :

$$T_6 = 1,0 \cdot 0,947 \cdot 1,341 \cdot 1,223 = 1,158 \text{ або } 115,8 \%$$

$$T_{\text{пр}} = 115,8 - 100 = 15,8 \%$$

За наведеними даними середньоквадратичний темп приросту обсягів виробництва склав 39,1 % ,а реалізації – 15,8 %. Це свідчить про загальну тенденцію збільшення залишків нереалізованої продукції на складах підприємства, що негативно впливає на рух товару .

Для того щоб зробити аналіз попиту споживачів на то й чи інший продукт підприємства потрібно зробити аналіз виконання плану по випуску та реалізації продукції. Зробивши цей аналіз можна буде також проаналізувати відхилення фактичних об'ємів випуску та реалізації від планових об'ємів випуску та реалізації продукції.

Таблиця 2.17 – Аналіз виконання плану по випуску та реалізації
продукції підприємства

Вид продукції	Обсяг виробництва				Обсяг реалізації			
	План	Факт	+/-	% до плану	План	Факт	+/-	% до плану
Дзеркала меблевi	531,2	533,9	+2,7	+0,5	536,3	564,8	+28,5	+5,3
Скловироби	517,4	527,5	+10,1	+2,0	586,6	575,4	-11,2	-1,9
Дзеркальнi вироби	430,4	452,6	+22,6	+5,3	431,3	461,0	+29,7	+6,9
Столи	57,6	57,0	-0,6	-1	56,9	59,7	+2,8	+4,9
iнша продукцiя	28,3	29,5	+1,2	+4,2	28,2	28,1	-0,1	-0,4
Всього	1564	1600,5	+36,5	+2,3	1639,3	1689	+49,7	+3,0

Видно, що за звітний період план по випуску готової продукції перевиконаний на 5,6 %, а по реалізації на 55,5%. Це говорить про зменшення залишків нереалізованої продукції.

Також фактичний обсяг реалізованої продукції значно більший, на 91,0 тис. грн., за фактичний обсяг виробленої продукції. Це можливо за рахунок наявності запасів готової продукції на складі.

Таблиця 2.18 – Аналіз обсягів реалізації товарної продукції

Вид продукції	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.			Відхилення фактично реалізованої продукції за звітний період			
	Минулий період	Звітний період		Від плану		Від минулого періоду	
	Факт	План	Факт	+/-	%	+/-	%
Дзеркала меблевi	521,4	536,3	564,8	+28,5	5,3	+43,4	+8,3
Скловироби	292,1	586,6	575,4	-11,2	-1,9	+283,3	+97
Дзеркальнi вироби	477,5	431,3	461,0	+29,7	+6,9	-16,5	-3,5
Столи	51,9	56,9	59,7	+2,8	+4,9	+7,8	+15
iнша продукцiя	23,3	28,2	28,1	-0,1	-0,4	+4,8	+20,6
Всього	1366,2	1639,3	1689	+49,7	+3,0	+322,8	+23,6

За даними таблиці видно, що фактична реалізація товарної продукції за звітний період була вищою на 322,8 тис. грн., що складає 23,6 %.

План з реалізації товарної продукції також перевиконаний на 50 тис. грн., що складає 20 %.

3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

3.1. Обґрунтування оптимального варіанту організації виробництва

Основною умовою забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів є їх економне споживання та планомірне використання. Планування та встановлення норм витрачання матеріальних ресурсів та запасів і охоплює всі стадії руху на підприємстві - стадію створення запасів матеріальних ресурсів і стадію витрачання.

При здійсненні спільного планування передбачається квартальні і річні плани перетворювати у детальні виробничі плани, які визначають обсяги виробництва та залучення трудових ресурсів в середньостроковому періоді. Основним завданням при здійсненні спільного планування є мінімізація затрат необхідних ресурсів для задоволення попиту на продукцію у плановому періоді. Особливістю сукупного планування виробництва є те, що у виробництві, для вирівнювання випуску продукції, здійснюється управління запасами.

Способи складання планів сукупного планування є різними для різних умов господарювання. Загальний підхід полягає у тому, що план складають, виходячи з щорічного корпоративного плану, який конкретизує для кожної виробничої лінії такий обсяг випуску продукції на 12-місячний період, який зможе задовольнити прогностні продажі. Здійснимо огляд методу порівнянь спільного планування на перше півріччя.

При спільному плануванні виникають витрати, які групують по категоріях:

- Основні виробничі витрати - являють величину постійних та змінних витрат, що потрібні для виготовлення певного виду виробів у даному періоді часу. Вони враховують величини прямих та непрямих трудових витрат, що необхідні для здійснення робіт у основний та наднормовий час.

- Витрати, що обумовлюються коливаннями темпу виробництва, які пов'язані переважно з наймом, навчанням та звільненням персоналу.

- Витрати на зберігання матеріальних запасів, основним джерелом яких виступає капітал.

- Втрати від нездійснення замовлення.

Дані про витрати та показники виробництва наведені в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Показники для сукупного планування

Показники	Місяці						
	Лютий	Січень	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Незалежний попит	307	341	380	381	554	444	2407
Місячна кількість робочих днів	19	18	23	24	21	18	123
Місячні витрати на зберігання одиниці продукції	150 грн. на одиницю продукції на місяць						
Місячні втрати, обумовлені дефіцитом одиниці продукції	150 грн. на одиницю продукції на місяць						
Вартість одиниці продукції виготовленої по субпідряду	900 грн. за одиницю продукції						
Витрати по найму і навчанню одного робітника	600 грн. на одного робітника						
Витрати на звільнення робітника	1200 грн. на одного робітника						
Трудомісткість одиниці продукції	11 нормо-годин на одиницю продукції						
Погодинна тарифна ставка (в основний робочий час)	64,4 грн. за годину						
Погодинна тарифна ставка з надбавкою за надурочну працю	83,7 грн. за годину						
Запас на початок першого (стартового) місяця (січня)	130 одиниць						
Резервний запас	35% місячного попиту						

Виходячи з прогнозу незалежних потреб перш за все розраховуємо резервний запас. Формування резервного запасу потрібно для мінімізації вірогідності нездійснення замовлення випадкового споживача, так як с початку місяця детальна інформація стосовно попиту на них відсутня. Величина резервного запасу розраховується у відсотках до прогнозованих потреб (35%), який встановлює за статистичними даними підприємство. Після чого розраховуються місячну виробничу програму виходячи із

незалежних потреб, резервних запасів та запасів на початок місяця.

Запас виготовлених виробів на 1 січня складає 130 од. Відповідно, виробнича програма для січня становить: $307 + (307 \cdot 35\%) - 130 = 284$ одиниці.

Визначимо запас на кінець поточного місяця, що також виступає запасом на початок наступного (табл. 3.2.). Необхідно зазначити, що при здійсненні планування резервний запас не використовується, тому запас на кінець місяця рівняється резервному запасу поточного місяця.

Сформуємо альтернативні виробничі плани. За допомогою розрахункових таблиць, здійснимо розробку чотирьох варіантів для вибору плану з найменшими сукупними витратами.

Таблиця 3.2 – Показники виробничої програми

Показники	Січ.	Лют.	Берез.	Квіт.	Трав.	Черв.
Запас на початок місяця	130	107	119	133	133	194
Незалежний попит	307	341	380	381	554	444
Резервний запас (Незалежний попит х Відсоток резервного запасу)	107	119	133	133	194	155
Виробнича програма (Незалежний попит + Резервний запас - Запас на початок місяця)	284	353	394	381	615	405
Запас на кінець місяця (Запас на початок місяця + Виробнича програма Незалежний попит)	107	119	133	133	194	155

I план: Місячна виробнича програма відслідковує обсяг виробництва, це можливо завдяки зміні кількості працівників, що постійно зайняті впродовж основної 8-ми годинної зміни. Реалізація даної стратегії передбачає щомісячний додатковий найом чи звільнення робітників, що можливо тільки за згодою профспілкової організації.

II план: Незмінні темпи виробництва відповідають таким темпам, які забезпечують здійснення виробничої програми планового горизонту (за 6 місяців). Змінні обсяги запасів готових виробів, можуть призвести до дефіциту запасів. Чисельність робітників, які повністю зайняті впродовж основної 8-ми

годинної зміни, є фіксованою, її визначають регламентуючись середньою потребою у робітниках, яка гарантує здійснення виробничої програми планового горизонту. Потреба у персоналі складає:

$$\begin{aligned} \text{Фіксована планова чисельність робітників} &= (\text{Виробнича програма} \\ &\text{планового горизонту} \times \text{Трудомісткість одиниці продукції}) / (\text{Загальна} \\ &\text{кількість робочих днів планового горизонту} \times 8 \text{ робочих годин на день}) \\ \text{Фіксована планова чисельність робітників} &= [(284 + 353 + 394 + 381 + \\ &+ 615 + 450) \times 11] / (123 \times 8) = 27,19 \approx 28 \text{ робітник} \end{aligned}$$

Слід відзначити, що для задоволення очікуваного попиту в цьому варіанті плану використовуються місячні резервні запаси.

III план: Плановий темп виробництва відповідає мінімальній місячній виробничій програмі впродовж планового горизонту при фіксованій чисельності робітників, що постійно зайняті впродовж основної 8-ми годинної зміни. Якщо спостерігається перевищення попиту понад мінімальну місячну виробничу програму використовується субпідряд. Чисельність робітників визначають виходячи із мінімальної місячної виробничої програми за наступною формулою:

$$\begin{aligned} \text{Фіксована планова мінімально необхідна чисельність робітників} &= \\ &(\text{Найменша місячна виробнича програма} \times \text{Трудомісткість одиниці} \\ &\text{продукції}) / (\text{Місячна кількість робочих днів відповідного місяця} \times 8 \\ &\text{робочих годин на день}) \end{aligned}$$

$$\text{Фіксована планова мінімально необхідна чисельність робітників} = [284(\text{Січень}) \times 11] / (19 \times 8) = 21 \text{ робітник}$$

IV план: Темп виробництва відповідає середньому для всього планованого періоду очікуваному попиту, якому має відповідати чисельність постійних робітників, працюючих з нормальним робочим днем. Щоб задовільнити збільшення попиту, що перевищує можливості робітників та виготовити додаткову кількість продукції, необхідно використовувати понаднормовий час. Для розрахунку необхідної кількості робітників виходимо з умови плану, яка полягає у необхідності закінчити

плановий період з кінцевими запасами, максимально наближеними до резервного запасу в останньому місяці.

Фіксована планова необхідна чисельність робітників = (Середня місячна виробнича програма × Трудомісткість одиниці продукції) / (Місячна середня кількість робочих днів × 8 робочих годин на день)

$$\begin{aligned} \text{Фіксована планова необхідна чисельність робітників} &= \\ &= (450 \times 11) / (20,5 \times 8) = 27 \text{ робітник} \end{aligned}$$

Розрахуємо витрати, пов'язані з реалізацією різних варіантів виробничої стратегії. Розрахунок витрат відносно першого варіанту спільного виробничого плану, коли обсяг виробництва відслідковує незалежний попит за рахунок варіації чисельності робітників, надається в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок витрат за першим варіантом сукупного виробничого плану: обсяг виробництва відслідковує незалежний попит варіацією чисельності робітників

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8
Виробнича програма	284	353	394	381	615	405	2468
Трудомісткість виробничої програми, годин.	3124	3883	4334	4191	6765	4455	26752
Місячна кількість робочих днів	19	18	23	24	21	18	
Місячний фонд робочого часу одного робітника, годин.	152	144	184	192	168	144	
Планова чисельність робітників, осіб.	21	27	24	22	40	31	
Додаткове наймання робітників (кількість робітників у січні 21)	0	6	0	0	18	0	
Витрати по найму, грн.	0	3600	0	0	10800	0	14400
Звільнення робітників, осіб.	0	0	3	2	0	9	
Витрати на звільнення, грн.	0	0	3600	2400	0	10800	16800
План, вир-во продукції	290	353	401	384	611	406	
Надлишок виготов, продук.	6	0	7	3	0	1	

Продовження таблиці 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8
Дефіцит готової продукції	0	0	0	00	4	0	
Місячні втрати, обумовлені дефіцитом продукції	0	0	0	0	600	0	600
Кіл-ть продукції, яка зберігається	6	0	7	3	0	1	
Вартість зберігання надлиш. продукції	900	0	1500	450	00	150	2550
Місячний фонд роб. часу	3192	3888	4416	4224	6720	4464	
Пряма оплата праці	205560	250390	284390	272030	432670	237480	1732520
Загальні витрати, грн..							1766870

Розрахунок витрат відносно другого варіанту спільного виробничого плану, при фіксованій чисельності робітників (28) здійснюється управління запасами готової продукції, надається в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок витрат за другим варіантом сукупного виробничого плану, коли при фіксованій чисельності робітників (28) здійснюється управління запасами готової продукції

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Запас на початок місяця	130	210	235	323	431	305	
Міс. фонд роб. часу одного робітника	152	144	184	192	168	144	
Міс. фонд робочого часу	4256	4032	5152	5376	4704	4032	
Планове виробництво продукції	387	366	468	489	428	366	
Незалежний попит	307	341	380	381	554	444	
Запас на кінець місяця	210	235	323	431	305	227	
Дефіцит готової продукції	0	0	0	0	0	0	
Місячні втрати, обумовлені дефіцитом продукції	0	0	0	0	0	0	0
Резервний запас	107	119	133	133	194	155	
Надлишок виготовленої продукції	103	116	190	298	111	72	
Вартість зберігання надлишку продукції	15450	17400	28500	44700	16650	10800	133500
Пряма оплата праці	274086	259661	331779	346214	302938	259661	1774339
Загальні витрати, грн.							1907839

Розрахунок витрат відносно третього варіанту стратегії, коли застосовується субпідряд при фіксованій мінімально необхідній чисельності робітників, надається в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Розрахунок витрат за третім варіантом сукупного плану: фіксована мінімально необхідна чисельність робітників (21) та субпідряд

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Виробнича програма	284	353	394	381	615	405	
Місячний фонд робочого часу одного робітника	152	144	184	192	168	144	
Місячний фонд робочого часу	3192	3024	3864	4032	3528	3024	
Планове виробництво продукції	290	275	351	367	321	275	
Надлишок виготовленої продукції	0	0	0	0	0	0	
Субпідрядне виробництво продукції	0	78	43	14	294	130	
Вартість продукції, виготовленої по субпідряду	0	70200	38700	12600	264600	117000	503100
Пряма оплата праці	205560	194740	248840	259660	227200	194740	1330740
Всього витрати, грн..							1803840

Розрахунок витрат відносно четвертого варіанту спільного плану для середнього темпу виробництва та з понаднормовою роботою надається в табл. 3.6.

Таблиця 3.6 – Розрахунок витрат за четвертим варіантом сукупного плану: фіксована середня чисельність робітників (27) та застосування понаднормового робочого часу

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Початковий запас	130	107	119	133	133	194	
Місячна кількість робочих днів, осіб.	19	18	23	24	21	18	
Місячний фонд робочого часу, год.	1870	2442	2717	2618	4510	4510	

Продовження таблиці 3.6

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Планове виробництво продукції, шт.	170	222	247	238	410	250	
Незалежний попит, шт.	307	341	380	381	554	444	
Дефіцит готової продукції при відсутності понаднормової роботи, грн.	-7	-12	-14	-10	-11	+	
Випуск продукції у понаднормовий час	114	131	147	143	205	155	
Понаднормова трудомісткість	1254	1441	1617	1573	2255	1705	
Оплата понаднормової роботи	104960	120612	135343	131660	188744	142709	824028
Запас на кінець місяця з урахуванням понаднормової роботи, грн.	107	119	133	133	194	155	
Резервний запас, грн.	107	119	133	133	194	155	
Надлишок продукції, грн.	0	0	0	0	0	0	
Пряма оплата праці, грн.	120428	157265	174975	168600	290444	177100	1061812
Загальні витрати, грн.							1885840

При остаточному виборі сукупного плану обирається варіант, який здійснюється з найменшими витратами. Показники витрат за чотирима розглянутими варіантами сукупного плану надаються в табл. 3.7.

Таблиця 3.7 – Порівняння варіантів планів

Стаття витрат	План 1: Обсяг: виробництва відслідковує незалежний попит варіацією чисельності робітників	План 2: Фіксована чисельність робітників (28), варіація запасами готової продукції	План 3: Фіксована мінімально необхідна чисельність робітників (21) та субпідряд	План 4: фіксована середня чисельність робітників (27) та понад- нормовий час
Витрати по найму робітників, грн.	14400	0	0	0
Витрати на звільнення робітників, грн.	16800	0	0	0
Вартість зберігання надлишку продукції, грн.	2550	133500	0	0
Місячні втрати від дефіциту продукції, грн.	600	0	0	0
Вартість продукції, виготовленої по субпідряду, грн.	0	0	503100	0
Оплата надурочної роботи, грн.	0	0	0	824028
Пряма оплата праці, грн.	1732520	1774339	1330740	1061812
Загальні витрати, грн.	1766870	1907839	1803840	1885840

Порівнюючи показники витрат за чотирма розглянутими стратегіями, можна зробити висновок, що найменші витрати в процесі реалізації сукупного плану виникають при застосуванні першого варіанту.

Економія витрат від впровадження першого плану виробництва (незалежний попит з варіацією чисельності робітників).

$$E_v = 1907839 - 1766870 = 140969 \text{ грн.}$$

Отже, порівнянням альтернативних варіантів спільних планів ми визначили оптимальний, який виходячи з найменших витрат, має здійснюватися за першим варіантом, тобто темп виробництва відповідає виробничим потребам, управління виробництвом здійснюється варіацією чисельності персоналу при незмінній 8-ми годинній зміні. Показники обраного плану надані в табл. 3.8.

Таблиця 3.8 – Основний план виробництва (за першим варіантом сукупного плану)

Показники	Січень	Лютий	Березень	Квітень	Травень	Червень	Всього
Місячна кількість робочих днів	19	18	23	24	21	18	123
Незалежний попит, шт.	307	341	380	381	554	444	2407
Виробнича програма, шт.	284	353	394	381	651	405	2468
Планова кількість робочих	21	27	24	22	40	31	
План виробництва, шт.	290	353	401	384	611	406	2445
Місячний фонд робочого часу, год.	3192	3888	4416	4224	6720	4464	30096

3.2. Обґрунтування техніко-економічних показників удосконалення виробничого процесу

Обґрунтуємо нормативні показники виробництва на наступний рік для умовного виробу “Дзеркало побутове” (надалі виріб А) з середньою трудомісткістю.

Дані, необхідні для прогнозування незалежного попиту та визначення загальної потреби виробів на перше півріччя 2021 року, враховуючи, що

підприємство має замовлення в п'ятому і шостому місяцях стосовно поточного дванадцятого, представленні в таблиці 3.9. Затвердженні заявки виробу приходяться на перший тиждень відповідного місяця.

Таблиця 3.9 – Попит за останні 12 місяців та тверді замовлення на 5-й та 6-й місяці на виріб А

Показники	Місяці													
	Попередні											Поточні	Планові	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	5	6
Попит на А	560	658	735	770	735	630	690	385	350	385	402	560		
Замовлення А													204	160

Для здійснення прогнозу попиту застосовуємо метод лінійного тренду, що для опису даного тренду передбачає застосування лінійної функції:

$$T = a + bX \quad (3.1)$$

де X - номер інтервалу (планового або прогнозованого) відносно базового.

В якості базового інтервалу ($X=0$) обираємо поточний інтервал, перед першим прогнозованим, (найзручнішим є дванадцятий місяць); a і b – параметри тренду, їх визначаємо використовуючи данні статистичного ряду по формулі:

$$\begin{cases} b = \frac{N \sum XY - \sum Y \sum X}{N \sum X^2 - (\sum X)^2} \\ a = \frac{\sum Y - b \sum X}{N} \end{cases} \quad (3.2)$$

Для визначення параметрів рівняння тренду (3.1) a і b для виробу А складаємо табл. 3.10 (за базовий місяць прийнятий дванадцятий місяць), в який відповідно до формули (3.2) за даними статистичних рядів обчислюються необхідні суми.

Таблиця 3.10 – Розрахунок сум статистичних рядів по виробу А та складовому елементу С

Місяць	X	X^2	Виріб А	
			Y_A	XY_A
1	-11	121	560	-6160
2	-10	100	658	-6580
3	-9	81	735	-6615
4	-8	64	770	-6160
5	-7	49	735	-5145
6	-6	36	630	-3780
7	-5	25	690	-3450
8	-4	16	385	-1540
9	-3	9	350	-1050
10	-2	4	385	-770
11	-1	1	402	-402
12	0	0	560	0
Суми	-66	506	6860	-41642

Виходячи з табл. 3.10 визначаємо параметри тренду b_A і a_A для виробу А:

$$b_A = \frac{12(-41642) - 6860(-66)}{(12 \times 506) - (-66)^2} = 27,36$$

$$a_A = \frac{6860 + 2736(-66)}{12} = 421,17$$

де $N = 12$ – кількість значень статистичного ряду (12 місяців).

Виходячи з цього, рівняння тренду для виробу А матиме вигляд:

$$T_A = a_A + b_A X = 421,17 - 27,36x \quad (3.3)$$

Для створення прогнозу попиту випадкових споживачів перш за все потрібно здійснити визначення показників тренду в минулому та майбутньому. Для цього в рівняння відповідного тренду підставляється значення X для необхідного місяця.

У нашому випадку маємо:

для І-го місяця:

$$T^P_{A1} = a_A + b_A X_1 = 421,17 - 27,36 \cdot (-11) \approx 722$$

для V-го місяця:

$$T^F_{A5} = a_A + b_A X_5 = 421,17 - 27,36 \cdot (-5) = 558$$

Отриманий результат розрахунку для виробу А зводимо у табл. 3.11. Нижня частина табл. 3.11 після 12-го місяця, відповідає прогнозованому інтервалу.

Таблиця 3.11 – Розрахунок прогнозного попиту

Місяць, i	X	Виріб А		
		Попит, Y_A	Тренд, T_A	Сезонність, I_A
1	-11	560	722	0,79
2	-10	658	693	0,97
3	-9	735	666	1,13
4	-8	770	639	1,23
5	-7	735	612	1,23
6	-6	630	585	1,10
7	-5	690	558	0,90
8	-4	385	530	0,74
9	-3	380	503	0,77
10	-2	385	476	0,82
11	-1	460	448	1,04
12	0	560	421	1,35
1	1	307	389	0,79
2	2	341	363	0,97
3	3	380	337	1,13
4	4	381	310	1,23
5	5	350	285	1,23
6	6	284	258	1,10

Коли на попит одночасно діють сезонні та трендові компоненти, виникає проблема їх впливу один на одного. У випадках мультиплікативних сезонних коливань при визначенні прогнозу значення тренду помножують на значення сезонного компоненту.

За допомогою методу прогнозування циклічності обираємо “наївний” метод, за яким перш за все розраховуємо щомісячний індекс коливань на статистичному інтервалі i , виходячи із мультиплікативної моделі, данні індекси переносимо на майбутні місяці, де визначаємо прогнозний показник.

Спочатку розрахуємо індекс сезонності, тобто коефіцієнт, який

необхідно ввести у часовий ряд для урахування попиту за сезонами року. На статистичному інтервалі індекс коливань визначаємо по формулі:

$$I_i^p = \frac{Y_i^p}{T_i^p}. \quad (3.4)$$

де i – порядковий номер місяця на статистичному інтервалі.

Відносно із “наївним” методом індекс статистичного інтервалу переносимо у відповідні місяці прогнозного інтервалу та обчислюємо прогнози попиту в майбутніх місяцях.

Планові нормативи виробництва виробу А і нормативи застосування праці робітників підприємства представлені в таблиця 3.12.

Таблиця 3.12 – Планові нормативи по виробу А

Показники виготовлення виробу та нормативи використання праці	Позначення	Значення
Річний випуск виробу, тис.шт.	Вр	9
Трудомісткість виготовлення виробу, нормо годин	Тр.в.	5,8
Структура робіт за розрядами,% 3-й розряд 4-й розряд 5-й розряд	Пр	10 50 40
Плановий норматив втрат робочого часу,%	Ф	9,8
Норматив доплат за відпрацьований час,%	Ндп	16,8
Норматив доплат за невідпрацьований час, %	Ндп	12,0

Здійснюємо обґрунтування планових нормативів використання і оплати праці робітників підприємства:

1. Трудомісткість річного обсягу робіт ($T_{\text{річ}}$).
2. Річний плановий фонд робочого часу ($\Phi_{\text{річ}}^{\text{пл}}$).
3. Спискова чисельність робітників діляниці ($\mathcal{C}_{\text{сп}}$).
4. Середній розряд робіт ($\bar{P}$).
5. Середньорічна тарифна ставка ($\mathcal{C}_{\text{т.с}}$).

6. Прямий (тарифний) річний фонд оплати праці робітників дільниці ($\Phi_{\text{тар}}$).
7. Річний плановий фонд оплати праці ($\Phi_{\text{пов}}$).
8. Середньорічна заробітна плата ($\overline{З_{\text{річ}}}$).
9. Середньомісячна заробітна плата ($\overline{З_{\text{міс}}}$).
10. Відрахування на соціальні заходи в собівартості одиниці виробу ($B_{\text{с.з}}$).

1. Річна трудомісткість складає:

$$T_{\text{річ.}} = T_{\text{р.в.}} \times B_{\text{в.р.}}, \text{ нормо годин} \quad (3.5)$$

$$T_{\text{річ.}} = 5,8 \times 9 = 52,2 \text{ тис. нормо годин}$$

2. Річний плановий фонд робочого часу:

$$\Phi_{\text{річ}}^{\text{пл}} = \Phi_{\text{ном}} \times \left(1 - \frac{f}{100}\right), \text{ годин/рік} \quad (3.6)$$

$$\Phi_{\text{річ}}^{\text{пл}} = 2016,6 \times \left(1 - \frac{9,8}{100}\right) = 1819 \text{ год./рік}$$

3. Чисельність робітників:

$$\mathcal{U}_{\text{роб}} = \frac{T_{\text{річ}}}{\Phi_{\text{річ}}^{\text{пл}}}, \text{ чол.} \quad (3.7)$$

$$\mathcal{U}_{\text{роб}} = \frac{52200}{1819} = 29 \text{ чол.}$$

Спискова чисельність складає 29 чол., розподіл за розрядами наступний:

- 3 розряд : $\mathcal{U}_{\text{роб}} = 0,1 \cdot 29 = 3 \text{ чол.}$
- 4 розряд : $\mathcal{U}_{\text{роб}} = 0,5 \cdot 29 = 15 \text{ чол.}$
- 5 розряд : $\mathcal{U}_{\text{роб}} = 0,4 \cdot 29 = 11 \text{ чол.}$

4. Середній розряд:

$$\overline{P_{\text{озр}}} = \frac{\sum_{i=1}^n f_i \times r_i}{\sum_{i=1}^n r_i}, \quad (3.8)$$

$$\overline{P_{озр}} = \frac{3 \cdot 3 + 4 \cdot 15 + 5 \cdot 11}{29} = 4,28 \text{ розряд}$$

5. Середньорічна тарифна ставка ($Ч_{м.с.}$):

$$Ч_{м.с.} = \frac{3 \cdot 48,75 + 15 \cdot 54,17 + 11 \cdot 61,39}{29} = 56,35 \text{ грн/год} \quad (3.9)$$

6. Прямий тарифний фонд оплати праці:

$$\Phi_{тар} = Ч_{м.с.} \cdot T_{річ}, \quad (3.10)$$

$$\Phi_{тар} = 56,35 \cdot 52200 = 2941470 \text{ грн.}$$

7. Плановий фонд оплати:

$$\Phi_{пл.} = \Phi_{тар} \cdot K_{\partial}, \quad (3.11)$$

$$\Phi_{пл.} = 2941470 \cdot 1,1 = 3235617 \text{ грн.}$$

8. Середньорічна заробітна плата:

$$\overline{З_{річ}} = \frac{\Phi_{пл}}{Ч_{роб}} \quad (3.12)$$

$$\overline{З_{річ}} = \frac{3235617}{29} = 111573 \text{ грн}$$

9. Середньомісячна заробітна плата:

$$\overline{З_{міс}} = \frac{З_{річ}}{12}, \quad (3.13)$$

$$\overline{З_{міс}} = \frac{111573}{12} = 9297,75 \text{ грн}$$

10. Відрахування на соціальні заходи:

$$B_{с.з.} = \frac{\%B_{с.з.}}{100} \cdot З_{річ}, \quad (3.14)$$

$$B_{с.з.} = \frac{38,5}{100} \cdot 3235617 = 1245713 \text{ грн}$$

Всього прямі витрати 4481330 грн.

Розраховуємо питомі витрати на одну годину.

$$B_{н/м}^{з/н} = \frac{4481330}{52200} = 85,85 \text{ грн.}$$

3.3. Оцінка економічної ефективності запропонованих заходів

Оцінку економічної привабливості пропозицій представимо у вигляді послідовних етапів.

Перший етап: встановлюємо цілі розвитку та визначаємо їхню пріоритетність. В якості критеріїв порівняння проектів можна використовувати:

- величину інвестицій, що необхідна для створення робочих місць;
- значення доданої вартості, що створюється в результаті проекту;
- економії валютних ресурсів, що використовуються;
- платежі за використання місцевих ресурсів та інше.

По завершенню відбору пріоритетних критеріїв здійснюють їх ранжування, визначаючи яка величина питомої ваги кожного критерію приходить на величину загальної економічної привабливості.

Другий етап: здійснюються розрахунки кількісних значень обраних критеріїв, це надасть можливість виміряти рівень сприяння проекту для досягнення поставленої економічної цілі розвитку. Вихідні данні щодо розрахунку приймаються з фінансового звіту, що подається по завершенню фінансового аналізу проекту. Рейтинговий ряд значень критеріїв згідно комплексного проекту відображає відповідність результату проекту поставлених цілі. Отже стосовно кожного критерія визначають найпривабливий проект та розраховують індекс критерію по проектах для визначення найкращого рейтингу в цій категорії. Індксація за критеріями надає можливість порівнювати різні проекти, які важко порівняти один з одним та визначити найпривабливіший з точки зору загального добробуту.

Третій етап: оцінку загальної привабливості кожної пропозиції розраховують як середньозважену величину індексу поданих пропозицій. Найбільший показник середньозваженого значення вказує на економічну привабливість пропозицій.

Таблиця 3.14 – Оцінка економічної привабливості пропозицій

Критерій	Питома вага критерію	Значення критерію за проектами			Кращий показник (рейтинг) за проектом	Індекс критерію		
		A	B	C		A	B	C
1. Необхідні інвестиції на одне робоче місце, грн.	0,2	5000	12000	12000	5000	1,0	0,42	0,42
2. Одержання доданої вартості, %	0,4	10	20	30	30	0,33	0,66	1,0
3. Заощадження іноземної валюти, частка.	0,1	20000	10000	40000	40000	0,5	0,25	1,0
4. Дохідність проекту, %	0,3	12	18	15	18	0,66	1,0	0,83

Середньозважений
індекс виготовлення
стола зі скла = $0,2 \cdot 1,0 + 0,4 \cdot 0,33 + 0,1 \cdot 0,5 + 0,3 \cdot 0,66 = 0,58$
(журнального - А)

Середньозважений
індекс стола зі скла – В = $0,2 \cdot 0,42 + 0,4 \cdot 0,66 + 0,1 \cdot 0,25 + 0,3 \cdot 1,0 = 0,673$

Середньозважений
індекс вітражу - С = $0,2 \cdot 0,42 + 0,4 \cdot 1,0 + 0,1 \cdot 1,0 + 0,3 \cdot 0,83 = 0,833$

В нашому випадку найбільш привабливим проектом є проект С, а саме виготовлення вітражу, тому що його показник середньозваженого індексу має найвище значення. Тобто відносно розрахунку віддаємо перевагу проекту С так, як він більш відповідає цілі економічного розвитку підприємства ніж проекти А і В.

Після дослідження економічної привабливості проекту визначаємо його економічну ефективність.

Основна мета розрахунку економічної ефективності це здійснення оцінки ефективності використання дефіцитних ресурсів підприємства в межах даного проекту.

При визначенні економічного ефекту проекту застосовують поняття: альтернативна вартість, тіньова ціна, невідчутні вигоди та витрати, трансфертні платежі, споживчий надлишок і зовнішні ефекти. Оцінка економічного ефекту проекту ґрунтується на методології прирістної природи вигід та затрат, що визначає економічні вигоди як усі позитивні результати, які одержує підприємство під час реалізації проекту, а економічні затрати – як всі негативні впливи, які супроводжують проект.

$$\begin{array}{ccccc} \text{Економічна} & & \text{Приріст} & & \text{Приріст} \\ \text{ефективність} & = & \text{економічних} & - & \text{економічних} \\ \text{пропозиції} & & \text{вигід} & & \text{витрат} \end{array}$$

Економічна ефективність пропозиції – використання першого плану з найменшими витратами ЕЕП = 140969 грн.

При визначенні цінності пропозицій здійснюють оцінку, наскільки позитивний результат (вигода) перевищує її негативні наслідки (затрати) і якою буде величина виграшу підприємства.

ВИСНОВКИ

Конкурентні умови функціонування підприємств у ринковому середовищі, а також їх взаємовідносини з державою, інвесторами, кредиторами, породжують різноманітність форм економічних та фінансових ситуацій, що істотно впливають на фінансовий стан.

Вміння здійснювати ефективне управління фінансовим станом підприємства, у тому числі і в плані його розвитку, залежить не лише від його проведення, а і доцільності використання того чи іншого методу оцінки фінансового стану підприємства.

Ефективність діяльності підприємства характеризується системою показників, що виражають співвідношення вигід та затрат з погляду його учасників. Виділяють такі показники ефективності діяльності: комерційної ефективності, що враховують фінансові наслідки реалізації заходів для його безпосередніх учасників; економічної ефективності, що враховують народногосподарські вигоди та затрати заходів, включаючи оцінку екологічних і соціальних наслідків та допускають грошовий вимір; бюджетної ефективності, що відображають фінансові наслідки здійснення заходу для державних і місцевих бюджетів.

Одним із завдань ефективного управління підприємством є пошук можливостей підвищення ефективності виробництва. Результат вирішення такого завдання – виявлення господарських резервів.

Економічна сутність резервів як невикористаних можливостей полягає в забезпеченні стійкого розвитку суб'єкта господарювання в конкретному середовищі. Кінцеві результати діяльності характеризуються не лише абсолютними показниками прибутку або збитку. Суб'єкти господарювання які зацікавлені у віддачі від використаних ресурсів і вкладеного капіталу, аналізують співвідношення отриманого ефекту з понесеними витратами (використаними ресурсами).

Діяльність підприємства характеризується системою взаємопов'язаних показників, що відображають процес формування та використання його

фінансових ресурсів та показують фінансові результати діяльності підприємства. У вітчизняній практиці оцінку фінансової стійкості підприємства за допомогою аналітичних коефіцієнтів почали застосовувати порівняно недавно – з початку 90 – х років.

На сьогодні в сучасній теорії та практиці оцінки фінансового стану підприємства відомо понад двісті відносних показників. Але досвід свідчить, що кілька правильно обраних коефіцієнтів містять потрібну інформацію.

За період, що аналізується, загальна сума капіталу ТОВ „Завод „Дзеркальник” збільшилася на 387,2 тис.грн. Це відбулося за рахунок збільшення необоротних активів на 220,2 тис. грн. (96,1%) та оборотних активів на 17,0 тис. грн. (2,5%). Темпи зростання необоротних активів значно більші ніж темпи зростання оборотного капіталу, відповідно відбулися значні структурні зміни. Так на 1.01.19 року частка необоротних активів складала 25,6%, а оборотного – 74,4, а на 1.01.20. відповідно 35,0 і 53,3%.

Аналіз свідчить, що підприємство має достатню фінансову стійкість, спостерігається збільшення в динаміці індексу постійного активу на 102,8% та коефіцієнту маневреності власного капіталу на 33,6%.

Фінансовий стан підприємства стабільний і його абсолютна стійкість зростає, що безумовно позитивно.

Як показують результати аналізу, прибутковість реалізації збільшилася на 0,0065 грн. На одну гривню реалізації, рівень прибутковості оборотного капіталу зріс на 0,0021, а власного капіталу зріс – на 0,00577. Ріст рівнів прибутковості при збільшенні виручки від реалізації свідчить про підвищення ефективності використання основних та оборотних засобів на підприємстві.

Аналіз свідчить, що зріс чистий прибуток на 18,0 тис.грн., або на 900%. Зросла середня вартість активів на 43,2 %, в тому числі оборотних активів – на 25,0%. Прибутковість загальних активів і оборотних активів зросла, відповідно, на 609,1 і 699,3%. Виручка від реалізації зросла на 30,3%, а прибутковість реалізації – на 650,7%.

Аналіз структури доходів ТОВ „Завод „Дзеркальник” показав, що

найбільше зросли в 2020 році чистий дохід – на 844,1 тис.грн. проти 2018 року і на 518 тис.грн. проти 2019 року. Інші операційні доходи зросли в 2020 році на 57,1%, проти 2018 року і зменшились на 7,7 тис. грн. або на 41,2% проти 2019 року. В цілому, спостерігався ріст доходів на 60,9 % проти 2018 року і на 29,5% проти 2019 року.

Аналіз структури затрат свідчить, що податок на додану вартість зріс у 2020 році, проти 2018 року на 61%, а проти 2019 року - на 30,4%. Собівартість реалізованої продукції зросла відповідно на 66,9 % і 30,9 %. Зменшились затрати на збут у 2020 році, проти 2019 року – на 30,8 % і інші операційні витрати – на 44,4%. Значно зріс податок на прибуток – 150%, у 2020 проти 2019 року. Загалом, всі витрати зросли на 29,5 %. За структурою, значні зміни відбулися в структурі адміністративних витрат та податку на прибуток. Решта витрат, практично, не змінювалася та були відсутні повністю у 2019 і 2020 роках фінансові витрати.

За період, що аналізується валовий прибуток за 2020 рік, проти 2018 року зріс на 55,7 тис.грн. або на 27%, прибуток від операційної діяльності знизився на 18,2 тис.грн. або 34,2%. Знизилася питома вага прибутку від операційної діяльності з 25,8% в 2018 році до 13,4% в 2020 році. Прибуток від звичайної діяльності у 2020 році проти 2019 року зріс на 9,6 тис.грн. або на 252,6%. Прибуток від операційної діяльності зріс на 27 тис.грн. або на 337,6%. Валовий прибуток зріс на 52,7 тис. грн. або на 25,2 %. По структурі у 2020 р. проти 2019р. зросла питома вага прибутку від операційної діяльності на 9,6 пункту.

Рівень показників ефективності діяльності, відбулося покращення показників рентабельності, а саме – продукції, операційної діяльності, валової рентабельності продажу, рентабельності доходу від операційної діяльності. Позитивною можна вважати також динаміку показників окупності та покриття виробничих затрат. Таку тенденцію можна пояснити зростанням обсягу виробництва, цін і незначним підвищенням собівартості продукції.

Для досягнення високої результативності виробничо – господарської діяльності підприємства, створення умов, які б забезпечили його платоспроможність і фінансову стійкість, стало необхідним вдосконалення

фінансового планування. Особливість фінансового планування на сучасному етапі полягає в тому, що воно позбавлене директивності й стало внутрішньо фірмовим.

Аналіз фінансового стану ТОВ „Завод „Дзеркальник” засвідчив: за період 2018 – 2020 рр., відбулося збільшення валюти балансу, за рахунок приросту необоротних та оборотних активів. Приріст оборотних активів є більше приросту необоротних активів, це вказує на поступове розширення фінансово-господарської діяльності. Приріст необоротних активів відбувся за рахунок вкладення інвестицій у незавершене будівництво. Аналіз іммобілізованих активів підприємства свідчить про поступове фізичне та моральне старіння основних засобів та поступове вибуття активної частини. Коефіцієнт зносу показує, що основні засоби зношені більш ніж на 50%, тому підприємству в майбутньому необхідно поступово відновлювати основні фонди, інакше воно втратить свою виробничу потужність.

Сума власного капіталу значно перевищує суму залученого і складає – 75,3%. Підприємство не користується довгостроковими позиковими ресурсами. Поточні зобов’язання за період 2018 - 2020 рр., збільшились за рахунок приросту зобов’язань перед бюджетом, з оплати праці та страхування.

Аналіз кредиторської та дебіторської заборгованостей , свідчить, що темпи приросту дебіторської заборгованості у два рази вище – за темпи приросту кредиторської заборгованості. Тобто у випадку виплати дебіторської заборгованості підприємство зможе розрахуватися не тільки із своїми кредиторами, а й розпоряджатися коштами, які залишилися.

За період 2018 – 2020 рр., спостерігається поступова тенденція зростання ліквідності балансу. Такий процес обумовлений зменшенням зобов’язань і збільшенням активів. Зростання ліквідності балансу також підтверджують показники ліквідності, які мають допустимий рівень і позитивно впливають на роботу підприємства.

Підприємство має достатньо стійкий фінансовий стан. За період 2018 – 2020 рр., забезпеченість запасів джерелами їх формування мала дуже високий рівень. Проведений комплексний аналіз відносних показників, ще раз довів,

що підприємство є незалежним, фінансово стійким та самоокупним.

Характер ділової активності має поступово зростаючий вигляд. Підприємство є достатньо самостійним, оскільки не залежить від зовнішніх інвесторів та кредиторів.

Показники рентабельності загалом мають допустимий рівень. На протязі 2018 – 2020 рр., показники рентабельності значно погіршилися, але це було спричинено збільшенням виробничих витрат.

Основною умовою забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів є їх економне споживання та планомірне використання. Планування та встановлення норм витрачання матеріальних ресурсів та запасів і охоплює всі стадії руху на підприємстві - стадію створення запасів матеріальних ресурсів і стадію витрачання.

Здійснено розрахунок витрат за чотирма варіантами сукупного виробничого плану: обсяг виробництва відслідковує незалежний попит варіацією чисельності робітників; управління запасами здійснюється при фіксованій чисельності робітників (28); при фіксованій мінімально необхідній чисельності робітників (21) та субпідряді; при фіксованій середній чисельності робітників (27) та застосуванні понаднормованого робочого часу та визначено оптимальний. При остаточному виборі сукупного плану обирається варіант, який здійснюється з найменшими витратами, в даному випадку – це перший варіант із загальними найменшими витратами - 1766870 грн., що на 140969 грн. менше за план другого варіанту. Отже, порівнянням альтернативних варіантів сукупних планів ми визначили оптимальний, тобто план виробництва відповідає споживчому попиту, управління виробництва здійснюється варіацією чисельності персоналу при незмінному 8-годинному робочому дні. Економія витрат від впровадження першого плану виробництва (незалежний попит з варіацією чисельності робітників складе 140969 грн.).

Методом прогнозування циклічності обираємо “наївний” метод, за яким спочатку розраховуються щомісячні індекси коливань на статистичному

інтервалі i , виходячи з мультиплікативної моделі, ці індекси переносяться на майбутні місяці, де визначаються прогнозні показники.

В нашому випадку найбільш привабливим проектом є проект С, а саме виготовлення вітражу, тому що його показник середньозваженого індексу має найвище значення. Тобто відносно розрахунку віддаємо перевагу проекту С так, як він більш відповідає цілі економічного розвитку підприємства ніж проекти А і В.

Після дослідження економічної привабливості проекту визначаємо його економічну ефективність.

Основна мета розрахунку економічної ефективності це здійснення оцінки ефективності використання дефіцитних ресурсів підприємства в межах даного проекту.

При визначенні економічного ефекту проекту застосовують поняття: альтернативна вартість, тіньова ціна, невідчутні вигоди та витрати, трансфертні платежі, споживчий надлишок і зовнішні ефекти. Оцінка економічного ефекту проекту ґрунтується на методології прирістної природи вигід та затрат, що визначає економічні вигоди як усі позитивні результати, які одержує підприємство під час реалізації проекту, а економічні затрати – як всі негативні впливи, які супроводжують проект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України « Про підприємства в Україні» від 27 березня 1991 р.// ВВР України. 1991. № 24. С. 272.
2. Закон України «Про підприємництво» від 26 лютого 1991 р.// ВВР України. 1997. № 9. С. 71.
3. Балабанов І.Т. Фінансовий менеджмент. М. : КСУ. 1994. 470 с.
4. Батенко Л.П., Загородніх О.А., Ліщанська В.В. Управління проектами : навч. посібник. – Київ : КНЕУ, 2004. 231 с.
5. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. 2003. № 3. С. 97–109.
6. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2–х томах. Київ : Ника–Центр, Эльга, 2001. 589 с.
7. Бондар Н. М. Економіка підприємства. Київ : ЦуЛ. 2003. 293 с.
8. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент : Полный курс: в 2–х томах / пер. с англ. под. ред.. Ковалева В.В. Сп – б.: Экономическая школа. 2001. 684 с.
9. Бутинець Ф.Ф. Економічний аналіз. Навч. посібник. Житомир : ПП «Рута», 2003. 679 с.
10. Болюх М.А., Бучевський В.З., Горбатюк М.І. Економічний аналіз : навч. посібник / за ред. Акад. НАНУ, проф.. Чумаченька М.Г. Київ : КНЕУ. 2001. 540 с.
11. Петрович Й.М. Економіка підприємства : Підручник / за заг. ред. Й.М. Петровича. Львів : "Новий Світ-2000". 2004. 680 с.
12. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред.. С.Ф. Покропивного. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : КНЕУ, 2001. 528 с.
13. Економіка підприємства : навч.-метод. посіб. для самот. вивч. дисц. / Г.О. Швиданенко, та ін. : за заг. ред. Г.О. Швиданенко. Київ : КНЕУ, 2009. 439 с.
14. Егоршин А. П. Управление персоналом. Н. Новгород : НИВМ. 1997. 608 с.

- 15.Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия. 6-е изд. перераб. и доп. М. 2008. 414 с.
- 16.Захарченко В.О., Счасна С.І. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України. 2004. № 5. С. 44–45.
- 17.Золотарьов А. Рациональное використання оборотних засобів у промисловості // Економіка України. 2001. № 7. С. 29–32.
- 18.Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Київ : МАУП, 2001. 152 с.
- 19.Ковалев В. В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. М.: Финансы и статистика. 2000. 330 с.
- 20.Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М. : Финансы и статистика. 2006. 768 с.
- 21.Ковтуненко Ю.В. Методичні основи аналізу фінансового стану промислового підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 8/2. С. 40-41.
- 22.Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. 3-тє вид., перероб. і допов. Київ : Знання, 2002. 378 с.
- 23.Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. 2004. № 7. С. 99–104.
- 24.Лахтіонова А.В. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. Київ : КНЕУ, 2001. 387 с.
- 25.Макарчик І. М. Платоспроможність і ліквідність підприємства // Фінанси України. 2005. № 4. С.120–126.
- 26.Мних Є.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз на промисловому підприємстві. Львів : Світ. 1998. С. 438.
- 27.Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. Київ : ЦНЛ, 2003. 412 с.
- 28.Партін Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. 2003. № 5. С. 50 – 53.
- 29.Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс] : підручник / А. М. Поддєрьогін та ін. : кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін. 2-ге вид., перероб. Київ : КНЕУ, 2017. 534 с.

- 30.Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. Тернопіль : Екон. Думка, 2001. 454 с.
- 31.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 « Основні засоби» від 27 квітня 2000 р. № 92.
- 32.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 « Необоротні активи» від 18 жовтня 1999 р. № 242.
- 33.Нитецкий В.В., Гаврилов А.А. финансовый анализ в аудите : Теория и практика : Учебное пособие М.: Дело. 2001. 256с.
34. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пос. 7–е изд. исправл. Мн.: Новое знание, 2002. 704 с.
- 35.Управління проектами: Навчально-методичний посібник для студентів галузі знань 0306 – «Менеджмент і адміністрування», напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент» / укл.: Мамотенко Д.Ю., Сапа Н.В. – Запоріжжя: РВВ ЗДІА, 2013. - 145 с.
- 36.Фінансово – економічний аналіз : підручник / П.Ю. Буряк та ін. під заг. ред. П.Ю. Буряка. Київ : Кондор. 2005. 246 с.
- 37.Хруцкий Г.В. Гамаюнов А. Н. Внутрифирменное бюджетирование. М.: Ника–Центр, 2005. 658с.
- 38.Шеремет А.Д. Фінансовий аналіз. Київ : Кондор. 2005. 246 с.

}