

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра економіки та підприємництва

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»
Завідувач кафедри
д.е.н., професор
_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО
« ____ » _____ 20 ____ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА **ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

на тему:
**«Оптимізація виробничих витрат на основі логістичних
підходів (на прикладі ТОВ «Профі Стан» м. Кропивницький)»**
**«Optimization of production costs based on logistic
approaches»**

Виконала здобувачка вищої освіти
2м курсу, групи ЕП-21м-1,4
ОПП «Економіка підприємства»
спеціальності 051 «Економіка»
_____ Гончарук О.В.
« ____ » _____ 2022 р.

Керівник роботи: к.е.н., доцент
_____ Ірина Журило
« ____ » _____ 2022 р.

Рецензент: д.е.н., професор
_____ Сибірцев В.В.

м. Кропивницький

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Економічний факультетКафедра Економіки та підприємництваРівень вищої освіти другий (магістерський)Галузь знань Соціальні та поведінкові наукиСпеціальність 051 – «Економіка»Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри економіки
та підприємництва

(підпис)

д.е.н., проф. Володимир

ЗАЙЧЕНКО

«___» _____ 20__ року

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

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Оптимізація виробничих витрат на основі логістичних підходів (на прикладі ТОВ «Профі Стан» м. Кропивницький)»2. Керівник роботи Журило Ірина Валентинівна, к.е.н., доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту 12 грудня 2022 р.

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: дослідження й аналіз наукових підходів і концепцій управління та оптимізації операційних витрат підприємства на основі логістичних принципів і підходів, а також формування практичних рекомендацій щодо їх застосування у ТОВ «Профі Стан» м. Кропивницький

Завдання: розкрити методологічні основи сутності, класифікації та економічної оцінки витрат на підприємстві; визначити сукупність прийомів та завдань, що є основою оптимізації витрат на підприємстві, зокрема операційних; розглянути сучасні підходи до управління витратами на підприємстві, зокрема із застосуванням логістичних принципів; провести аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Профі Стан»; визначити напрямки оптимізації виробничо-господарської діяльності аналізованого підприємства; розробити заходи щодо оптимізації витрат підприємства із застосуванням сучасних підходів, методів управління затратами та логістичних принципів.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	2.09.22-20.09.22	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретико-методологічні аспекти управління витратами підприємства»	21.09.22-10.10.22	
3.	Написання другого розділу «Аналіз господарської діяльності ТОВ «Профі Стан»	11.10.22-11.11.22	
4.	Написання третього розділу «Рекомендації щодо оптимізації витрат ТОВ «Профі Стан»	12.11.22-05.12.22	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	06.12.22-09.12.22	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	10.12.22-15.12.22	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, підготовка до захисту	10.12.22-15.12.22	

Дата видачі завдання

«___» _____ 2022 р.

Керівник роботи _____ *Журило І.В.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання

«___» _____ 2022 р.

Здобувач _____ *Гончарук О.В.*
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Гончарук О.В. Оптимізація виробничих витрат на основі логістичних підходів (на прикладі ТОВ «Профі Стан» м. Кропивницький): Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка підприємства» зі спеціальності 051 – «Економіка» / Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2022. 95 с.

У першому розділі роботи розглянуто сутність поняття «витрати» та його економічна характеристика; на основі узагальнення і доповнення інформації з наукових джерел удосконалено підходи до класифікації витрат та видів собівартості; визначено найбільш застосовувані методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції, їхні особливості і області застосування; розглянуто сучасні підходи до управління витратами; особливу увагу приділено вирішенню проблем контролю і скорочення витрат, а також питанням формування центрів витрат і центрів відповідальності за функціональною й територіальною ознаками; запропоновано узагальнену модель управління витратами на основі конкретизації характеристик і процедур, які стосуються мети, основних напрямків, принципів, підходів й інформаційного забезпечення даного процесу; розглянуто реалізацію основних положень процесу управління витратами у межах логістичної діяльності на основі узагальнення типів логістичних рішень, визначення критеріїв їх прийняття та методів їх формування.

У другому розділі подано загальну характеристику ТОВ «Профі Стан»; проведено поглиблений фінансово-економічний аналіз діяльності даного підприємства на основі оцінки рівня та динаміки матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, а також аналізу маркетингового напрямку, обсягів реалізації продукції (послуг), структури та динаміки витрат; надано оцінку ймовірності банкрутства підприємства на основі аналізу показників його фінансової стійкості.

У третьому розділі сформульовано першочергові заходи, які необхідно вжити для запобігання банкрутства аналізованого підприємства та підвищення ефективності його діяльності; на основі методу «витрати – обсяг – прибуток» визначено точку беззбитковості виробництва та коефіцієнт економічної безпеки а також зроблено висновки щодо зниження фінансового ризику за рахунок зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації продукції; для покращення матеріально-технічного забезпечення підприємства і уникнення дефіциту найбільш затребуваних ресурсів застосовано методику моделювання роботи системи управління запасами за різних ситуацій (без збоїв у постачанні, з однією затримкою у постачанні та неодноразових затримках), на основі аналізу наслідків цих ситуацій для досліджуваного підприємства, з метою досягнення стабільності роботи системи, запропоновано коригування її вихідних параметрів.

Ключові слова: витрати підприємства, виробничі витрати, класифікація витрат, собівартість продукції, управління витратами, структура та динаміка витрат, логістичні підходи, точка беззбитковості виробництва, матеріально-технічні ресурси, матеріально-технічне забезпечення, система управління запасами.

ANNOTATION

Goncharuk O. Optimization of production costs based on logistic approaches: Qualification work on the second (master's) level of higher education for OPP "Business Economics" in specialty 051 – "Economics" / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2022. 95 p.

In the first section of the work, the essence of the concept of "costs" and its economic characteristics are considered; on the basis of summarizing and supplementing information from scientific sources, approaches to the classification of costs and types of cost have been improved; the most used methods of cost accounting and product costing, their features and areas of application are determined; modern approaches to cost management are considered; special attention is paid to solving the problems of control and cost reduction, as well as the formation of cost centers and centers of responsibility according to functional and territorial characteristics; a generalized cost management model is proposed based on the specification of characteristics and procedures related to the purpose, main directions, principles, approaches and information support of this process; the implementation of the main provisions of the cost management process within the logistics activity is considered based on the generalization of the types of logistics decisions, the definition of the criteria for their adoption and the methods of their formation.

The second section provides a general description of Profi Stan LLC; an in-depth financial and economic analysis of the activity of this enterprise was carried out based on an assessment of the level and dynamics of material, labor, and financial resources, as well as an analysis of the marketing direction, the volume of sales of products (services), the structure and dynamics of costs; an estimate of the probability of bankruptcy of the enterprise is provided based on the analysis of indicators of its financial stability.

The third section formulates priority measures that must be taken to prevent bankruptcy of the analyzed enterprise and increase the efficiency of its activity; on the basis of the "costs - volume - profit" method, the break-even point of production and the coefficient of economic security were determined, as well as conclusions were made regarding the reduction of financial risk due to the change in the structure of costs necessary for the production and sale of products; in order to improve the material and technical support of the enterprise and avoid the shortage of the most demanded resources, the methodology of modeling the operation of the inventory management system in various situations (without supply failures, with one delay in supply and repeated delays) was applied, based on the analysis of the consequences of these situations for the enterprise under study, with in order to achieve the stability of the system, it is proposed to adjust its initial parameters.

Keywords: enterprise costs, production costs, classification of costs, cost of production, cost management, structure and dynamics of costs, logistic approaches, break-even point of production, material and technical resources, material and technical support, inventory management system.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	11
1.1 Сутність поняття «витати» та їхня економічна оцінка на підприємстві	11
1.2 Методи обліку витрат та їх класифікація. Види собівартості	16
1.3 Сучасні підходи до управління витратами на підприємстві.....	28
1.4 Застосування логістичних принципів до управління витратами	35
2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРОФІ СТАН»	43
2.1 Загальна характеристика підприємства.....	43
2.2 Аналіз господарської діяльності ТОВ «Профі Стан».....	49
2.2.1 Оцінка рентабельності роботи ТОВ «Профі Стан»	49
2.2.2 Аналіз руху і технічного стану основних фондів ТОВ «Профі Стан».....	52
2.2.3 Оцінка трудових показників роботи ТОВ »Профі Стан».....	56
2.2.4 Оцінка маркетингової діяльності ТОВ «Профі Стан»	60
2.2.5 Аналіз обсягів реалізації продукції (послуг) ТОВ «Профі Стан»	61
2.2.6 Аналіз витрат ТОВ «Профі Стан».....	63
2.2.7 Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за інтегральною бальною оцінкою його фінансової стійкості	65
3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ТОВ «ПРОФІ СТАН»	69
3.1 Заходи по підвищенню ефективності функціонування підприємства за рахунок управління витратами.....	69
3.2 Заходи щодо зниження виробничих витрат за рахунок вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення підприємства на основі логістичних підходів	74
ВИСНОВКИ	87
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92
ДОДАТКИ.....	96
Додаток А	96
Додаток Б.....	99

ВСТУП

Актуальність теми. Стабілізація економіки нашої держави об'єктивно вимагає використання противитратних методів господарювання, спрямованих на зменшення собівартості продукції (робіт і послуг). Витрати підприємства мають стати ключовим об'єктом управління. Для цього необхідне вдосконалення наявних інструментів управління, а також розробка нових, що відповідатимуть сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств.

Посилення конкуренції, ускладнення ринкового середовища, зміна споживацької поведінки, постійне зростання цін на основні ресурси – це причини, які змушують підприємство зосередити свою увагу на розробці нових підходів і сучасних концепцій до управління виробничим процесом і його головною складовою – витратами.

Одним із головних завдань будь-якого підприємства є оптимізація його загальних і, особливо, операційних витрат. Ефективним інструментом вирішення проблеми усунення надмірних витрат на кожному етапі виробничої діяльності підприємства може стати застосування логістичних підходів до управління витратами. З одного боку логістичний підхід інтегрує процеси матеріально-технічного забезпечення (МТЗ), виробництва, транспортування, збуту, передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему, а з іншого боку – здатен підвищити ефективність процесів на кожному з цих напрямків діяльності підприємства, істотно оптимізуючи пов'язані з ними витрати [17].

Іноземний досвід показує, що застосування логістичного підходу дозволяє мінімізувати загальні витрати підприємства з одночасним покращенням рівня обслуговування кінцевих споживачів.

У зв'язку з становленням у нашій країні ринкових відносин цей новий науково-практичний напрямок уже використовується і активно розвивається як напрямок науки. Незважаючи на те, що необхідність застосування логістики зумовлене сучасними економічними умовами, вона ще не достатньо широко затребувана вітчизняними підприємствами. Натомість у закордонних країнах історія розвитку логістики нараховує майже півстоліття. За кордоном вона давно стала практичним інструментом ринкової економіки, а логістичні концепції,

системи і технології, інтегрований логістичний підхід застосовуються найвідомішими і успішними закордонними компаніями.

Новизна логістичного підходу полягає у зміні пріоритетів господарської діяльності. Головну роль відіграє не продукт, а процес у вигляді потоку (матеріального, інформаційного і т.д.). Управління поточковими процесами, їх перетворення й інтеграція є новим напрямком управління, що перевершує традиційні як за творчим потенціалом, так і за ефективністю кінцевих результатів. В економіці оптимізація поточкових процесів стала можливою завдяки переходу від кількісних критеріїв оцінки господарської діяльності до якісних.

Вирішення окресленого кола питань є важливим і для виробничих підприємств машинобудівного комплексу (МБК) країни. Адже машинобудування є однією з базових галузей економіки. Його стабільне та ефективне функціонування є необхідною умовою для забезпечення обороноздатності, національної безпеки і розвитку інших галузей економіки і держави в цілому, підвищення рівня життя населення.

Проведення ринкових перетворень в МБК сприятиме прискоренню темпів європейської інтеграції, налагодженню більш тісного міжнародного економічного співробітництва та підвищенню конкурентоспроможності українських машинобудівних підприємств, дасть можливість збалансувати їх інтереси та потреби споживачів їх продукції та послуг.

Дослідженню проблем управління витратами підприємств присвятили свої роботи багато вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких особливо слід відзначити Б.І. Валуєва [8], О.Н. Волкову [11], Л. Микитюка [31], Н.П. Олех [39], О.Г. Танашеву [51], А.М. Турило [52], Ю.С. Цал-Цалко [53], Дж. Шанка [54], та ін. Питання застосування до управління витратами підприємств логістичних підходів вивчали: Корнілов [24], Є. Крикавський [28], Ю.М. Неруш [34], В.Е. Ніколайчук [36], М.А. Окландер [38], Ю.В. Пономарьов [45] та інші. У роботах цих авторів широко висвітлено особливості та передумови логістичної діяльності підприємств у сучасних умовах. Однак недостатню увагу приділено питанню управління витратами, що супроводжують здійснення логістичних операцій. А цей аспект є дуже актуальним в умовах обмеження фінансових ресурсів

вітчизняних підприємств та необхідності формування та збереження конкурентних переваг за рахунок логістичних принципів управління господарською діяльністю. Потребують також подальшого розвитку й удосконалення підходи до обліку й управління витратами на логістичних засадах на підприємствах окремих галузей економіки, зокрема вітчизняної галузі машинобудування.

Мета та завдання дослідження. Мета кваліфікаційної роботи полягає у дослідженні й аналізі наукових підходів і концепцій управління та оптимізації операційних витрат підприємства на основі логістичних принципів і підходів, а також формуванні практичних рекомендацій щодо їх застосування у ТОВ «Профі Стан», м. Кропивницький.

Для досягнення поставленої мети у роботі необхідно було вирішити такі завдання:

- розкрити методологічні основи сутності, класифікації та економічної оцінки витрат на підприємстві;
- визначити сукупність прийомів та завдань, що є основою оптимізації витрат на підприємстві, зокрема операційних;
- розглянути сучасні підходи до управління витратами на підприємстві, зокрема із застосуванням логістичних принципів;
- провести аналіз виробничо-господарської діяльності ТОВ «Профі Стан»;
- визначити напрямки оптимізації виробничо-господарської діяльності аналізованого підприємства;
- розробити заходи щодо оптимізації виробничих витрат підприємства із застосуванням сучасних підходів, методів управління затратами та логістичних принципів.

Об'єктом дослідження виступають процеси управління витратами на підприємстві.

Предметом дослідження є сукупність прийомів та методів щодо оптимізації виробничих витрат на підприємстві.

Наукова новизна отриманих у роботі результатів полягає у наступному:

- набули подальшого розвитку підходи до класифікації витрат підприємства та видів собівартості;
- набула подальшого розвитку модель управління витратами на підприємстві шляхом узагальнення її основних елементів та сучасних підходів;
- удосконалено методику моделювання системи управління запасами матеріально-технічних ресурсів на підприємстві, яка дозволить покращити його матеріально-технічне забезпечення, уникнути дефіциту найбільш затребуваних комплектуючих виробів та підвищити, у кінцевому рахунку, ефективність господарської діяльності.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний її обсяг становить 95 стор. друкованого тексту, в тому числі основний текст – 90 стор. Ілюстративний матеріал до кваліфікаційної роботи містить 19 таблиць і 12 рисунків.

За матеріалами проведених у кваліфікаційній роботі досліджень автором опубліковано тези доповіді на Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції «Стратегія фінансово-економічного розвитку підприємницьких структур в умовах глобалізації» [17].

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність поняття «витрати» та їхня економічна оцінка на підприємстві

Ефективність господарської діяльності підприємства та навіть питання його подальшого існування безпосередньо залежать від розміру, доцільності та обґрунтованості понесених витрат. Тому ринкові умови господарювання диктують необхідність переосмислення теоретичних і методологічних підходів до управління підприємством взагалі та витратами, пов'язаними з його діяльністю, зокрема. Для вирішення різноманітних теоретико-методологічних проблем управління витратами необхідно розкрити сутність цього поняття з нових позицій.

Погляди на сутність економічної категорії «витрати» підпали під вплив певних історичних суспільно-економічних умов. Не зважаючи на увагу, яку дослідники виявляли і продовжують виявляти до даного чинника, він, разом із тим, майже не враховується ними ні у процесі аналізу обліку витрат, ні у висновках щодо шляхів його удосконалення. Це відчутно впливає на спрощення висновків про цілі, функції та завдання обліку витрат, використання методів та способів визначення собівартості продукції, можливості та необхідності застосування облікової інформації.

Переважна більшість авторів підходять до визначення категорії «витрати» з позицій поточних витрат, які ототожнюються з показником собівартості продукції (виражені у грошовій формі витрати на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції) [4 с. 297; 15, с. 403; 16, с. 289; 26, с. 34].

Інші автори розуміють «витрати» як вартість придбаних економічних ресурсів (застосованих факторів виробництва) [3, с. 69; 9, с. 172].

Згідно бухгалтерського підходу, «витрати» – це зменшення економічних вигід унаслідок вибуття активів або зростання зобов'язань, які призводять до зниження власного капіталу [6, с. 24]. Проте, дане визначення витрат має суто облікове призначення і показує їхній зв'язок з економічними ресурсами лише опосередковано через активи.

Вважаємо, що витрати – це найбільш широке поняття, яке у грошовій формі включає усі витрати економічних ресурсів (сировини, матеріалів, праці, основних засобів, фінансових ресурсів тощо), що споживаються підприємством у процесі виробництва, обігу й розподілу продукції, а також витрати майбутніх періодів, непродуктивні витрати, що відносять на збитки підприємства (сплачені штрафи, збитки від анульованих замовлень, форс мажорних обставин, тощо) і витрати на утримання об'єктів невиробничої сфери.

Разом із тим, усі зазначені вище підходи відображають сутність поняття «витрати» лише частково. Витрати є складною економічною категорією, яка за змістом поєднує у собі і процес формування необхідного обсягу економічних ресурсів на підприємстві, і процес їхнього використання, тому витрати потрібно розглядати з діалектичних позицій. Тобто моментом виникнення витрат можна вважати початок процесу формування економічних ресурсів, після відповідного нагромадження яких починається процес їхнього використання на підприємстві, а це вже інша, відносно самостійна, форма відображення витрат. Як складна економічна категорія, витрати мають свою послідовність та одночасність перебування у різних, зазначених вище, формах.

Таким чином, у якості кінцевого показника формування економічних ресурсів на підприємстві виступає авансована вартість, яка являє собою грошове вираження застосовуваних ресурсів. Кінцевим показником їх (економічних ресурсів) використання виступає перенесена вартість, яка є грошовим вираженням поточних витрат.

Виходячи з таких міркувань, на нашу думку, найбільш точним і методологічно вірним є визначення, яке характеризує генезис, діалектичну єдність і трансформацію одного виду витрат в інший та наведене в [52]: «витрати – це грошовий вираз величини економічних ресурсів підприємства у застосованій і споживаній формах, необхідних для здійснення його виробничо-господарської діяльності і досягнення поставленої мети». Дане визначення терміну «витрати» може служити методичною та методологічною базою для класифікації й оцінки витрат.

Звернемося до класифікації витрат, яка є важливим аспектом дослідження їх сутності. В економічній літературі витрати підприємства у загальному вигляді поділяються на інвестиційні та поточні (операційні) [4; 15]. До інвестиційних відносять довгострокові вкладення грошових коштів (капіталу). Поточні витрати пов'язують безпосередньо із виготовленням продукції (наданням послуг).

У процесі виробничої діяльності на підприємстві відбуваються численні фінансово-господарські операції і постійно виникають пов'язані з їх проведенням витрати. Причому, одні витрати пов'язані із здійсненням конкретних операцій (об'єктів витрат), інші – носять загальний характер і пов'язані із забезпечення функціонування підприємства в цілому. Усі витрати – матеріальні, трудові і фінансові – підприємство здійснює з метою забезпечення своєї виробничої діяльності.

Основною складовою витрат підприємства є *операційні витрати* (рис. 1.1). Вони включають виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати [55].

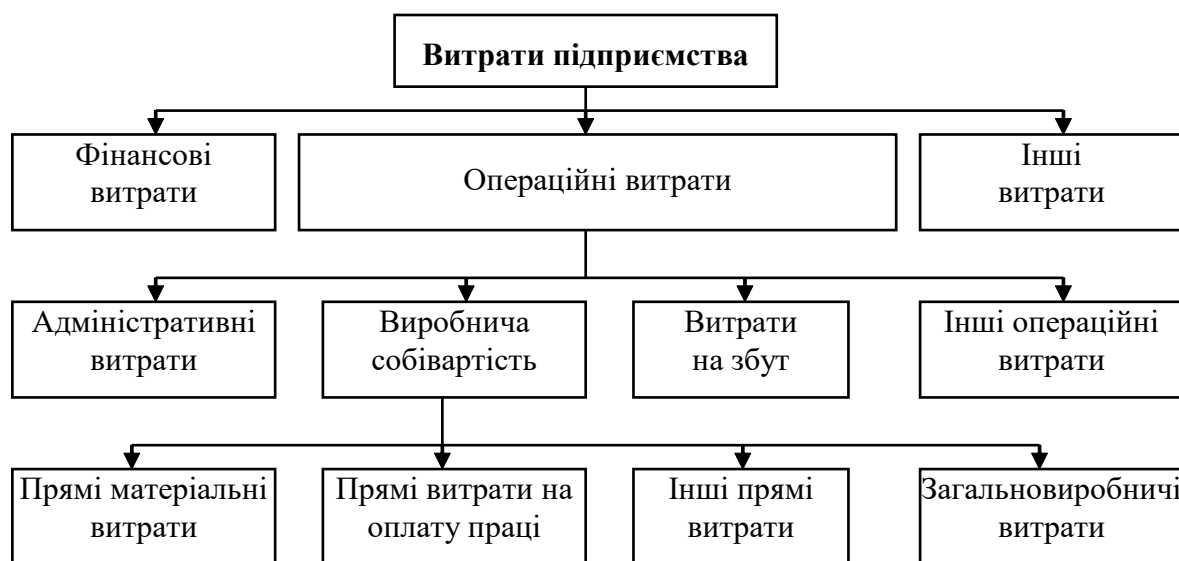


Рис. 1.1 – Структура витрат підприємства [55]

Механізм формування прибутку, який ґрунтується на такому групуванні витрат, наведено на рис. А.1. додатку А.

Фінансові витрати – це витрати підприємства, пов'язані із використанням позикових коштів. Якщо у розпорядженні підприємства знаходиться значний

обсяг позикових коштів, фінансові витрати досить суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємства, зменшуючи балансовий прибуток.

До складу *інших витрат* входять витрати, пов'язані із залученням фінансових інвестицій, необоротними активами підприємства – основними засобами, нематеріальними та фінансовими активами, а також інші втрати, не пов'язані з операційною діяльністю. Інші витрати є побічним наслідком діяльності суб'єкта господарювання і, як правило, не мають значного і систематичного впливу на його фінансові результати. Основну частину прибутку підприємства повинен становити прибуток від операційної діяльності.

Схему класифікації витрат на етапі їхнього використання наведено на рис. 1.2.

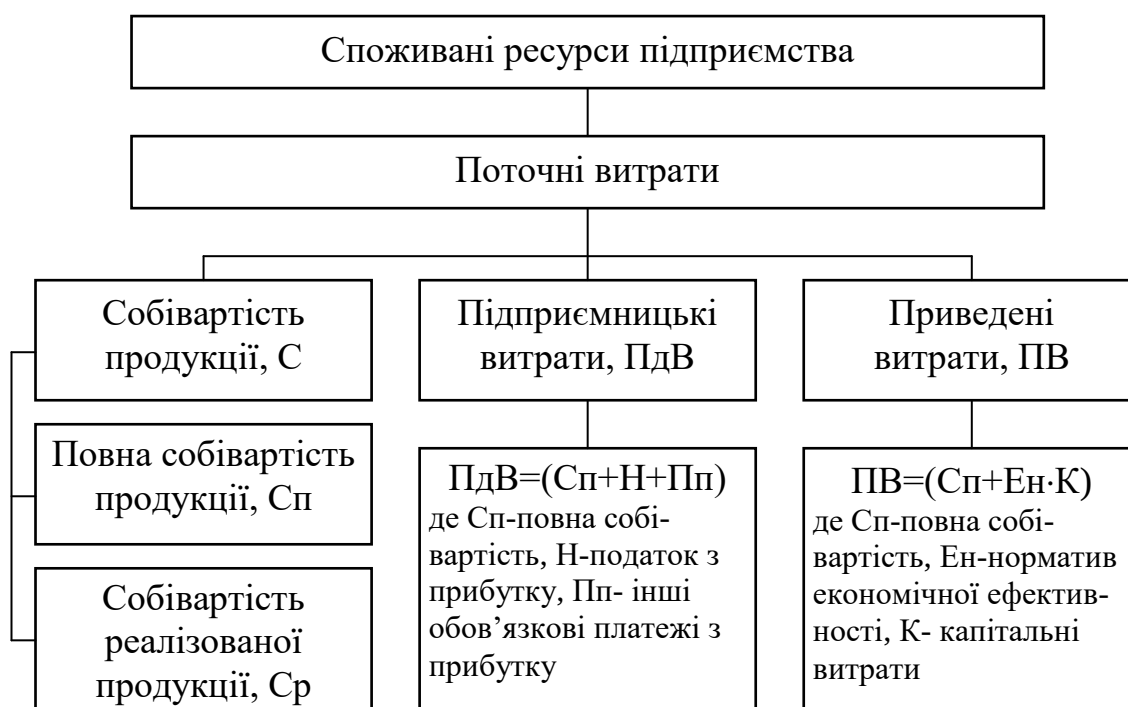


Рис. 1.2 – Класифікація витрат в процесі використання економічних ресурсів підприємства

Важливе значення для комплексної оцінки діяльності підприємства є формування і аналіз його витрат в матеріальній (натуральній), нематеріальній і грошовій формах. Співвідношення і взаємозв'язок між ними, а також між застосованими і споживаними ресурсами представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1 – Форми вираження витрат
(Розроблено автором на основі аналізу [4, 15, 55])

Матеріальні і нематеріальні форми витрат	Грошова форма витрат	
	Споживані ресурси	Застосовані ресурси (авансований капітал)
1. Трудові ресурси (персонал)	Витрати на оплату праці, навчання та підвищення кваліфікації персоналу, соціальні заходи тощо	Змінний капітал (авансована вартість у найману робочу силу)
2. Засоби праці	Амортизаційні відрахування	Основний капітал (основні фонди)
3. Предмети праці	Матеріальні витрати	Оборотний капітал (оборотні фонди)
4. Нематеріальні ресурси	Амортизаційні відрахування нематеріальних активів	Частина необоротного капіталу (нематеріальні активи)

Вважаємо, що наразі існує необхідність коригування існуючих методологічних підходів щодо вимірювання показників витрат. Так, прийнято вимірювати поточні витрати а допомогою таких груп показників [4, 5, 15, 53]:

I група – характеризує витрати на весь обсяг продукції за певний період і включає показники валових витрат, кошторису виробництва, собівартості товарної, валової і реалізованої продукції;

II група – характеризує витрати на одиницю продукції (послуг) або на грошову одиницю і включає собівартість одиниці продукції, витрати на 1 грн. товарної продукції.

Оскільки головною ознакою категорії «витрати» є їх абсолютна величина вважаємо, що за економічним змістом до витрат слід віднести лише показники першої групи, а також витрати, сформовані за аналогічним принципом на базі застосованих ресурсів. Будь-яке співвідношення двох абсолютних величин витрат (поточних чи авансованих) утворює новий відносний показник, який має зовсім інший зміст.

Так, наприклад, є дві основні групи показників: витрати (B) і результати (P), особливістю яких є їхнє абсолютне вираження. Співвідношення цих величин приймає форму інших економічних категорій: результативність (P/B), витратомісткість (B/P), економічний ефект ($P-B$). Прикладом таких показників також можуть слугувати такі економічні категорії, як абсолютна величина капіталу і капіталомісткість. Тому всі відносні показники, сформовані на базі

витрат, вважаються похідними від них за формуванням і самостійними за призначенням. Вони безпосередньо не характеризують дану категорію.

Особливе місце серед витрат підприємства займають *поточні витрати* – виражені у грошовій формі витрати матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових ресурсів, використовуваних для здійснення поточної господарської діяльності. Здійснюючи свою діяльність, промислове підприємство використовує зазначені види ресурсів, які у процесі споживання і при визначенні їх у вартісному виразі трансформуються у поточні витрати підприємства, з якими ототожнюють поняття собівартості продукції.

Таким чином, під *собівартістю* продукції (робіт або послуг) слід розуміти виражені в грошовій формі витрати усіх видів ресурсів (матеріальних, нематеріальних, трудових та фінансових) на її виробництво і збут.

Відбиваючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання підприємством усіх ресурсів, а, отже, і рівень застосовуваних техніки, технології та організації виробництва. Чим ефективніше працює підприємство, інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше удосконалює фактори виробництва (техніку, технологію й організацію виробництва), тим нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість вважається одним з основних показників ефективності підприємницької діяльності. Собівартість тісно пов'язана з ціною продукції (послуг). Це знаходить прояв у тому, що собівартість слугує базою для визначенні ціни товару та її нижньою межею.

1.2 Методи обліку витрат та їх класифікація. Види собівартості

У практиці обліку і планування витрат застосовують планову і фактичну собівартість, сукупні витрати підприємства (собівартість загального обсягу випуску продукції) та собівартість одиниці продукції.

Планова собівартість визначається на основі норм витрат ресурсів. Вона по суті враховує максимально допустимі витрати на виробництво і реалізацію

продукції в конкретний період часу. Фактична (звітна) собівартість відображає фактичний рівень витрат підприємства за той же період.

Сукупні витрати підприємства залежно від свого призначення виражаються за допомогою кількох показників, до яких, згідно з чинним законодавством та інструктивними матеріалами, відносять: валові витрати, кошторис виробництва, собівартість валової, товарної і реалізованої продукції.

Показник валових витрат був уведений в систему обліку та економічних розрахунків на підприємстві для визначення розміру оподаткованого прибутку згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». Він є синтетичним показником, який включає не лише ті витрати, що формують собівартість продукції, а й інші.

Кошторис виробництва – це сукупні витрати підприємства за певний період, пов'язані з основною його діяльністю, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи в іншому. Тому, собівартість загального обсягу продукції і кошторис виробництва, як правило, не співпадають. Кошторис виробництва складають за такими економічними елементами витрат:

1. Матеріальні витрати (сировина; основні і допоміжні матеріали; покупні напівфабрикати; комплектуючі вироби; виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій; паливо та енергія зі сторони тощо. Витрати на матеріали обчислюють на основі норм їхніх витрат і цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, з відрахування (відніманням) вартості відходів.

2. Заробітна плата промислово-виробничого персоналу включає усі форми виплат (крім тих, що фінансуються з прибутку).

3. Відрахування на соціальні потреби у формі єдиного соціального внеску, який замінив відрахування до таких фондів:

- на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (до пенсійного фонду);
- на державне (обов'язкове) соціальне страхування (включаючи медичне);
- на випадок безробіття;
- на індивідуальне страхування персоналу підприємства (у зв'язку з можливістю нещасних випадків);
- на інші соціальні заходи.

4. Амортизація основних фондів і нематеріальних активів. Для основних фондів – у вигляді амортизаційних відрахувань на повне їх відновлення (реновації) за встановленими нормами від балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів розраховується за рівномірно-лінійним методом, виходячи з терміну їх функціонування – 10 років.

5. Інші витрати (витрати на відрядження, орендна плата, оплата послуг зв'язку, охорони, страхування майна, оплата робіт із сертифікації продукції, винагороди за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, витрати на гарантійний ремонт та ін.).

Групування витрат на виробництво за економічними елементами використовується для аналізу господарської діяльності, організації бухгалтерського обліку та інших цілей.

Собівартість товарної продукції визначається двома способами:

- на основі кошторису виробництва;
- на основі собівартості окремих виробів:

$$C_{\text{III}} = \sum_{i=1}^n C_i \cdot N_i, \quad (1.1)$$

де n – кількість найменувань продукції (послуг);

C_i – собівартість i -тої продукції (послуги), грн.;

N_i – обсяг виробництва i -тої продукції (послуги) в натуральному вираженні.

Собівартість реалізованої продукції розраховується коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції:

$$C_{\text{РП}} = C_{\text{III}} + (C_{\text{сн}} - C_{\text{ск}}), \quad (1.2)$$

де $C_{\text{сн}}$, $C_{\text{ск}}$ – собівартість залишків товарної продукції на складі підприємства відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Групування витрат на виробництво за економічними елементами (кошторис виробництва) не може бути використане для визначення собівартості одиниці продукції. З цією метою застосовується *калькулювання* – обчислення собівартості окремих виробів.

Згідно з національними положеннями (стандартами) склад статей калькулювання встановлюється самостійно самим підприємством. Однак інструктивні матеріали пропонують орієнтовну номенклатуру калькуляційних

статей витрат, яку використовує переважна більшість промислових підприємств, і яку ми склали на основі [37]:

1. Сировина та основні матеріали (входять до складу продукції основного виробництва).
2. Допоміжні матеріали (використовуються у процесі виробництва).
3. Покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби та послуги сторонніх підприємств. У цих трьох статтях враховуються також транспортно-заготівельні витрати, або вони виділяються в окрему статтю.
4. Зворотні відходи (віднімаються).
5. Паливо та енергія на технологічні цілі. Стаття включає витрати на всі види енергії (паливо, електроенергія, газ, інше), які безпосередньо використовуються підприємством у технологічному процесі.
6. Основна заробітна плата виробничих робітників. Визначається відповідно до норм витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифних ставок або відрядних розцінок на операції, деталі, вузли.
7. Додаткова заробітна плата виробничих робітників (включає оплату відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін.). Як правило, розраховується у відсотках від основної зарплати.
8. Відрахування на соціальні потреби. Обчислюються у вигляді єдиного соціального внеску у відсотках від суми основної і додаткової зарплати.
9. Витрати на підготовку та освоєння виробництва (освоєння нових виробництв, цехів, техпроцесів, обладнання (пускові витрати); підготовка та освоєння нової продукції). Витрати на підготовку та освоєння нової продукції в серійному та масовому виробництві, згідно з прийнятим порядком, фінансуються із прибутку або з позабюджетних фондів фінансування науки і техніки.
10. Витрати на утримання та експлуатації обладнання. Стаття є комплексною. Вона охоплює такі витрати, як ремонт та амортизація обладнання та машин (що належать до основних фондів), витрати на електроенергію, стиснуте повітря, пальне для приведення їх у дію, технологічний інструмент, оплату праці з відповідними відрахуваннями на соціальні потреби допоміжних

робітників, які обслуговують обладнання (наладчиків, електриків, слюсарів, ремонтників та ін). На ці витрати складається кошторис для кожного виробничого підрозділу (цеху) на рік або квартал.

11. Загальновиробничі (цехові) витрати. Це витрати на управління, виробниче й господарське обслуговування у межах підрозділу (цеху). Включають витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні потреби керівників, спеціалістів і службовців цеху, витрати на службові відрядження у межах норм, кошти на утримання, ремонт й амортизацію будівель і споруд, охорону праці, пожежну та сторожову охорону та інші витрати.

12. Загальногосподарські (загальнозаводські) витрати. Вони наближені за змістом до витрат попередньої статті, тільки на рівні підприємства. Додатково в сюди включають витрати на набір та підготовку кадрів, обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення довкілля тощо), виплату відсотків за кредити і т.п. На невеликих підприємствах з безцеховою структурою статті 11 і 12 об'єднуються в одну.

13. Втрати від браку (собівартість остаточно забракованих виробів, напівфабрикатів та ін., витрати на виправлення браку).

Сума статей 1-13 утворює виробничу собівартість.

14. Позавиробничі (комерційні) витрати: на вивчення ринку, рекламу, на тару, пакування, транспортування, продаж продукції, проведення ярмарків, комісійні виплати організаціям збуту тощо. Ці витрати розподіляють між виробами пропорційно їхній виробничій собівартості.

Повну собівартість одиниці продукції можна отримати, додавши до виробничої собівартості позавиробничі витрати.

В залежності від складності продукції, типу виробництва та галузевої належності підприємства, на ньому можуть використовуватися різні *методи обліку та калькулювання собівартості*:

1) нормативний: використовується на машинобудівних підприємствах в умовах масового та серійного виробництва, складності та різноманітності продукції. Базується на визначенні, систематизації та аналізі відхилень фактичних витрат від тих, що передбачаються встановленими нормами. Адже не буває

витрат на виробництво взагалі, а є витрати, передбачені технологічним процесом. Тобто існують витрати за нормами, та витрати, не передбачені техпроцесом (відхилення від норми).

2) позамовний: також використовується в машинобудуванні в умовах дрібносерійного, одиничного та дослідного виробництва. Об'єктом обліку є замовлення, що видається на раніше визначений обсяг продукції;

3) постадійний – використовується в галузях, де переважають фізико-хімічні виробничі процеси, кожний з яких складає самостійну фазу (стадію) виробництва. Застосовується у металургійній, хімічній, харчовій промисловості).

Для аналізу і планування собівартості продукції великого значення набуває класифікація витрат, яка забезпечує їхнє порівняння. Для цього використовуються різні підходи. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» (від 26.04.1999, №473) витрати на виробництво класифікуються за ознаками, наведеними у табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Класифікація витрат

Ознаки	Витрати
1. За місцем виникнення	Витрати виробництва, цеху, дільниці, служби
2. За видами продукції, робіт, послуг	Витрати на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію
3. За видами витрат	Витрати за економічними елементами, витрати за статтями калькуляції
4. За способами перенесення вартості на продукцію	Витрати прямі, непрямі
5. За ступенем впливу обсягів виробництва на рівень витрат	Витрати умовно-змінні, умовно-постійні

У науковій літературі можна зустріти значно більший перелік ознак і, відповідно, видів витрат. Проте ця інформація залишається недостатньо систематизованою і потребує детального уточнення. На основі узагальнення інформації, яка міститься у наукових джерелах [3, 4, 15, 31], ми склали *класифікацію витрат* підприємства за окремими ознаками, найважливішими, на нашу думку, для вирішення питань ефективного управління витратами (табл. 1.3), а також надали визначення кожному з них.

Таблиця 1.3 – Класифікація витрат підприємства
(Складено автором на основі узагальнення і доповнення інформації з наукових джерел [3, 4, 15, 23, 31, 43, 44, 56])

№ з/п	Класифікаційна ознака	Групи витрат	Характеристика (визначення) витрат
1.	Зміст і призначення витрат	Економічні елементи	Характеризують економічний зміст використаних ресурсів за їх окремими видами незалежно від місця і форми і об'єктів їх використання
		Калькуляційні статті	Характеризують склад ресурсів залежно від напрямків і місця їхнього використання в розрахунку на об'єкт витрат – калькуляційну одиницю
2.	Відношення до процесів виробництва і реалізації продукції	Виробничі	Характеризують ресурси, використані у процесі виробництва продукції (надання послуг).
		Позавиробничі (комерційні)	Характеризують ресурси, використані у процесі реалізації продукції (надання послуг)
3.	Відношення до видів виробничих процесів	Основні	Характеризують ресурси, безпосередньо використані у процесі виготовлення продукції
		Накладні	Характеризують ресурси, використані у процесах управління процесами виготовлення продукції та їх обслуговування
4.	Ступінь залежності від обсягів виробництва продукції	Умовно-змінні	Витрати, загальна сума яких змінюється відносно змін обсягів виробництва продукції
		Умовно-постійні	Частина витрат, загальна сума яких не змінюється або змінюється незначно при зміні обсягів виробництва протягом певного періоду
5.	Ступінь однорідності витрат	Однoeлементні (прості)	Первинні та однорідні за складом. Характеризують витрати одного економічного змісту
		Комплексні	Характеризують використання економічно різнорідних за складом елементів, що мають однакове виробниче призначення
6.	Спосіб віднесення на собівартість продукції	Прямі	Безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції і можуть бути прямо включені до його собівартості на основі встановлених норм
		Непрямі	Не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо ці витрати пов'язані з процесом виробництва в цілому
7.	За місцем виникнення витрат	Витрати дільниці, цеху, підприємства	Розраховуються за окремими структурними підрозділами або по підприємству в цілому
8.	За ефективністю	Продуктивні	Витрати на виробництво продукції встановленої якості, обумовлені застосуванням раціональних методів організації виробництва та технології
		Непродуктивні	Витрати, що є наслідком недоліків в організації виробництва та технології (брак продукції, втрати від простоїв обладнання, оплата понадурочних тощо)
9.	За періодичністю виникнення	Поточні	Мають часту періодичність здійснення, наприклад, витрати сировини і матеріалів, оплату праці тощо
		Одноразові	Витрати на підготовку й освоєння випуску нових видів продукції, виробництв, агрегатів тощо
		Майбутні	Витрати, що ще не виникли, але на які резервуються кошти (оплата відпусток, сезонні витрати тощо)

Продовження табл. 1.3

№ з\п	Класифікаційна ознака	Групи витрат	Характеристика (визначення) витрат
10.	За видами обліку	Бухгалтерського	Витрати, що відповідно до законодавчої регламентації включаються до собівартості продукції для розрахунку величини оподаткованого прибутку підприємства
		Податкового	Витрати, нараховані з метою оподаткування, але методи обліку окремих складових яких відрізняються від бухгалтерського обліку витрат (наприклад, існує різниця в обліку амортизаційних відрахувань)
		Управлінського	Усі продуктивні, непродуктивні й альтернативні витрати (явні та неявні) у грошовій формі стосовно усіх факторів виробництва
11.	За обмеженістю можливостей альтернативного використання ресурсів	Явні	Альтернативні витрати, які виступають у вигляді прямих платежів постачальникам факторів виробництва
		Неявні	Альтернативні витрати використання ресурсів, що належать власникові підприємства (або підприємству як юридичній особі)
12.	За порядком обчислення	Середні	Валові постійні витрати поділені на обсяг випуску продукції в розрахунковому періоді
		Граничні	Приріст витрат у результаті виробництва кожної додаткової одиниці продукції
13.	Залежно від прийнятого управлінського рішення	Релевантні	Витрати, сума яких змінюється в залежності від прийнятого управлінського рішення
		Нерелевантні	Витрати, сума яких не залежить від прийнятого управлінського рішення
		Диференційні	Витрати, що становлять різницю між значенням релевантних витрат при альтернативних рішеннях
14.	За рівнем контрольованості	Контрольовані	Витрати, які менеджер на певному рівні управління може безпосередньо контролювати і впливати на них
		Частково контрольовані	Витрати, які менеджер на певному рівні управління може частково контролювати і частково впливати на них
		Неконтрольовані	Витрати, які менеджер не може контролювати і не може впливати на них на певному рівні управління
15.	За порядком обчислення	Планові або прогнозні	Витрати на запланований обсяг діяльності згідно норм
		Фактичні	Витрати на фактичний обсяг виготовленої продукції та наданих послуг
		Нормативні	Попередньо встановлені й обґрунтовані витрати, яких необхідно дотримуватись при здійсненні господарської діяльності

Зупинимося докладніше на деяких класифікаційних ознаках витрат. Так за способом віднесення витрат на собівартість продукції витрати поділяються на:

– *прямі*, що безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції і можуть бути прямо включені до його собівартості на основі встановлених норм. До таких витрат належать основні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо та енергія для технічних цілей, зарплата основних виробничих робітників та інші;

– *непрямі* – не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони пов'язані з процесом виробництва в цілому (витрати на утримання та експлуатацію обладнання, загальновиробничі, загальногосподарські витрати). Тому їх розподіляють на окремі вироби непрямым чином, пропорційно економічно обґрунтованій базі.

Автори [44] виділяють основні методи розподілу непрямих витрат:

– пропорційно вазі сировини або виготовленої продукції. Цей метод можна використовувати лише при виробництві однорідної продукції або видів робіт;

– пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників. Завдяки своїй простоті цей метод є найбільш розповсюдженим у практиці вітчизняних підприємств. Суттєвий його недолік полягає у тому, що через неоднаковий рівень механізації праці у виробничих підрозділах (цехах) підприємства собівартість продукції може бути викривлено;

– пропорційно вартості обробки. Даним методом розподілу непрямих витрат користуються у легкій промисловості, де високою є питома вага сировини та матеріалів;

– пропорційно кількості машино-годин роботи обладнання. Цей метод рекомендований для розподілу витрат на утримання та експлуатацію обладнання;

– за кошторисними нормами (ставками), розрахованими для однорідних груп обладнання. Даний метод визнаний найбільш обґрунтованим про розподілі витрат на утримання та експлуатацію обладнання. Однак, через високу трудомісткість, цей метод не знайшов широкого застосування;

– на основі коефіцієнтів для розподілу непрямих витрат між окремими сортами або марками певного виду продукції. Цей метод використовується в

умовах масового виробництва однорідної продукції, яка відрізняється за техніко-економічними параметрами. Коефіцієнти встановлюються на тривалий проміжок часу і переглядаються лише у випадку змін значень параметрів.

За ознакою залежності від обсягу виробництва витрати поділяються на:

– *постійні* – їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції (витрати на утримання та експлуатацію будівель та споруд, їх амортизація, зарплата адміністративно-управлінського персоналу, адміністративно-господарські витрати). Вони не змінюються або змінюються незначно в залежності від зміни обсягу виробництва. Через таку обставину дані витрати називають умовно-постійними. Не можна вважати, що постійні витрати не змінюються протягом часу, – дорожчає страховка та орендна плата, адміністрація може отримати надбавку до зарплати тощо. Лише за істотних змін обсягу виробництва, наслідником яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, стрибкоподібно змінюється величина постійних витрат, після чого вона знову залишається постійною;

– *змінні* – витрати, що знаходяться в прямій залежності від обсягу виробництва та змінюються в залежності від нього (зарплата виробничих робітників, основні матеріали, паливо та енергія на технологічні потреби і т.д.).

У свою чергу змінні витрати поділяються на:

а) пропорційні – ті, що змінюються пропорційно обсягу виробництва (коефіцієнт пропорційності $K_n = 1$) – витрати на сировину, основні матеріали, покупні комплектуючі вироби, відрядну зарплату;

б) непропорційні одні з яких зростають у більшій мірі, ніж обсяг виробництва – прогресуючі ($K_n > 1$) (витрати на відрядно-прогресивну зарплату, додаткові рекламні та торгові витрати та ін.), інші зростають повільніше ніж обсяг виробництва – дегресуючі ($K_n < 1$) (широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, на ремонт, на інструменти тощо).

У практичних обчисленнях загальну динаміку змінних витрат дещо спрощують, вважаючи всю їх сукупність пропорційною, а самі витрати називають умовно-змінними.

На практиці доведено, що в багатьох ситуаціях на результати господарської діяльності підприємства впливають не стільки розмір витрат, скільки співвідношення між постійними і змінними витратами [15, с. 104]. Перевіримо цю обставину.

Загальну суму витрат за певний період можна визначити за формулою:

$$C_{\text{заг}} = B_{\text{зм.од}} \cdot N + B_{\text{пост}}, \quad (1.3)$$

де $B_{\text{зм.од}}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

N – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі;

$B_{\text{пост}}$ – постійні витрати за розрахунковий період, грн.

Звідси, собівартість одиниці продукції:

$$C_{\text{од}} = B_{\text{зм.од}} + \frac{B_{\text{пост}}}{N}, \quad (1.4)$$

Тобто, зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок саме постійних витрат.

Взагалі на собівартість продукції впливають різноманітні фактори і в залежності від цих факторів виділяють різні види собівартості (табл. 1.4).

Таблиця 1.4 – Види собівартості

(Складено автором на основі узагальнення інформації з наукових джерел [3, 4, 15, 44])

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид собівартості	Характеристика (визначення) собівартості
1.	Залежно від часу формування витрат	Планова	Визначається перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів на одиницю продукції та цін, які діють на момент розробки плану
		Фактична	Відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і збут продукції
2.	За етапами формування витрат, місця виникнення та в залежності від ступеня готовності продукції	Технологічна	Сума витрат цеху, які безпосередньо пов'язані з виконанням технологічних операцій. Використовується для економічної оцінки варіантів нової техніки та вибору найбільш ефективного з них
		Нормативна	Виражає затрати на виробництво і реалізацію, які розраховані на основі поточних норм використання ресурсів
		Цехова	Включає усі витрати цеху (цехів) на виробництво певного виду продукції
		Виробнича	Загальні витрати підприємства на виробництво даного виду продукції. Складається із цехової собівартості та загальнозаводських витрат
		Повна (комерційна)	Відображає витрати на виробництво і збут продукції. Включає виробничу собівартість та позавиробничі витрати

Продовження табл. 1.4

№ з\п	Класифікаційна ознака	Вид собівартості	Характеристика (визначення) собівартості
3.	Залежно від виду продукції	Собівартість товарної продукції	Розраховується або на основі кошторису витрат на виробництво, або шляхом сумування добутків собівартості одиниці окремих видів продукції підприємства та обсягу їх випуску
		Собівартість реалізованої продукції	Розраховується коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції
4	Залежно від рівня формування витрат	Індивідуальна	Це собівартість продукції, яка формується на рівні окремого підприємства
		Галузева	Сума витрат галузі на виробництво продукції
		Середньогалузева	Характеризує рівень затрат на продукцію у середньому за сукупністю підприємств галузі. Визначається як середньозважена величина, де у якості ваги застосовують обсяг випуску продукції на підприємствах галузі

У світовій практиці застосовуються такі *методи калькулювання*:

– *калькулювання за повними витратами*: в калькуляцію включають усі види витрат на виробництво і продаж продукції. Такий метод є традиційним для вітчизняних виробничих підприємств і його було розглянуто вище;

– *калькулювання за неповними витратами*: частину непрямих витрат не відносять на собівартість окремих виробів, а віднімають від виручки за певний період при визначенні прибутку.

Різновидом даного методу є метод «директ-костінг» (direct costing), який отримав широке використання в управлінському обліку компаній практично усіх економічно розвинутих країн. Сутність даного методу полягає в принципово новому підході до включення витрат до собівартості: на собівартість окремих виробів відносять лише змінні витрати. Для її визначення суму змінних затрат ділять на кількість виготовленої продукції [13, с. 165]. Постійні ж витрати не включають до розрахунку собівартості виробів взагалі, а як витрати даного періоду відносять (списують) на отриманий прибуток протягом певного періоду, в якому вони були понесені. Думки щодо правомірності такого неповного включення витрат до собівартості різняться. Прихильники методу вважають, що постійні витрати – це витрати, пов'язані із здатністю підприємства виготовляти продукцію (сприяти виробництву), а не з самим випуском одиниці конкретної продукції [50].

Особливостям застосування методу калькулювання «директ-костинг» були присвячені роботи М. Вахрушиної, К. Друрі, Р. Ентоні, В. Івашкевича, Т. Карпова, В. Керимова, М. Медведєва та ін. Серед науковців немає єдиної думки щодо доцільності використання методу «директ-костинг» в Україні: позиції коливаються від критики до беззастережного його схвалення.

Відомі також інші зарубіжні методи калькулювання собівартості:

- метод «стандарт-костинг» (standart costing) розглядається як один з інструментів контролю витрат у системі управлінської обліку і передбачає окремий облік стандартних витрат (по нормах) і відхилень від стандартів (норм). Всі витрати розраховуються у кількісному і вартісному вираженні до початку виробництва. Фактичні витрати, а також різниця між фактичною і стандартною собівартістю збираються на окремих рахунках.

- метод «абсорпшен-костинг» (absorption costing), який ще називають методом повного розподілу або поглинання витрат, – передбачає процес калькулювання витрат на виробництво продукції (послуг) на основі прямого або опосередкованого обліку всіх витрат, пов'язаних з її виробництвом (наданням послуг) і повного розподілу витрат між реалізованою продукцією і залишками продукції на складі.

- метод «марджінал-костинг» (marginal costing) передбачає калькулювання витрат виробництва продукції (надання послуг), при якому враховуються лише прямі витрати (direct costs). При цьому прямі витрати збігаються з продажною ціною продукту або послуги для з'ясування того, який вклад (суму) вони вносять у фіксовані накладні витрати і прибуток.

1.3 Сучасні підходи до управління витратами на підприємстві

Управління витратами спрямоване на підвищення ступеня обґрунтованості витрат підприємства та забезпечення якісного контролю за їх формуванням з метою пошуку та реалізації резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства [51, с. 36].

Складовою частиною загального управління промислового підприємства є управління його поточними витратами, до основних завдань якого можна віднести:

- покращення фінансового стану підприємства;
- отримання максимального прибутку;
- підвищення конкурентоспроможності підприємства та продукції;
- запобігання банкрутству підприємства.

У межах управління поточними витратами підприємство вирішує такі завдання [44]:

- формування витрат виробництва і собівартості сукупного обсягу випуску та окремих її видів;
- визначення рентабельності кожного виробу та ціни його реалізації;
- встановлення і використання резервів зниження собівартості й економії витрат;
- контроль за рівнем, характером і динамікою змін фактичної собівартості та витрат порівняно з плановими показниками.

До основних елементів управління поточними витратами можна віднести: нормування витрат; прогнозування і планування витрат; організація обліку витрат і калькулювання собівартості; аналіз витрат; контроль витрат; регулювання витрат.

З метою ефективного регулювання витрат підприємству доцільно розробити *загальну концепцію (програму)*, яка повинна носити комплексний характер і враховувати всі фактори, які впливають на зниження собівартості продукції. Основні положення цієї концепції, на думку авторів [44] мають полягати у реалізації таких заходів:

- раціональне використання матеріальних ресурсів (упровадження прогресивних матеріалів, нової техніки та безвідходної технології; удосконалення нормативної бази; використання відходів виробництва; покращення якості продукції, зниження відсотку браку та ін.);

- визначення і підтримка оптимального розміру підприємства, що дозволяє відмовитись від зайвих потужностей і мінімізувати витрати залежно від обсягу виробництва;

- поліпшення використання основних засобів;

- поліпшенням використання трудових ресурсів (забезпечення оптимальної чисельності персоналу; підвищення рівня кваліфікації працівників, застосування прогресивних форм і систем оплати праці, удосконалення нормативної бази, механізація й автоматизація виробничих процесів тощо);

- вдосконалення організації виробництва і праці (поглиблення спеціалізації, концентрації, кооперування, комбінування і диверсифікації виробництва; впровадження наукової організації праці; удосконалення організаційної структури управління підприємством тощо).

Автори [40] групують поняття й процедури у системі управління витратами за трьома основними напрямками:

- планування витрат;

- оперативний облік і контроль витрат;

- коригувальні впливи на процес формування витрат.

Планування витрат передбачає виконання таких дій: проведення класифікації витрат, встановлення норм витрат ресурсів, виходячи із запланованого обсягу випуску продукції та необхідності підтримки оптимального режиму роботи технологічного обладнання; на основі даних про планові витрати ресурсів та існуючих цін на відповідні їх види розрахунок величини витрат; визначення умов, за яких можлива економія ресурсів або допустимі їх перевитрати порівняно із встановленими нормами; розробка програми ресурсозбереження; складання плану-кошторису.

Під час планування витрат, у процесі розробки норм і нормативів витрат ресурсів, належна увага має бути приділена базі для їх визначення, тобто вирішенню питання: слід нормувати витрату ресурсу на одиницю виробленої продукції, на одиницю технологічного обладнання, на умовну одиницю технологічного обладнання, на одиницю часу використання ресурсу чи на іншу

одиницю, що залежить від змісту бізнес-процесу. Розрахунок планової величини витрат стає можливим, якщо на основі встановленої програми випуску продукції, норм і нормативів витрачання ресурсів отримано дані про необхідне використання ресурсів. При цьому, на даному етапі далеко не завжди отримана вартісна оцінка витрат відповідає наявним можливостям підприємства чи його довгостроковому плану розвитку. Оптимальним варіантом планування витрат є складання двох кошторисів: першого – на основі діючих завдань з виробництва та реалізації продукції і прийнятих норм і нормативів; другого – із коригуванням першого кошторису з урахуванням програми ресурсозбереження.

Оперативний облік витрат передбачає їх однакове відображення в облікових формах виробничих підрозділів із завчасно заданими періодичністю і термінами готовності даних. Облікова форма має забезпечувати можливість прямого порівняння планових і фактично досягнутих показників з метою ефективного здійснення контролю – одного з найважливіших елементів системи управління витратами.

Контроль зазвичай, здійснюється у двох напрямках: стосовно натуральних і вартісних показників. Тому система оперативного обліку витрат повинна забезпечити відповідь на питання щодо причин відхилення певного фактичного показника від планового.

Коригувальні впливи на процес формування витрат мають три основні цілі, які повинні постійно знаходитися у полі зору відповідальної за управління витратами особи:

- 1) підтримка відповідності між фактичними витратами конкретного виду ресурсів і їх нормативно-плановою величиною;
- 2) забезпечення економії за рахунок зниження витрат ресурсів у порівнянні з нормативною їх величиною при збереженні корисного ефекту від витрат;
- 3) приведення обсягу і графіку витрат ресурсів у відповідність із виробничими й фінансовими можливостями підприємства.

На практиці, як правило, виникають проблеми, пов'язані із недостатньою оперативністю обліку; відсутністю адекватних критеріїв оцінки ефективності управління витратами; нерозвиненістю системи мотивації. Справа в тому, що на

більшості підприємств повні дані про фактичні витрати виробничих підрозділів можуть бути отримані з бухгалтерської звітності через місяць після їх виникнення. Зрозуміло, що такі дані на момент їх одержання виявляються застарілими і не дозволяють здійснити оперативний аналіз виробничих процесів і, відповідно, прийняти своєчасні рішення щодо проблем, які виникли.

Відхилення витрат від кошторисних показників також не може бути адекватно оцінене через брак критеріїв оцінки ефективності управління витратами, а саме через відсутність: повного переліку норм і нормативів; розвиненої статистики щодо витрат за минулі періоди; єдиного методичного підходу до аналізу ефективності витрат.

Виходячи із вищесказаного, можна виділити *принципи*, на яких має ґрунтуватися оптимальна модель управління витратами на підприємстві:

- доповнення звичайної класифікації витрат на постійні і змінні класифікацією витрат на регульовані і нерегульовані центром відповідальності;
- розробка системи норм і нормативів за конкретними позиціями статей витрат;
- впровадження системи планування, контролю, розрахунку і факторного аналізу відхилень фактичних значень від планових;
- встановлення відповідальності керівництва центру витрат за виконання планових завдань щодо регульованих видів витрат;
- встановлення порядку збору й передачі даних;
- побудова системи управлінського обліку, яка забезпечить надходження даних у режимі реального часу по мірі формування первинних документів щодо витрат;
- розробка і впровадження системи заохочення за досягнення економії витрат.

Таким чином, стрижнем моделі управління витратами має стати інформаційна система, яка забезпечуватиме оперативний збір, аналіз і передачу даних.

Важливим аспектом управління витрат є розподіл відповідальності за їх формування. Ключову роль у цьому контексті відіграють центри витрат і центри відповідальності. Їхнє формування здійснюється за двома ознаками:

функціональною (локалізація у певній сфері діяльності, наприклад, підготовка виробництва, маркетинг, виробництво, його технічне обслуговування) та *територіальною* (дільниці, цехи, відділи).

Центри витрат – це виробничі і структурні підрозділи, які виконують різні функції та виробничі операції, що дозволяє деталізувати облік, посилити контроль за витратами і підвищити точність калькулювання.

Центри відповідальності – це організаційні підрозділи на чолі кожного з яких стоїть менеджер. Вони діляться на основні та функціональні. Основні контролюють витрати безпосередньо у місцях їхнього виникнення, а функціональні спрямовують витрати на місця їхнього виникнення, за умови, що даний центр відповідальності обслуговує декілька центрів витрат. Наприклад, інструментальний цех контролює на всіх ділянках виробництва витрати на інструмент.

Нині система управління витратами, яка існує на вітчизняних підприємствах, – давно застаріла. Навіть добре спланована програма скорочення витрат може таїти у собі потенційні проблеми. Часто компанії ведуть політику тотальної економії й урізування витрат незважаючи на корисність і важливість окремих статей витрат, що, в кінцевому рахунку, може завдати шкоди стратегічним інтересам організації. Наприклад, на практиці часто доводиться шукати компроміс між зниженням витрат і збереженням якості товару.

У зарубіжній науковій літературі приділяється чимала увага функціональному і процесному підходам до управління витратами, які спрямовано на вирішення проблеми контролю і скорочення витрат.

Суть функціонального підходу полягає у наступному: накладні витрати не розподіляють по виробничих підрозділах, а співвідносять з певними видами робіт (функціями), пов'язаних із виробництвом і реалізацією того або іншого виду продукції (наприклад, постачання матеріалів, налагодження устаткування, контроль якості). Кожний вид активності вимагає для свого здійснення певних ресурсів, а їх вартісна оцінка і є сумою витрат того або іншого виду.

Принципам побудови системи обліку витрат по функціях присвячено цілий ряд публікацій [11, с. 34], у яких визнається одна з найяскравіших переваг даного методу:

- він надає можливість відстежувати потоки ресурсів, пов'язаних з операціями, виконуваними при виготовленні продукту, і функціями, необхідними для підтримки бізнесу в цілому;

- він надає можливість отримати базу для ухвалення обґрунтованих управлінських рішень щодо продуктової стратегії компанії на основі встановлення співвідношення між величинами цінностей, що додають різні види діяльності, та відповідні їм носії витрат.

Проте, незважаючи на існуючі переваги даного підходу, небагато вітчизняних підприємств наважуються на впровадження навіть окремих його елементів. Це пояснюється тим, що для застосування функціонального підходу необхідне чітке угруповання витрат за видами діяльності (функціями), що потребує додаткової системи обліку витрат.

Щодо методу обліку витрат за процесами, то у цьому випадку підприємство розглядається як набір робочих операцій, які визначають специфіку підприємства, споживають ресурси і мають певний результат. С.М. Бухонова і Ю.А. Дорошенко представили таке визначення процесу: «Це потік робіт, що йде крізь організацію, направлений на отримання певного результату (продукту процесу) і такий, що використовує ресурси організації» [7, с. 29].

В цілому методології функціонального і процесного підходів багато в чому схожі. Основною відмінністю є те, що в у рамках обліку за функціями аналізу підлягає лише структура витрат усередині компанії, а процесний підхід ґрунтується на внутрішньофірмовому ланцюгу створення споживчої вартості – від пошуку вхідних ресурсів до післяпродажного обслуговування і навіть утилізації виробленого і реалізованого товару. Аналіз операцій по створенню вартості, що відбуваються поза підприємством за усім вертикальним ланцюжком, дозволяє ідентифікувати потенційні можливості, забезпечити додаткову цінність для споживача і, таким чином, покращити свою стратегічну ринкову позицію.

Процесний підхід у більшій мірі, ніж функціональний, орієнтований на досягнення кінцевого результату передбачає ідентифікацію продуктів (носіїв витрат), що виробляються кожним підрозділом підприємства. На основі цього стає можливим більш адекватно планувати й обліковувати витрати, а також приймати рішення, спрямовані на ефективну реорганізацію процесів і структурних одиниць.

Використання на підприємстві процесного підходу до управління витратами вимагає чітко структурованих процесів, розподілених функцій і призначених відповідальних за конкретні процеси осіб. Дотримання цих умов дозволить автоматизувати необхідні операції і в результаті істотно спростить процес управління витратами [7, с. 28].

Таким чином, обидва підходи до управління витратами – і функціональний, і процесний – мають істотні переваги у порівнянні з традиційними способами, що їх використовують більшість вітчизняних підприємств. Впровадження будь-якого з цих методів на підприємстві потребує виваженого підходу, який передбачає проведення масштабних розрахунків, зіставлення очікуваного ефекту з необхідними матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Практична реалізація на підприємстві розглянутих методів управління витратами дозволить істотно скоротити витрати і, тим самим, збільшити ефективність його діяльності.

Узагальнену нами модель управління витратами підприємства представлено у табл. А.1 дод. А.

1.4 Застосування логістичних принципів до управління витратами

Основна ідея логістики – організація переміщення матеріалів та інформації у межах єдиного потокового процесу уздовж всього ланцюга від виробника до споживача. Принципи логістичного підходу вимагають інтеграції у єдиній системі матеріально-технічного забезпечення, виробництва, транспортування, збуту і передачі інформації щодо пересування товарно-матеріальних цінностей, що, у кінцевому рахунку, має підвищити ефективність функціонування кожної з цих сфер, системи в цілому, а також збільшити міжгалузеву ефективність.

Таким чином, *метою логістики* є оптимізація циклу відтворення шляхом комплексного, орієнтованого на потребу, формування потоку матеріалів та інформації у процесі виробництва та розподілу продукції [30, с. 21] та укріплення, на цій основі, конкурентоспроможних позицій підприємства на ринку.

Варто підкреслити, що головна мета логістики відображує ідеальну ситуацію, яку необхідно досягти.

Досягнення даної мети можливе завдяки організації управління поточковими процесами на основі правил логістики: щодо продукту – потрібний продукт; щодо його кількості – у необхідній кількості; щодо якості – необхідної якості; щодо часу – необхідно доставити у потрібний час; щодо місця – у потрібне місце; щодо витрат – з мінімальними витратами [12, 21, 38]. Деякі автори розширюють комплекс правил логістики, додаючи до нього такі елементи: споживач – потрібному споживачу [1, 48] і персоніфікованість – розробка системи обслуговування для кожного замовлення [32]. Вважаємо, що правило персоніфікованості є актуальним для окремих підприємств, а основними слід вважати сім правил:

- 1R - потрібний товар (right product);
- 2R - необхідної якості (right quality);
- 3R - у необхідній кількості (right quantity);
- 4R - у потрібний час (right time);
- 5R - у потрібне місце (right place);
- 6R - потрібному споживачу (right customer);
- 7R - з необхідним рівнем витрат (right cost).

Мета логістичної діяльності вважається досягнутою, якщо підприємство виконує наведені вище правила, тобто забезпечує найкращу і швидку відповідь на ринковий попит при найменших витратах.

Головну мету логістики конкретизують її *завдання*, які діляться на три групи за ступенем значимості [36, с. 32]:

1. *Глобальні завдання*. У процесі управління господарською діяльністю логістика виконує інтеграційні функції. Тому для будь-якого виду логістичної системи властиві такі глобальні завдання: створення інтегрованих комплексних систем матеріальних, інформаційних та інших потоків (за можливістю);

стратегічне планування, узгодження і контроль використання логістичних потужностей у сферах виробництва й обігу; систематичне вдосконалення логістичної концепції відповідно до обраної стратегії; досягнення високої системної гнучкості через швидке реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх впливових чинників. Вирішення глобальних завдань не можливо реалізувати без вирішення загальних завдань.

2. Загальні завдання включають:

- наскрізний контроль за потоковими процесами, які відбуваються в логістичних системах;
- розробка та удосконалювання методів управління матеріальними потоками;
- багатоваріантне прогнозування обсягів запасів, виробництва, транспортування, і т.д.;
- виявлення незбалансованості між виробничими потребами і можливостями матеріально-технічного забезпечення, між потребами у логістичних послугах і можливостями логістичної системи під час збуту;
- стандартизація вимог до якості логістичних послуг;
- формування раціональних господарських зв'язків;
- виявлення місць виникнення втрат матеріальних, трудових, грошових ресурсів і часу;
- оптимізація технологічної і технічної структури транспортно-складських комплексів;
- розробка стратегії і технології фізичного переміщення матеріальних ресурсів і готової продукції;
- формалізація актуалізованих логістичних цілей і параметрів функціонування логістичної системи (поточних і оперативних).

3. Часткові (локальні) завдання логістики є більш динамічними і різноманітними. До них належать:

- оптимізація усіх видів запасів на усіх етапах товароруху;
- максимально можливе скорочення часу зберігання продукції;
- скорочення часу перевезень;
- оперативна реакція на вимоги споживачів;

- забезпечення підвищії готовності до поставок;
- зниження витрат на усіх ланках логістичного ланцюга;
- раціональний розподіл транспортних засобів;
- гарантія якісного післяпродажного обслуговування;
- підтримка у постійній готовності системи прийому, обробки та видачі інформації.

Розглядаючи часткові завдання можна помітити, що вони відповідають функціональним сферам логістики. Основні з них наведено у табл. 1.5.

Таблиця 1.5 – Основні завдання функціональних областей логістики

№ з/п	Функціональна сфера логістики	Основні завдання
1.	Запаси	Формування, планування та утримання необхідних матеріальних запасів
2.	Транспортування продукції	Вибір виду транспорту, транспортного засобу, планування та контроль доставки продукції
3.	Складування та складська обробка	Вибір варіанту розміщення складу, управління складською переробкою, пакування
4.	Інформаційне забезпечення	Збір і аналіз даних про просування матеріальних потоків

На практиці методологія логістики реалізується через функціональні важелі. Виділяють такі концептуальні *функції логістики* [42, с. 21]:

- *системоутворююча функція*: логістика являє собою систему ефективних технологій забезпечення процесу управління ресурсами. Вона також утворює систему управління товарорухом, яка включає: формування господарських зв'язків, організацію пересування продукції етапами складування, формування і регулювання запасів продукції, організацію і розвиток складського господарства;
- *інтегруюча функція* логістики полягає у забезпеченні синхронізації процесів реалізації, зберігання і доставки продукції; узгодженні інтересів посередників у логістичній системі; здійсненні переходу від часткових завдань до загальної оптимізації;
- *регулююча функція*: логістичне управління матеріальними і супутніми потоками орієнтоване на економію усіх видів ресурсів, скорочення витрат не лише живої, а й минулої праці. В широкому сенсі управлінський вплив полягає у підпорядкуванні поведінки кожної частини логістичної системи інтересам цілого.

Чим більшим є ресурсний потенціал окремої підсистеми, тим більше вона повинна орієнтуватися у своїй діяльності на стратегію логістичної системи;

- *результуюча функція* логістика полягає у її прагненні охопити усі етапи взаємодій, які відбуваються у ланцюгу «постачання-виробництво-розподіл-споживання». При цьому логістична діяльність спрямовується на постачання продукції у необхідній кількості та якості, у зазначений час і місце, за мінімальних витрат. Вона являє собою алгоритм поступового перетворення ресурсів на готову продукцію, яка постачається відповідно до існуючого попиту.

Вище зазначалося, що нинішні умови управління витратами вимагають вдосконалення облікової системи, яка б дозволяла контролювати витрати на усіх етапах руху матеріальних потоків у ланцюгу постачань. На зміну системам бухгалтерського і податкового обліків та системі обліку грошових потоків приходить система обліку руху товарних потоків у логістичних системах, системах розподілу і управління витратами, комплексних системах, які передбачають консолідацію даних щодо управління витратами [47, с. 348]. Таким чином, організація обліку логістичних витрат – це вихідний момент прийняття відповідних рішень щодо їх управління, що дозволяє своєчасно виявити «вузькі» місця та чинники, які їх зумовлюють.

Трактування управління як цілеспрямованої дії на об'єкт для досягнення цілей дозволяє виокремити основні положення процесу управління витратами:

- 1) безперервний аналіз і планування витрат;
- 2) моніторинг витрат у процесі здійснення діяльності;
- 3) контроль і зниження витрат.

Розглянемо реалізацію цих положень у рамках логістичної діяльності на основі узагальнення основних типів логістичних рішень, визначення основних критеріїв їх прийняття та виділення методів їх формування:

1. *Безперервний аналіз і планування логістичних витрат.* На цьому етапі управління витратами увага зосереджується на сферах логістичного управління з виділенням логістичних операцій, які є центрами витрат на підприємстві. На основі такого підходу формуються основні логістичні рішення, які впливають на рівень витрат і визначають шляхи управління ними. Типові логістичні рішення щодо функціонування підприємства або його підрозділу стосуються: вибору оптимальної спеціалізації виробництва, технології, транспортно-складських

технологій; вибору й обґрунтування політики запасів; оптимізації використовуваного технологічного часу; визначення величини партій (виробничої та партії поставок) [28, с. 223]. Крім того, підприємству необхідно приймати інші типи логістичних рішень щодо вибору посередників, транспортних експедиторів, оптових складів тощо. Основні типи логістичних рішень, критерії управління витратами та методи прийняття рішень, які дають змогу оптимізувати рішення щодо управління витратами зображено на рис. 1.3.

2. *Моніторинг витрат у процесі здійснення діяльності* передбачає реалізацію безперервної системи спостереження і контролю за рівнем логістичних витрат і факторів, що їх зумовлюють. Основна мета цього процесу полягає в отриманні об'єктивної, своєчасної, релевантної інформації про рівень витрат об'єкта дослідження, її системній оцінці й аналізі для розробки пропозицій щодо коригувальних заходів та прийняття відповідних рішень. На підприємстві моніторинг витрат проводять певні структурні підрозділи (служби внутрішнього аудиту, контролінгу, бухгалтерії, планово-економічного підрозділу). У процесі управління витратами моніторинг виконує ряд основних завдань, до яких можна віднести: інформаційне забезпечення процесу прийняття рішення; визначення можливості оперативного аналізу; формування пакета аналітичних документів стосовно оцінки різних варіантів логістичних рішень і вибір найбільш оптимальних з них відповідно до стратегії діяльності підприємства; виокремлення структури та чинників, що справляють найбільший вплив на величину витрат.

3. *Контроль і зниження витрат.* Процес контролю за рівнем логістичних витрат здійснюється безперервно. Його основним завданням є зниження ймовірності зростання витрат завдяки застосуванню заходів оперативного регулювання та системи превентивних заходів. Контроль за витратами, який здійснюється у системі логістичного управління, є результатом реалізації управлінської функції контролю і передусім передбачає прийняття тих рішень, які значною мірою впливають на формування конкурентних переваг підприємства. У результаті контролю за рівнем логістичних витрат приймається рішення щодо їх збільшення чи зменшення. Зокрема рішення на користь доцільності динамічних стратегій, які орієнтовані на запити і потреби споживачів, обґрунтовують необхідність збільшення витрат, рішення щодо доцільності «худих» стратегій наголошує на їх зниженні.



Рис. 1.3 – Основні елементи механізму формування і реалізації рішень щодо логістичного управління витратами [28]

Впровадження на підприємстві системи управління витратами на основі логістичних підходів вимагає від його керівництва додаткових витрат. У зв'язку з цим актуальним є пошук заходів, які б дозволили зменшувати логістичні витрати, зберігаючи при цьому конкурентні позиції підприємства на ринку. Виділяють три основні підходи щодо зниження цих витрат: аналіз структури витрат з метою зменшення критичних видів діяльності; аналіз порівняльних показників; аналіз чинників витрат [47, с. 359].

Крім того, сучасна наука виробила методи створення конкурентних переваг суб'єкта господарювання на основі управління витратами, зокрема:

- *метод цільових затрат Target Costing* – застосовується для зниження будь-яких витрат, пов'язаних з продукцією протягом усього періоду його життєвого циклу, шляхом об'єднання зусиль маркетингових, дослідних, конструкторських, виробничих і економічних підрозділів підприємства;

- *метод поступового зниження витрат за принципом японської системи Kaizen Costing* передбачає організаційні заходи, які залучають менеджерів усіх рівнів, а також працівників до процесу безперервного пошуку способів підвищення ефективності діяльності безпосередньо на робочих місцях;

- *система JIT «точно в строк»* спрямована на зменшення витрат за рахунок мінімізації виробничих запасів матеріальних ресурсів і готової продукції, скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок своєчасних поставок на момент виникнення потреби;

- *метод бенчмаркінгу* – технологія пошуку еталонного економічно ефективнішого підприємства-конкурента з метою переймання його найкращих методів управління витратами.

Отже, які б цілі не ставило перед собою підприємство, воно зіставляє два критерія – свої доходу і витрати. Завдяки доходам збільшуються можливості підприємства, у той час, як витрати коригують ці доходи в залежності від впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування. Розглянутий підхід до управління витратами на основі проведеного нами дослідження процесу прийняття логістичного рішення дає змогу виділити передумови їх формування, моніторингу та контролю за фактично отриманими результатами для подальшого формування такого рівня логістичних витрат, який би забезпечив підприємству конкурентні переваги.

2. АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПРОФІ СТАН»

2.1 Загальна характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Профі Стан» є динамічною і перспективною компанією, яка була заснована в 2007 році на базі заводу «Червона Зірка» – у минулому ключового підприємства сільськогосподарського машинобудування в країні. Нині колектив товариства пишається тим, що став спадкоємцем такого потужного та прогресивного виробництва.

Засновником ТОВ «Профі Стан» є громадянин України Саїнсус Андрій Сергійович, частка якого в статутному фонді підприємства є основною. Юридична адреса підприємства: 25002, м. Кропивницький, вул. Київська, 26.

ТОВ «Профі Стан» є юридичною особою і здійснює свою діяльність у відповідності до Статуту підприємства, Господарського Кодексу України та інших нормативних актів. Воно має самостійний баланс, розрахункові рахунки в банківських установах, печатку зі своїм найменуванням та кодом, штамп.

З самого початку керівництвом підприємства було обрано стратегію на максимальне задоволення потреб споживачів у високотехнологічній продукції та сервісних послугах. Час повністю підтверджує правильність зробленого вибору.

Основним напрямком діяльності ТОВ «Профі Стан» є виробництво сучасної техніки для сільського господарства. Інший напрямок господарювання компанії – виробництво нестандартного обладнання. Виробнича площа підприємства складає 5800 м² і вміщує понад 100 одиниць високотехнологічного обладнання: пресового, металорізального, зварювального, вантажопідйомного, а також машин термічного різання металу.

Завдяки великому спектру оснащення продукція, що випускається підприємством, відповідає високим запитам і потребам споживачів. Колектив ТОВ «Профі Стан» складається з кваліфікованих компетентних фахівців, які розуміються на усіх тонкощах роботи в цій сфері та вкладають у вирішення кожне поставленого завдання свій багаторічний досвід. Майстрам підприємства під силу в оперативні терміни втілити у життя будь-який проект.

Товариство має власне конструкторсько-технологічне бюро, що дозволяє створити проекти на замовлення споживачів.

Основна сільськогосподарська техніка, яку випускає аналізоване підприємства: візки для жниварок, культиватори, катки-подрібнювачі, борони, візки для розкидачів добрив, транспортні пристрої для сівалок, завантажувачі бортові, візки для транспортування сівалок, подрібнювачі гілок, зернометальники, зчіпки, функціональні запчастини до сільськогосподарської техніки та решту ґрунтообробної техніки, яка, за словами керівництва підприємства, не поступається закордонним аналогам.

Поряд з сільгосптехнікою ТОВ «Профі Стан» займається розробкою і виготовленням нестандартного обладнання для різних галузей промисловості та приватного бізнесу. Виробництво нестандартного промислового обладнання відбувається як згідно нормативної документації, так і за персональними замовленнями клієнтів. Саме тому їхній діапазон є досить різноманітним. Це машинобудування, нафто- та газопереробна галузь, теплова та атомна промисловість, металургія, сільське господарство, комунальне господарство, хімічна та коксохімічна промисловість та інші.

Проектування та виробництво нестандартного обладнання виконується у повній відповідності із запитам споживача. Якщо він не може надати конкретних вимог до замовлення, фахівці ТОВ «Профі Стан» допомагають сформулювати ясне бачення та створити правильне технічне завдання на виробництво нестандартного обладнання.

Також ТОВ «Профі Стан» пропонує послуги із зуборізних і зубодовбальних робіт, а також різання листових металів на сучасних верстатах плазмового різання з ЧПУ. На верстатах використовують високоефективні сучасні системи американського виробника Hypertherm.

Плазмове різання металів – один з найбільш популярних термічних способів різання листових металів, що відрізняється достатньою якістю обробки поверхні, швидкістю та економічністю. Можливе виготовлення деталей за оригіналом, кресленнями замовника або власною розробкою фахівців ТОВ «Профі Стан».

Підприємство пропонує розробку, виготовлення та встановлення металоконструкцій будь-якої складності. Це:

- різні стенди для збирання, зварювання, перевірки вузлів та механізмів;
- технологічна тара (бункери, баки, ємності);
- візки різної конструкції.

ТОВ «Профі Стан» має великий досвід в обслуговуванні та ремонті пресового обладнання, сільськогосподарської техніки, вузлів, механізмів, обслуговуванні вантажопідйомного обладнання, такого як мостові та козлові крани, тельфери, кран-балки. Фахівці підприємства завжди допоможуть провести дефектування та ремонт вантажопідйомного обладнання. Найчастіше підприємство виконує замовлення із заміни ходових коліс, підшипників, реставрації підкранових колій та інше. Також можливе виготовлення канатних строп.

ТОВ «Профі Стан» самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи розвитку, виходячи з попиту на вироблювану продукцію, роботи, послуги та необхідності забезпечення виробничого і соціального розвитку підприємства, підвищення доходів.

Географія партнерів, з якими співпрацює Товариство досить різноманітна. Крім підприємств м. Кропивницький – ПАТ «Гідросила», ПАТ «Металіт», АТ «КПКІ «Грунтопосівмаш», ТОВ «Елгран», ПрАТ «Кіровоградграніт», ПрАТ «Капустянський граніт», ПрАТ «Кіровоградолія» – це також ПАТ «Агроресурс» (м. Рівне), ДК «Техноторг» (м. Миколаїв), ТОВ ТД «Агроальянс» (м. Дніпро), ТОВ «Мінітех» (м. Київ), ТОВ «Тайтен Машинері» (Київська обл., смт Чабани), ТОВ «Украгрозачастина» (м. Харків) та інші.

Зарубіжними споживачами продукції ТОВ «Профі Стан» є компанії Молдови «Vadalex-Agro», «Ара Cristalina», «Agropiese TGR Group», «SC ETUFARM SRL» (Румунія), AGRO BULL LTD (Болгарія) та ін.

Відносини підприємства з іншими підприємствами, організаціями і громадянами в усіх сферах господарської діяльності здійснюються на основі договорів. Підприємство вільне у виборі предмета договору, визначенні

зобов'язань, будь-яких інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України.

Вищим органом управління підприємством є Засновник, який приймає рішення, обов'язкові для виконання всіма працівниками підприємства. До виключної компетенції засновника ТОВ «Профі Стан» належить:

- внесення змін до Статуту підприємства;
- затвердження планів фінансової, виробничої та соціальної діяльності підприємства;
- визначення форм та систем оплати праці працівників підприємства;
- визначення порядку розподілу прибутку підприємства;
- затвердження правил внутрішнього трудового розпорядку, положень, інструкцій та інших актів;
- розпорядження кредитами, коштами та майном підприємства;
- прийняття рішень щодо структури підприємства, зміни в ній, створення філій, представництв, відділень, інших відокремлених підрозділів;
- визначати склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю підприємства.

Засновник призначає виконавчий орган ТОВ «Профі Стан» – директора. При призначенні директора на посаду з ним укладається контракт, в якому визначаються строки наймання, права, обов'язки і відповідальність директора підприємства перед Засновником та трудовим колективом, умови його матеріального забезпечення і звільнення з посади з урахуванням гарантій, передбачених контрактом та законодавством України. Наразі директором підприємства є Гершов Олександр Васильович.

До повноважень директора належить:

- управління повсякденною діяльністю підприємства, самостійне вирішення усіх питань діяльності підприємства, за винятком тих, що відносяться до виключної компетенції засновника;

- право без довіреності діяти від імені підприємства, представляти його у відносинах з державними органами. Іншими підприємствами, установами та організаціями;
- забезпечення виконання зобов'язань підприємства перед Державним та місцевим бюджетами;
- право першого підпису розпоряджень на перерахування коштів з рахунку в банку;
- здійснення організаційно-бухгалтерського обліку грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей і основних засобів, результатів господарсько-фінансових операцій;
- забезпечення своєчасного складання бухгалтерської звітності на основі первинних бухгалтерських документів, розрахунків та платіжних зобов'язань;
- прийом та звільнення працівників ТОВ «Профі Стан», укладання угод без доручення;
- несення повної відповідальності за законність та ефективність діяльності підприємства, дотримання правил техніки безпеки.

Розпорядження директора є обов'язковими для всіх працівників ТОВ «Профі Стан».

Трудовий колектив підприємства становлять громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі контракту, а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством.

Трудовий колектив розглядає і затверджує проект колективного договору; визначає і затверджує перелік і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг; бере участь у матеріальному і моральному стимулюванні продуктивності праці, заохочує винахідницьку і раціоналізаторську діяльність.

ТОВ «Профі Стан» є власником грошових та матеріальних внесків, зроблених засновником; доходів, одержаних від реалізації продукції, а також інших видів господарської діяльності; доходів від цінних паперів; кредитів банків та інших кредиторів; безоплатних та благодійних внесків, пожертвувань організацій,

підприємств та громадян (вітчизняних та іноземних); іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законодавчими актами України.

ТОВ «Профі Стан» має статутний капітал у сумі 2442,55 тис. грн., який складається з грошових і майнових внесків його засновника.

Отже, чільне місце на ринку продукції машинобудування зобов'язує ТОВ «Профі Стан» бути активним у створенні продукції (починаючи з проектування і закінчуючи її розподілом) та наданні послуг найвищої якості.

Діючу структуру управління ТОВ «Профі Стан» представлено на рис. 2.1.

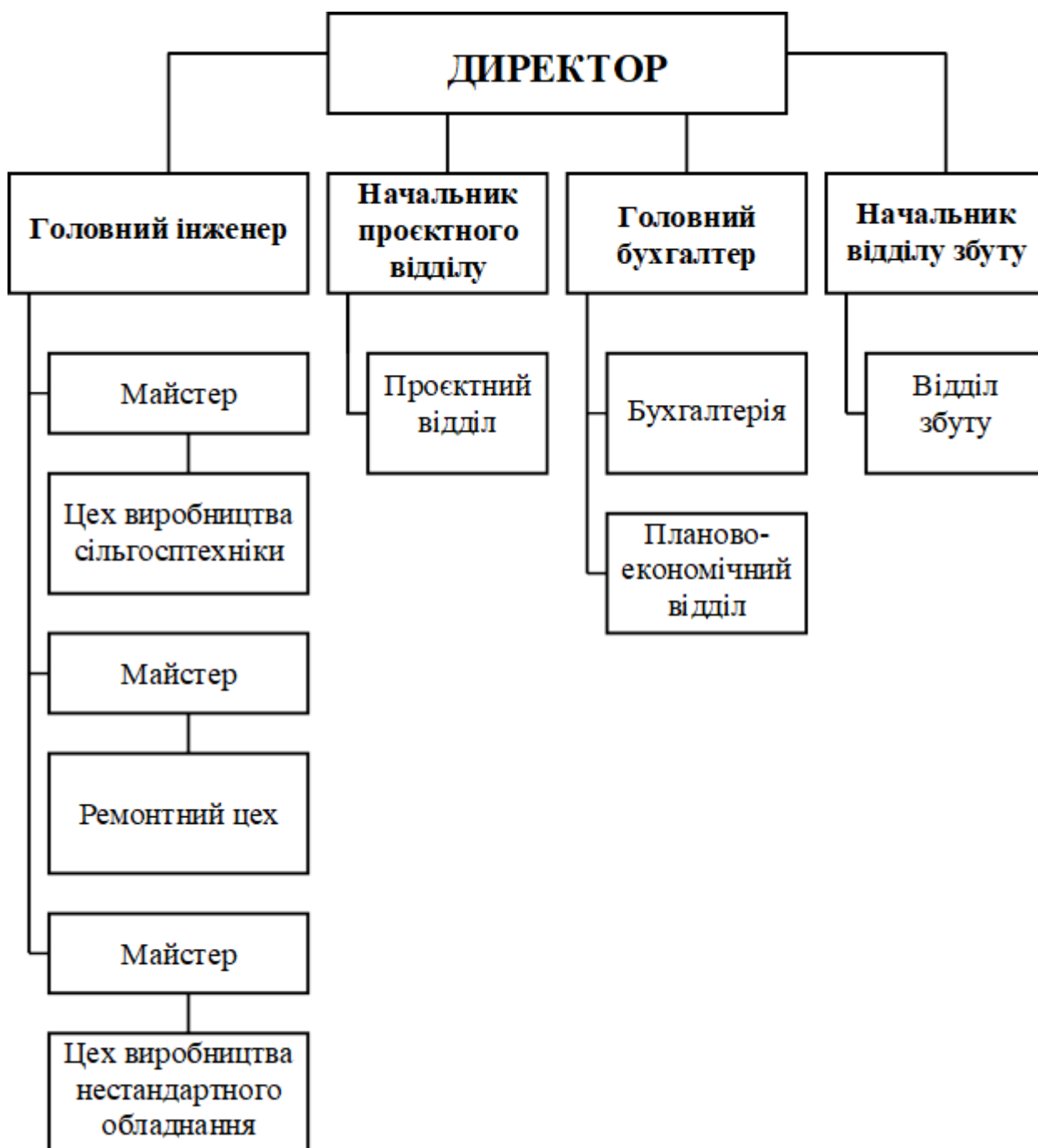


Рис. 2.1 – Структура управління ТОВ «Профі Стан»

2.2 Аналіз господарської діяльності ТОВ «Профі Стан»

Для комплексної оцінки ефективності роботи ТОВ «Профі Стан» проаналізуємо фінансово економічні показники діяльності підприємства за період з 2019 по 2021 роки на основі даних його офіційної статистичної звітності.

2.2.1 Оцінка рентабельності роботи ТОВ «Профі Стан»

Рентабельність – це показник прибутковості підприємства, він виражає ефективність використання ним свого капіталу. У ринковій економіці фінансові ресурси (капітал) вкладаються у будь-які види діяльності виключно за критерієм максимуму прибутку, тому оцінка рентабельності є дуже важливою. Вона проводиться за такими показниками:

- ✓ Рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг):

$$P_{np} = \frac{P_p}{C_p}, \quad (2.1)$$

де P_p – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг);

C_p – виробнича собівартість реалізованої продукції.

- ✓ Рентабельність операційної діяльності:

$$P_{on.d} = \frac{P_{od}}{C_{on}}, \quad (2.2)$$

де P_{od} – прибуток від операційної діяльності;

C_{on} – поточні (операційні) витрати на виробництво продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут) та інші види операційних витрат).

- ✓ Рентабельність звичайної діяльності:

$$P_{zv.d} = \frac{P_{zd}}{C_{zd}}, \quad (2.3)$$

де P_{zd} – прибуток від звичайної діяльності;

C_{zd} – сума поточних витрат на виробництво продукції (собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут), інших операційних витрат, а також фінансових витрат, витрат від участі у капіталі, інших витрат.

✓ Рентабельність підприємства:

$$P_n = \frac{\Pi_{\delta}}{0,5 \cdot K}, \quad (2.4)$$

де Π_{δ} – балансовий прибуток підприємства;

K – середній залишок власного і позикового капіталу підприємства за аналізований період.

✓ Рентабельність власного капіталу:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\Pi_{\delta}}{0,5 \cdot K_{\text{вл}}}, \quad (2.5)$$

де $K_{\text{вл}}$ – середній залишок власного капіталу підприємства за аналізований період.

✓ Рентабельність активів:

$$P_{\text{на}} = \frac{\Pi_{\delta}}{0,5 \cdot A_n}, \quad (2.6)$$

де A_n – середній залишок необоротних активів підприємства за аналізований період.

✓ Рентабельність оборотних активів:

$$P_{\text{об.а}} = \frac{\Pi_{\delta}}{0,5 \cdot A_{\text{об}}}, \quad (2.7)$$

де $A_{\text{об}}$ – середній залишок оборотних активів підприємства за аналізований період.

✓ Валова рентабельність продажу:

$$P_{\text{в.пр}} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{D}, \quad (2.8)$$

де $\Pi_{\text{в}}$ – валовий прибуток;

D – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).

Результати розрахунків відповідних показників аналізу рентабельності діяльності ТОВ «Профі Стан» заносимо до табл. 2.1.

Аналізуючи рентабельність діяльності ТОВ «Профі Стан» можна сказати, що з 1 грн. витрат підприємство у 2019 році отримувало 1,24 грн. валового прибутку, у 2020 році – 1,44 грн., у 2021 році – 1,26 грн.

Таблиця 2.1 – Аналіз рентабельності діяльності ТОВ «Профі Стан»

Показники	Роки			Відхилення, %	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2020
Рентабельність продукції (робіт, послуг)	1,24	1,44	1,26	16,1	-12,5
Рентабельність операційної діяльності	-0,03	0,03	-0,19	-200,0	-733,3
Рентабельність звичайної діяльності	0,01	0,01	-0,10	-	-1100,0
Рентабельність підприємства	0,70	0,84	1,07	20,0	27,4
Рентабельність власного капіталу	1,09	1,28	1,35	17,4	5,5
Рентабельність необоротних активів	1,45	2,38	3,07	64,1	29,0
Рентабельність оборотних активів	1,39	1,33	1,70	-4,3	27,8
Валова рентабельність продажу	0,19	0,24	0,21	26,3	-12,5

З 1 грн. операційних витрат у 2019 і 2021 роках воно отримувало 0,03 грн. і 0,19 грн. операційного збитку відповідно, в той час, як у 2020 році на 1 грн. операційних витрат припадало 0,03 грн. операційного прибутку; з 1 грн. витрат на звичайну діяльність підприємство отримувало у 2019 році 0,01 грн. прибутку, у 2020 році – 0,01 грн., а у 2021 році отримало збиток 0,10 грн.; на 1 грн. активів у 2019 році припадало 0,70 грн. чистого прибутку, 1,09 грн. власного капіталу, 1,45 грн. необоротних активів, 1,39 грн. оборотних активів, у 2020 році – відповідно 0,84 грн., 1,28 грн., 2,38 грн., 1,33 грн., у 2021 році – відповідно 1,07 грн., 1,35 грн., 3,07 грн., 1,7 грн.; на 1 грн. реалізованої у 2019 році припадало 0,19 грн. валового прибутку, у 2020 році – 0,24 грн., у 2021 році – 0,21. Можна сказати, що ТОВ «Профі Стан» має не дуже позитивні результати за деякими показниками рентабельності, такими як: рентабельність операційної і звичайної діяльності, оскільки витрати, які вкладаються у діяльність окупаються дуже повільно і тому підприємство або отримує незначний прибуток, або навіть збиток, але деякі показники вказують на непоганий стан підприємства, які за період 2019-2021 років зростали, а саме: це рентабельність підприємства, власного капіталу, необоротних та оборотних активів, а деякі мали тенденцію то до збільшення, то до зменшення (рентабельність продукції, робіт, послуг та валова рентабельність продажу), у результаті чого, хоч і незначний, прибуток все ж таки давав можливість окупитися вкладеним витратам. Тому, судячи з усієї сукупності показників, можна сказати, що підприємство має непогану рентабельність

діяльності. Не зважаючи на деякі негативні результати, головне: ТОВ «Профі Стан» реалізує свою продукцію (роботи, послуги), отримує прибуток, хоч і невеликий, що в деякій мірі дає можливість покривати витрати. Проте, отриманого прибутку далеко не завжди вистачає для проведення розрахунків по всіх узятих підприємством зобов'язаннях. Підприємство спроможне своєчасно сплачувати у повному обсязі лише обов'язкові платежі і збори.

2.2.2 Аналіз руху і технічного стану основних фондів ТОВ «Профі Стан»

Від оснащеності підприємства основними фондами й ефективного їх використання, перш за все від ефективного використання основних виробничих фондів, значною мірою залежать обсяг виробництва продукції (послуг) та кінцеві результати діяльності підприємства. Для проведення такого аналізу необхідно розрахувати такі показники:

✓ Коефіцієнт зносу основних фондів ($K_{зн}$):

$$K_{зн} = \frac{З_{оф}}{B_{ф}}, \quad (2.9)$$

де $З_{оф}$ – знос основних фондів;

$B_{ф}$ – первісна (відновлена) вартість основних фондів.

Результати розрахунків коефіцієнтів зносу основних фондів зведено до табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Знос основних фондів

Групи основних фондів	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	На поч. періоду	На кін. періоду	На поч. періоду	На кін. періоду	На поч. періоду	На кін. періоду
Будинки, споруди та передавальні пристрої	0,38	0,57	0,57	0,59	0,59	0,68
Машини та обладнання	0,75	0,75	0,75	0,50	0,50	0,60
Транспортні засоби	0,74	0,77	0,77	0,86	0,86	0,67
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	0,74	0,82	0,82	0,74	0,74	0,78
Інші основні засоби	0,87	0,87	0,87	0,89	0,89	0,81
Малоцінні необоротні матеріальні активи	0,70	0,98	0,98	0,98	0,98	0,62
Тимчасові споруди	0,49	0,56	0,56	0,72	0,72	0,63
Разом	0,55	0,73	0,73	0,72	0,72	0,71

Проводячи аналіз коефіцієнтів зносу основних фондів ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років, можна сказати, що у 2019 році знос основних фондів складав 0,73, в 2020 і 2021 роках він зменшився до 0,72 (на 1%), при чому найбільший знос мають малоцінні необоротні матеріальні активи, інші основні фонди в середньому по 0,86 відповідно, інструменти, прилади, інвентар (меблі) – 0,78, транспортні засоби – 0,77. Найменший знос мають будинки, споруди та передавальні пристрої, машини та обладнання в середньому по 0,61, тимчасові споруди – 0,72. Тобто в цілому знос основних фондів відбувається не дуже швидко, що виявляється корисним для діяльності підприємства, оскільки дає можливість зекономити на купівлі нових основних засобів.

✓ Коефіцієнти оновлення (K_o) і вибуття основних фондів (K_v):

$$K_o = \frac{B_{вв.поч}}{B_{ф.кін}}, \quad (2.10)$$

де $B_{вв.поч}$ – вартість введених основних засобів на початок року;

$B_{ф.кін}$ – первісна (відновлена) вартість основних фондів на кінець року.

$$K_v = \frac{B_{вив}}{B_{ф.поч}}, \quad (2.11)$$

де $B_{вив}$ – вартість виведених основних фондів;

$B_{ф.поч}$ – первісна (відновлена) вартість основних фондів на початок року.

Результати розрахунків коефіцієнтів оновлення і вибуття основних фондів заносимо до табл. 2.3.

Таблиця 2.3 – Оновлення і вибуття основних фондів

Групи основних фондів	2019 р.		2020 р.		2021 р.	
	Оновл.	Вибуття	Оновл.	Вибуття	Оновл.	Вибуття
Будинки, споруди та передавальні пристрої	-	-	-	0,12	0,38	0,46
Машини та обладнання	-	0,22	0,37	0,43	0,004	-
Транспортні засоби	-	-	0,01	0,02	0,23	-
Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	-	-	0,15	0,12	0,10	-
Інші основні засоби	0,01	-	0,02	0,22	0,04	-
Малоцінні необоротні матеріальні активи	0,15	0,26	0,37	0,14	0,81	0,17
Тимчасові споруди	0,03	-	-	0,20	0,27	0,13
Разом	0,01	0,03	0,07	0,19	0,20	0,16

Проводячи аналіз коефіцієнтів оновлення основних фондів ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років, можна сказати, що у 2019 році коефіцієнт оновлення основних фондів склав 0,01, у 2020 році він збільшився до 0,07 (в 7 разів), у 2021 році – до 0,20 (майже втричі). Найбільше оновлення відбулося у 2021 році по всіх групах основних фондів. Однак, інтенсивніше оновлювалася пасивна частина основних фондів: будинки, споруди та передавальні пристрої (до 0,38), транспортні засоби (з 0,01 до 0,23), малоцінні необоротні матеріальні активи (з 0,15 до 0,81), тимчасові споруди (з 0,03 до 0,27), інші основні засоби (з 0,01 до 0,04). Натомість коефіцієнти оновлення активних основних фондів – зменшились: машини і обладнання (з 0,37 до 0,04), інструменти, прилади та інвентар (з 0,15 до 0,10).

Аналіз показників вибуття основних фондів ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років показав, що у 2019 році коефіцієнт вибуття основних фондів склав 0,03, у 2020 році він збільшилось до 0,19 (в 6 разів), в 2021 році – зменшився до 0,16 (на 16%), при чому найбільше вибуття відбулося у 2020 році по всіх групах основних фондів. Тенденція до вибуття є зворотною до процесу оновлення: будинки, споруди та передавальні пристрої (з 0,12 до 0,46), машини і обладнання (з 0,22 до 0), транспортні засоби (з 0,02 до 0), інструменти, прилади та інвентар (з 0,12 до 0), інші основні засоби (з 0,26 до 0), малоцінні необоротні матеріальні активи (з 0,26 до 0,17), тимчасові споруди (з 0,20 до 0,13). Тобто в цілому, можна сказати, що вибуття основних фондів відбувалося трохи швидше, ніж оновлення, але це зрозуміло, тому що підприємство замінює основні фонди на нові, які є ефективнішими і сучаснішими за попередні, а на це потрібно більше коштів, тому на заміну всіх вибулих основних фондів потрібно більше часу, щоб отримати необхідну суму для їх придбання.

✓ Ефективність використання основних фондів характеризують такі показники:

1. Фондовіддача (Φ_e):

$$\Phi_e = \frac{Q}{\Phi_{сер}}, \quad (2.12)$$

де Q – обсяг виробленої продукції (послуг), грн.;

$\Phi_{сер}$ – середньорічна вартість основних фондів.

2. Фондоємкість (Φ_{ϵ}):

$$\Phi_{\epsilon} = \frac{\Phi_{сер}}{Q}, \quad (2.13)$$

де Q – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг).

3. Фондоозброєність праці ($\Phi_{озбр}$):

$$\Phi_{озбр} = \frac{\Phi_{сер}}{Ч}, \quad (2.14)$$

де $Ч$ – середньооблікова чисельність персоналу, осіб.

Результати розрахунків представлених вище загальних показників ефективності використання основних фондів заносимо до табл. 2.4.

Таблиця 2.4 – Ефективність використання основних фондів

Показники	2019	2020	2021
Фондовіддача	0,74	0,94	0,97
Фондомісткість	1,35	1,53	1,30
Фондоозброєність праці, тис. грн./ос.	307,36	178,28	197,60

Проводячи аналіз ефективності використання основних фондів ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років, можна сказати, що на 1 грн. основних фондів у 2019 році припадало 0,74 грн. реалізованої продукції (послуг), у 2020 році фондовіддача збільшилася до 0,94 (на 10%), у 2021 році – до 0,97 (на 18%). Тенденція до зростання показника фондовіддачі є позитивною, хоч ефективність використання основних фондів підприємства залишається низькою. На 1 грн. реалізованої продукції (послуг) у 2019 році припадало 1,35 основних фондів, в 2020 році цей показник зменшився до 1,06 (на 7%), в 2021 відбулося також його зменшення до 1,03 (на 15%). На 1 працівника у 2019 році припадало 307,36 тис. грн. основних фондів, у 2020 році фондоозброєність праці зменшилася до 178,28 тис. грн. (на 42%), у 2021 році спостерігалось його збільшення до 197,6 тис. грн. (на 10,8%) порівняно з попереднім роком, проте величина даного показника не так і досягла рівня 2019 року. Тобто, можна сказати, що основні фонди використовуються не достатньо ефективно.

Варто зазначити, що ТОВ «Профі Стан» має всю ту необхідну кількість основних фондів, які необхідні йому для нормальної, ефективної роботи. Крім того, підприємство постійно оновлює їх на більш сучасніші й ефективніші, навіть здає в оренду засоби праці, які не використовуються ним у процесі діяльності, для отримання додаткового прибутку.

2.2.3 Оцінка трудових показників роботи ТОВ «Профі Стан»

Для характеристики руху робочої сили, продуктивності праці розрахуємо і проаналізуємо динаміку наступних показників:

- ✓ Коефіцієнт обороту по найму працівників (K_{np}):

$$K_{np} = \frac{Ч_{np}}{Ч}, \quad (2.15)$$

де $Ч_{np}$ – чисельність прийнятих працівників, осіб;

$Ч$ – середньооблікова чисельність персоналу, ос.

- ✓ Коефіцієнт плинності ($K_{плин}$):

$$K_{плин} = \frac{Ч_{вл.баж.} + Ч_{тр.дисц.}}{Ч}, \quad (2.16)$$

де $Ч_{вл.баж.}$ – чисельність працівників, які звільнилися за власним бажанням, ос.;

$Ч_{пор.дисц.}$ – чисельність звільнених працівників за порушення трудової дисципліни, ос.

- ✓ Коефіцієнт стабільності кадрів ($K_{стаб.}$):

$$K_{стаб.} = \frac{Ч - (Ч_{вл.баж.} + Ч_{тр.дисц.})}{Ч} \quad (2.17)$$

- ✓ Продуктивність праці ($П_n$):

$$П_n = \frac{Q}{Ч}, \quad (2.18)$$

де Q – обсяг виробленої продукції (наданих послуг), грн.

Результати розрахунки відповідних показників руху персоналу ТОВ «Профі Стан» зведено до табл. 2.5.

Проводячи аналіз показників руху персоналу ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років, можна сказати, що в 2019 році в розрахунку на 1 працівника кількість прийнятих працівників становила 15,9%, в той час як в 2020 році вона

збільшилась до 30,4% (на 91%), а в 2021 році – зменшилась до 11,6% (на 62%), тобто найбільше було прийнято працівників у 2020 році.

Таблиця 2.5 – Рух персоналу і продуктивність праці

Назва показників	Роки			Відхилення, %	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2020 до 2019
Коефіцієнт обороту по найму	0,159	0,304	0,116	91,2	-61,8
Коефіцієнт плинності	0,114	0,043	0,163	-62,3	279,1
Коефіцієнт стабільності кадрів	0,886	0,957	0,837	8,0	-12,5
Продуктивність праці, тис. грн./ос.	227,4	167,58	191,67	-26,3	14,4

У 2019 році на 1 працівника кількість звільнених працівників становила 11,4%, у той час як в 2020 році вона зменшилась до 4,33% (на 62%), а в 2021 році – збільшилась до 16,3% (на 279%), тобто в цей період найбільше було звільнено працівників. В 2019 році на 1 працівника припадало 11,4% осіб, які звільнилися за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни, в той час як в 2020 році цей показник зменшився до 4,33%, а в 2021 році знову збільшився до 16,3%, тобто в цей період плинність працівників була найбільшою. В 2019 році 88,6% працівників стабільно працювали на даному підприємстві, у 2020 році їхня питома вага збільшилась до 95,7% (на 8%), а в 2021 році – зменшилась до 83,7% (на 13%), тобто стабільність кадрів була найбільшою у 2020 році. В 2019 році випуск продукції на 1 працівника становив 227,4 тис. грн., в той час як в 2020 році він зменшився до 167,58 тис. грн. (на 26,3%) при зростанні чисельності працівників на 4 особи. Це пов'язано із тим, що за цей період в основному приймалися на роботу спеціалісти і службовці на фоні звільнення, з різних причин, робітників, які мають безпосередній вплив на показник виробітку продукції (продуктивності праці). В 2021 році цей показник збільшився до 191,67 тис. грн. (на 14,4%) навпаки при зменшенні чисельності порівняно з 2020 роком на 6 осіб, що є позитивною тенденцією.

Слід зазначити, що у 2022 році кількість працівників підприємства збільшилася з 93 осіб (у 2021 р.) до 97 осіб за рахунок прийняття на роботу 4 осіб із числа тимчасово переміщених осіб, які вимушені були переїхати до м. Кропивницький з регіонів України, де ідуть активні бойові дії.

Оцінку ефективності використання фонду заробітної плати можна представити з допомогою наступної таблиці (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Ефективність використання фонду оплати праці

Показники	2019	2020	2021	Відхилення			
				2020 до 2019		2021 до 2020	
				«+», «-»	%	«+», «-»	%
1. Фонд основної заробітної плати, тис. грн.	5620,9	7238,5	8142,9	+1617,6	28,8	+904,4	12,5
2. Фонд додаткової заробітної плати, тис. грн.	6871,9	7866,2	7003,8	+994,3	14,5	-862,4	-11,0
3. Інші стимулюючі виплати, тис. грн.	746,2	731,7	922,8	-14,4	1,9	+191,1	26,1
в тому числі:							
а) матеріальна допомога;	115,4	3,6	79,3	-111,8	96,9	+75,7	у 21 раз
б) соціальні пільги	-	-	-	-	-	-	-
4. Загальний фонд заробітної плати, тис. грн.	13238,9	15836,4	16069,5	+2597,5	19,6	+233,1	1,5
5. Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	21607,4	16590,8	17825,7	-5016,6	-23,2	1234,9	7,4
6. Фонд зарплати на 1 грн. реалізованої продукції (робіт, послуг) – р.4/р.5, грн.	0,61	0,95	0,90	0,34	55,8	-0,05	-5,6
7. Середньорічна зарплата одного працівника, тис.грн.	139,36	159,96	172,79	20,60	14,8	12,83	8,0
8. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	95	99	93	4	4,2	-6	-6,1

Провівши аналіз показників ефективності використання фонду заробітної плати ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 рр., можна сказати, що в 2019 році фонд основної заробітної плати становив 5620,9 тис. грн., у наступних періодах він збільшився відповідно до 7238,5 тис. грн. (на 28,8%) в 2020 і до 8142,9 тис. грн. (на 12,5%) в 2021 роках, тобто найбільше його збільшення спостерігалось у 2020 році.

В 2019 році фонд додаткової заробітної плати становив 6871,9 тис. грн., в 2020 році він збільшився до 7866,2 тис. грн. (на 14,5%), а в 2021 році – зменшився до 7003,8 тис. грн. (на 11%), тобто він також був найбільшим у 2020 році. В 2019 році загальний фонд заробітної плати становив 13238,9 тис. грн., в 2020 році він збільшився до 15836,4 тис. грн. (на 19,6%), в 2021 році він також збільшився до

16069,5 тис. грн. (на 1,5%). Тобто зростання загального фонду оплати праці відбулося в основному за рахунок зростання основної його частини порівняно з 2020 роком, що було наслідком підвищення середньомісячної заробітної плати по підприємству. Також у 2021 році зросла сума матеріальної допомоги (у 21 раз порівняно з 2020 р.), що у 2020 році мала тенденцію до різкого падіння (у 32 рази) порівняно з 2019 роком.

Збільшення загального фонду заробітної протягом аналізованого періоду відбувалося на фоні зниження обсягу реалізованої продукції (наданих послуг) у 2020 році на 23,2% порівняно з 2019 роком і незначного його зростання у 2021 році (на 7,4%) проти 2020 року. Ця тенденція відбилася на показнику, який характеризує суму фонду заробітної плати, який припадає на 1 грн. обсягу реалізації і була наслідком зростання середньорічної заробітної плати на підприємстві: на 14,8% у 2020 році порівняно з 2019 і ще на 8% у 2021 році.

У 2019 році чисельність працівників підприємства складала 95 осіб, у 2020 році вона збільшилась до 99 ос., а в 2021 році зменшилась до 93 ос. Але рух чисельності працівників, який привів до його зниження, не мав критичного впливу на діяльність підприємства, оскільки доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) зросла у 2021 році – на 1234,9 тис. грн. (7,4%).

ТОВ «Профі Стан» являє собою підприємство, у якому кожен працівник намагається діяти не лише для досягнення власних цілей, а й в інтересах всього колективу. Це, перш за все, заслуга керівництва товариства, яке зуміло згуртувати колектив у єдине ціле, що допомагає підприємству виживати у складних умовах, розвиватися та отримувати визнання з боку споживачів і партнерів. У колективі підприємства присутні дружні і теплі стосунки, що є позитивно впливає на нових працівників, оскільки в такому колективі не тільки легко і цікаво працювати, але й адаптація проходить набагато швидше. Крім того, робота в такому колективі є набагато продуктивнішою, оскільки відчувається підтримка з боку колег і вболівання кожного за кінцеві результати спільної роботи.

2.2.4 Оцінка маркетингової діяльності ТОВ «Профі Стан»

Підприємство має відділ збуту металообробного обладнання, який і виконує маркетингові функції. Визначення ціни реалізації продукції не має певних особливих методик, тобто в ній враховують усі поточні витрати і ту величину торгівельної надбавки (близько 20%), яку підприємство хоче отримати у вигляді прибутку, але в таких межах, щоб товари і послуги користувалися попитом і приносили вигоду підприємству. Підприємство намагається стимулювати попит, користуючись, переважно, власним сайтом в Інтернет. Проте викладена там інформація про діяльність підприємства потребує, на нашу думку, розширення та частішого оновлення. Великим недоліком, який має ТОВ «Профі Стан» у маркетинговій діяльності є також те, що ним не проводиться зовнішня реклама послуг за допомогою ЗМІ (телебачення, радіо, газет та ін.), воно сподівається на рекомендації і поради тих споживачів, які вже скористалися послугами ТОВ, а також демонструє рекламні оголошення на рекламних щитах (білбордах), розташованих у невеликій кількості переважно у м. Кропивницький та подекуди у Кіровоградській області поблизу автомобільних шляхів. Такі заходи потребують розширення географії подібного рекламування і встановлення білбордів у великих промислових містах з великою кількістю потенційних споживачів.

Вважаємо, що підприємство знаходиться у стані самозаспокоєності, тому що постійно має замовлення на свої товари та послуги і вважає себе достатньо відомим у цільових колах споживачів. Але потрібно дивитись у майбутнє. Не зважаючи на високі бар'єри входження, пов'язані зі значними початковими капіталовкладеннями, у цю високорентабельну нині галузь можуть рано чи пізно увійти нові конкуренти, що може викликати зменшення замовлень у ТОВ «Профі Стан». Потенційними конкурентами у сфері ремонту і модернізації машин та обладнання можуть стати підприємства, що володіють певною технічною базою і шукають можливості диверсифікації. А цей напрямок діяльності є дуже привабливим, особливо у кризові періоди, тому що, при низькій платоспроможності, споживачі віддають перевагу відновленню техніки, а не купівлі нової.

Тому вже зараз аналізованому підприємству потрібно почати активно працювати у напрямку застосування зовнішньої реклами та більш активної Інтернет-реклами для заохочення нових споживачів, у тому числі і зарубіжних.

ТОВ «Профі Стан» гарантує комплексне вирішення проблем, пов'язаних із виготовленням, ремонтом та модернізацією – від проектування та виготовлення сільгоспмашин та нестандартного обладнання до запасних частин, комплексного ремонту й відновлення машин та обладнання, їх гарантійного та постгарантійного обслуговування, з метою повного задоволення потреб споживачів, формування позитивного іміджу підприємства.

ТОВ «Профі Стан» намагається завоювати довіру своїх споживачів завдяки високоякісному обслуговуванню своїх клієнтів. Відділ збуту відслідковує появу нових конкурентів на ринку та вивчає їхні конкурентні переваги для подальшої розробки заходів щодо укріплення своєї позиції, що дає можливість швидко адаптуватися до зовнішніх змін, крім того, зрозуміти і задовольнити потреби всіх своїх споживачів.

2.2.5 Аналіз обсягів реалізації продукції (послуг) ТОВ «Профі Стан»

Для проведення такого аналізу скористаємося даними табл. 2.7.

Аналіз обсягів реалізації продукції та послуг ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 рр., показав, що у 2019 році вони становили 21607,4 тис. грн., при чому найбільше їх було реалізовано у серпні на суму 3829,1 тис. грн., у вересні на суму 2789,59 тис. грн. і у травні на суму 2475,15 тис. грн., а найменше користувалися попитом продукція та послуги підприємства у жовтні – лише 883,98 тис. грн. і у період листопад-грудень – 1659,1 тис. грн. за два місяці (приблизно 829,55 тис. грн. на кожний місяць), в усі інші місяці суми від реалізованих продукції та послуг майже удвічі перевищували найменшу їхню величину.

У 2020 році обсяг реалізованої продукції (послуг) ТОВ «Профі Стан» зменшився на 23,2% і становив 16590,8 тис. грн., при чому найбільше їх було реалізовано у грудні на суму 2976,89 тис. грн., вересні на суму 2508,68 тис. грн. і у листопаді на суму 2496,71 тис. грн. а найменше користувалися попитом продукція і послуги підприємства у період травень-червень – 1055,34 тис. грн.

(приблизно по 527,67 тис. грн. кожного місяця) і за період січень-лютий – 1668,46 тис. грн. за два місяці (приблизно 834,23 тис. грн. щомісячно).

Таблиця 2.7 – Обсяги реалізації ТОВ «Профі Стан», тис. грн.

Місяць	Роки				Відхилення					
	2019		2020		2021		2020 до 2019		2021 до 2020	
							«+», «-»	%	«+», «-»	%
Січень	4651,96		1668,46		283,22	1377,46	-2983,5	-64,1	-291	-17,4
Лютий					248,29					
Березень					845,95					
Квітень	1736,70		2133,54		959,62		396,84	22,9	-1173,92	-55,0
Травень	2475,15	4482,69	1055,34		1572,05	2956,42	-3427,35	-76,5	1901,08	180
Червень	2007,54				1384,37					
Липень	1574,28	5403,38	2554,79		3419,34		-2848,59	-52,7	864,55	33,8
Серпень	3829,10									
Вересень	2789,59	5332,66	2508,68	9178,67	9112,86		3846,01	72,1	-65,81	-0,7
Жовтень	883,98		1196,39							
Листопад	1659,10		2496,71							
Грудень			2976,89							
Всього	21607,4		16590,8		17825,7		-5016,59	-23,2	1234,9	7,4

У 2021 році обсяги реалізації ТОВ «Профі Стан» збільшилися на 7,4% проти 2020 року і становили 17825,7 тис. грн., при чому найбільше їх було реалізовано за період вересень-грудень на суму 9112,86 тис. грн. (приблизно по 2278,22 тис. грн. щомісячно), за період липень-серпень на суму 3419,34 тис. грн. (приблизно по 1709,67 тис. грн. на кожний місяць) і у травні на суму 1572,05 тис. грн. Найменше користувалися попитом продукція і послуги підприємства у першому кварталі, особливо у січні і лютому: відповідно 283,22 і 248,29 тис. грн.

Зрештою щорічна тенденція до зниження обсягів реалізації у першому кварталі зберігається протягом аналізованого періоду. Хоча закономірності їх сезонного коливання не спостерігаються.

Підприємству слід продовжувати позитивну тенденцію до зростання обсягів реалізації продукції та послуг підприємства та докладати до цього відповідних зусиль.

2.2.6 Аналіз витрат ТОВ «Профі Стан»

Для проведення такого аналізу необхідно побудувати ланцюжки цінностей підприємства за аналізований період.

Ланцюжок цінностей являє собою інструмент аналізу потенційних джерел збільшення цінності, які компанія може надати споживачам, і виявлення ефектів синергізму. Класична модель ланцюжка цінностей за Майклом Портером включає чотири основних видів діяльності підприємства (ланок ланцюжка), які спрямовано на створення цінності для його споживачів:

- 1) вхідна логістика – забезпечення ресурсами виробничих операцій;
- 2) виробничі операції – випуск продукції (надання послуг);
- 3) вихідна логістика – поводження з готовою продукцією;
- 4) маркетинг, включаючи збут і послуги.

Крім того, до модель ланцюжка цінностей включаються також допоміжні види діяльності, які підтримують основні види діяльності і стосуються кожного з них: інфраструктура організації; управління людськими ресурсами; технологічні розробки; закупівлі всього необхідного для ведення основної діяльності. Більш детальна модель підприємства може конкретизувати види діяльності за окремими функціями. Наприклад, щодо маркетингу можна виокремити такі його функції, як проведення маркетингових досліджень, просування товару, маркетингова розробка нового виробу і т.д.

Стратегічне завдання полягає у перевірці витрат і вихідних параметрів кожного з видів діяльності і пошуку шляхів їх вдосконалення (скорочення) та, через порівняння отриманих даних з аналогічними даними конкурентів, виявленні шляхів досягнення конкурентних переваг.

Кожен вид діяльності має бути проаналізований з точки зору надання благ споживачам і визначення, які витрати він несе для підприємства. Традиційно аналіз ланцюжка цінностей конкретного підприємства проводиться з урахуванням його зв'язків з ланцюжками цінностей постачальників, дистриб'юторів і споживачів, з якими співпрацює підприємство. Таким чином воно, наприклад, може допомогти постачальникам знайти шляхи зниження своїх витрат, що, у свою чергу, вплине на зниження цін на матеріали і вхідну комплектацію, що ними

поставляються. Подібним чином, скорочення витрат у відповідних ланках ланцюжка цінностей може вплинути на зниження цін на продукцію підприємства або на скорочення експлуатаційних витрат споживачів, що зрештою сприяє зростанню їхньої лояльності по відношенню до підприємства.

Побудовані нами ланцюжки цінності ТОВ «Профі Стан» за аналізований період представлено на рис. 2.2-2.4.

Структура виручки від реалізації	Замовлення і доставка матеріалів, комплектуючих та запчастин від постачальників і дистриб'юторів	Виготовлення комплектуючих і запчастин	Розробка технічної документації та організація виконання замовлень	Виробництво, ремонт, модернізація	Гарантійне технічне обслуговування	Складські, збутові операції та маркетинг	Прибуток
	4974,41	2188,40	335,76	9453,67	181,40	152,11	4321,48

Рис. 2.2 – Ланцюжок цінностей ТОВ «Профі Стан» за 2019 рік, тис. грн.

Структура виручки від реалізації	Замовлення і доставка матеріалів, комплектуючих та запчастин від постачальників і дистриб'юторів	Виготовлення комплектуючих і запчастин	Розробка технічної документації та організація виконання замовлень	Виробництво, ремонт, модернізація	Гарантійне технічне обслуговування	Складські, збутові операції та маркетинг	Прибуток
	3425,67	1668,37	173,87	7582,66	309,25	112,82	3318,16

Рис. 2.3 – Ланцюжок цінностей ТОВ «Профі Стан» за 2020 рік, тис. грн.

Структура виручки від реалізації	Замовлення і доставка матеріалів, комплектуючих та запчастин від постачальників і дистриб'юторів	Виготовлення комплектуючих і запчастин	Розробка технічної документації та організація виконання замовлень	Виробництво, ремонт, модернізація	Гарантійне технічне обслуговування	Складські, збутові операції та маркетинг	Прибуток
	3856,68	1851,02	263,00	8005,88	147,93	135,82	3565,14

Рис. 2.4 – Ланцюжок цінностей ТОВ «Профі Стан» за 2021 рік, тис. грн.

Проводячи аналіз ланцюжків цінностей ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 років, можна сказати, що у 2019 році підприємство отримало найбільший

прибуток, тому що саме в цьому році воно найбільше витратило коштів на виготовлення та придбання вхідної комплектації та матеріалів для виробництва продукції та надання послуг, сам виробничий процес, а також на гарантійне і сервісне обслуговування техніки та обладнання. У 2020 році ці витрати та, відповідно, обсяги робіт скоротилися, що призвело до зменшення прибутку. У 2021 році вони знову збільшилися на незначну суму, що в свою чергу викликало збільшення прибутку, але його сума не досягла рівня 2019 року. Тобто зменшення витрат, які безпосередньо впливають на обсяги виробництва пропорційно впливає на прибуток, який відповідно теж змінюється, оскільки збільшення витрат найчастіше призводить до збільшення ціни, що і призводить до зміни прибутку. Так само змінювались вартість матеріалів, покупних комплектуючих та запчастин, які, до речі, мають найбільшу питому вагу у сукупних витратах підприємства. На порівняно низькому рівні залишаються витрати, пов'язані зі складськими, збутовими операціями та маркетинговою діяльністю підприємства, спрямованою на стимулювання збуту його продукції (надання послуг).

Аналіз показав, що вагомими причинами зниження прибутковості діяльності підприємства є незадовільний стан його матеріально-технічного забезпечення. Мають місце перебої у постачанні комплектуючих для виконання замовлень на виробництво, модернізацію і ремонт техніки та обладнання, пов'язані із затримками у поставках або неповними поставками замовлених предметів праці. І як наслідок для ТОВ «Профі-Стан» – несвоєчасне виконання ним замовлень, простої обладнання, недоотримання прибутків та інші негативні наслідки.

2.2.7 Оцінка ймовірності банкрутства підприємства за інтегральною бальною оцінкою його фінансової стійкості

Дану методику запропоновано економістами А.В. Донцовою та Н.А. Нікіфоровою. Вона дозволяє визначити не лише ймовірність банкрутства підприємства, але і оцінити його фінансовий стан і полягає у визначенні таких показників:

✓ Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$):

$$K_{ал} = \frac{A_{ал}}{З_{обкр}}, \quad (2.19)$$

де $A_{ал}$ – найбільш ліквідні активи підприємства (грошові кошти та їх еквіваленти, а також поточні фінансові інвестиції), грн.;

$З_{об.кр}$ – поточна кредиторська заборгованість підприємства, грн.

✓ Коефіцієнт швидкої ліквідності ($K_{шл}$):

$$K_{шл} = \frac{A_{шл}}{З_{обкр}}, \quad (2.20)$$

де $A_{шл}$ – сума грошових коштів, їх еквівалентів, поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість та інші оборотні активи, грн.;

✓ Коефіцієнт поточної ліквідності або покриття ($K_{пл}$):

$$K_{пл} = \frac{A_n}{З_{обкр}}, \quad (2.21)$$

де A_n – сума поточних активів підприємства (підсумок розділу II активу балансу), грн.

✓ Коефіцієнт фінансової залежності ($K_{фз}$):

$$K_{фз} = \frac{K}{K_{вл}}, \quad (2.22)$$

де K – загальний капітал підприємства (підсумок балансу);

$K_{вл}$ – сума власного капіталу;

✓ Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами ($K_{звз}$):

$$K_{звз} = \frac{K_{вл} - A_{ноб}}{A_{об}}, \quad (2.23)$$

де $A_{ноб}$ – величина необоротних активів;

$A_{об}$ – величина оборотних активів.

✓ Коефіцієнт автономії (K_a):

$$K_a = \frac{K_{вл}}{K} \quad (2.24)$$

Результати розрахунків відповідних коефіцієнтів для аналізу фінансового стану й оцінки ймовірності банкрутства аналізованого підприємства заносимо до табл. 2.10.

Значення розрахованих показників порівнюється із значеннями, наведеними у табл. Б.1 і Б.2 Додатку Б та на цій основі визначається бальна оцінка фінансової стійкості підприємства та належність підприємства до відповідного класу.

Таблиця 2.10 – Групування ТОВ «Профі Стан» за критеріями оцінки фінансового стану

Показники фінансової стійкості	2019				2020				2021			
	На початок періоду		На кінець періоду		На початок періоду		На кінець періоду		На початок періоду		На кінець періоду	
	Значення показника	Бал	Значення показника	Бал	Значення показника	Бал	Значення показника	Бал	Значення показника	Бал	Значення показника	Бал
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0	0,007	0	0,007	0	0,09	4	0,09	4	0,03	4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,85	15	1,14	15	1,14	15	2,16	18	2,16	18	1,69	18
Коефіцієнт покриття	1,43	7,5	1,47	9	1,47	9	3,91	16	3,91	16	2,81	16
Коефіцієнт фінансової залежності	1,42	17	1,82	17	1,82	17	1,23	17	1,23	17	1,29	17
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,35	12	0,29	9	0,29	9	0,75	17	0,75	17	0,66	15
Коефіцієнт автономії	0,71	6	0,55	3	0,55	3	0,81	9	0,81	9	0,77	9
Всього	-	57,5	-	60	-	60	-	79	-	79	-	79

Аналізуючи дані табл. 2.10 можна сказати, що фінансовий стан ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 в цілому має позитивні результати діяльності, оскільки рівні усіх показників відповідають встановленим критеріям, що може свідчити про стабільність фінансового стану підприємства. У 2019 і 2021 роках відбулося зниження коефіцієнту автономії, що свідчить про зменшення суми власного капіталу у структурі балансу, а також відбулося зниження коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами, що свідчить про зменшення власних оборотних засобів у структурі оборотних активів. Проте, у 2020 році всі ці коефіцієнти збільшилися, тобто намітилася зворотна тенденція. У 2019 і 2021 роках відбулося збільшення коефіцієнту фінансової залежності, що говорить про виникнення ризику залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування,

в той час, як у 2020 році даний коефіцієнт зменшився, а отже зменшився і ризик. Коефіцієнт покриття показує, що на 1 грн. активів у 2019 році припадало 1,47 грн. зобов'язань, у 2020 році – 3,91 грн., у 2021 році – 2,81 грн., тобто відбувалося збільшення боргових зобов'язань підприємства, що викликане зменшенням суми активів у структурі балансу. Коефіцієнт швидкої ліквідності показує, що у 2019 році необхідно було погасити 1,14 частини зобов'язань, у 2021 році – 2,16 частини, у 2021 – 1,69 частини. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, що у 2019 році 0,007 частина зобов'язань могла бути погашена абсолютно ліквідними активами, у 2020 році – 0,09 частина, у 2021 – 0,03 частина. Все це свідчить про те, що фінансовий стан ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2021 є відносно стабільним, тобто він то покращується, то погіршується. Це пов'язано з тим, що сума власного капіталу підприємства постійно зменшується, а поточні зобов'язання зростають у 2019 і 2021 році. Лише у 2020 році вони зменшились майже у 4 рази. Крім того, наприкінці 2021 році у підприємства з'явилися довгострокові зобов'язання, а це говорить про те, що виникає неспроможність вчасно розраховуватися зі своїми боргами. Й оскільки забезпеченість власними оборотними активами зменшується, що змушує підприємство позичати кошти, це в свою чергу призводить до збільшення зовнішніх зобов'язань і до зменшення власних активів. Тобто ТОВ «Профі Стан» має низьку платоспроможність, навіть, не зважаючи на те, що вкладені кошти окупаються за рахунок грошових надходжень, але отриманого прибутку не достатньо для самофінансування, тому зменшення поточних зобов'язань відбувається дуже повільними темпами і наприкінці 2021 року виникла потреба фінансування із зовнішніх джерел.

За результатами розрахунків у табл. 2.10 можна сказати, що у 2019 році та на початок 2020 року ТОВ «Профі Стан» належало до 3 класу, тобто було підприємством із задовільним фінансовим станом, мало значний ризик взаємовідносин з іншими підприємствами, тобто йому доводилось або позичати кошти у інших, або несвоєчасно розраховуватися за поточними зобов'язаннями для того, щоб продовжувати існувати на ринку і не збанкрутувати. На кінець 2020 року і в 2021 році ТОВ «Профі Стан» належало до 2 класу, який означає, що підприємство має певну ступінь ризику відносно заборгованості, але воно ще не розглядається як ризиковане.

3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ТОВ «ПРОФІ СТАН»

3.1 Заходи по підвищенню ефективності функціонування підприємства за рахунок управління витратами

Практика показує, що нестабільність зовнішнього оточення і невизначеність майбутнього функціонування підприємства актуалізують необхідність бачення не лише найближчої перспективи, а й передбачення подальшого розвитку, що забезпечує управління господарською діяльністю даного підприємства взагалі та його витратами зокрема.

Фінансово-економічний аналіз діяльності ТОВ «Профі Стан» за 2019-2020 рр. показав, що воно має не дуже позитивні результати за деякими показниками рентабельності, такими як рентабельність операційної і звичайної діяльності, оскільки витрати, які вкладаються у діяльність окупаються дуже повільно і тому підприємство отримує або не дуже великий прибуток, або навіть збиток. Проте деякі показники, рівень яких зростав протягом аналізованого періоду, свідчать про непоганий стан справ на підприємстві. Це, зокрема, такі показники, як: рентабельність підприємства, власного капіталу, необоротних та оборотних активів. Є також показники, які мали тенденцію то до збільшення, то до зменшення (рентабельність продукції, робіт, послуг та валова рентабельність продажу), у результаті чого, хоч і незначний, прибуток все ж таки давав можливість окупитися за рахунок вкладених витрат. Але отриманого прибутку далеко не завжди вистачає для проведення розрахунків по всіх узятих підприємством зобов'язаннях. Підприємство спроможне було своєчасно сплачувати у повному обсязі лише обов'язкові платежі і збори.

Варто зазначити, що ТОВ «Профі Стан» має всю ту необхідну кількість сучасних та ефективних основних засобів, які необхідні йому для нормальної, прибуткової роботи. Крім того, підприємство постійно оновлює їхній парк, навіть здає в оренду засоби праці, які не використовуються підприємством у процесі діяльності, для отримання додаткового прибутку. Щодо руху основних засобів: їх вибуття відбувалося трохи швидше, ніж оновлення, причому оновлювалася останнім часом переважно пасивна їх частина, що вплинуло на зниження показників ефективності використання основних засобів у цілому.

ТОВ «Профі Стан» являє собою підприємство, у якому кожен працівник намагається діяти в інтересах всього колективу, а не лише для досягнення власних цілей. Саме відповідальне ставлення до виконання власних обов'язків і до результатів своєї роботи є для них головним пріоритетом. Не остання заслуга такої організаційної культури належить керівництву підприємства, яке зуміло об'єднати колектив у єдине ціле, що стало вагомою конкурентною перевагою даного підприємства. У колективі підприємства присутні дружні, взаємопідтримуючі ділові стосунки, що є позитивним для високої продуктивності та якості роботи, а також для залучення висококваліфікованих працівників. Оскільки адаптація в новому колективі проходить набагато швидше, якщо у ньому легко і цікаво працювати, якщо кожний відчуває підтримку і допомогу з боку колег.

Завдяки задовільному стану матеріального заохочення працівників підприємства, плинність кадрів є невисокою. І навіть деяке скорочення персоналу в цілому не вплинуло на продуктивність діяльності підприємства, що також вказує на зважену кадрову політику керівництва. І навіть у скрутні кризові часи позитивна тенденція до зростання обсягів реалізації продукції та послуг підприємства продовжилася.

ТОВ «Профі Стан» намагається завоювати довіру своїх споживачів завдяки високоякісному обслуговуванню своїх клієнтів. У цьому напрямку активно працює відділ маркетингу. Він відслідковує появу нових конкурентів на ринку та вивчає їхні переваги для подальшої розробки заходів щодо укріплення своєї позиції, що дає можливість швидко адаптуватися до зовнішніх змін, крім того, зрозуміти і задовольнити потреби всіх своїх споживачів. Проте керівництву підприємства варто подумати про збільшення витрат на рекламну діяльність для стимулювання попиту на свою продукцію (постуги).

Провівши аналіз ланцюжків цінностей ТОВ «Профі Стан», ми з'ясували, що у 2019 році підприємство отримувало найбільший прибуток, тому що саме в цьому році воно найбільше витрачало коштів на виготовлення та придбання комплектуючих і запчастин для виробництва продукції і надання послуг, на саму виробничу діяльність. Також певна сума коштів постійно розподіляється між

проектними розробками і витратами на гарантійне й сервісне обслуговування техніки та обладнання. Причому, якщо післяпродажне обслуговування вимагає більше коштів, вкладення у проектно-конструкторську діяльність – урізуються.

У 2020 році витрати та, відповідно, обсяги робіт скоротилися, що призвело до зменшення прибутку. У 2021 році вони знову збільшилися на незначну суму, що в свою чергу викликало збільшення прибутковості, але значно менше, ніж у 2019 році. Аналіз показав, що вагомими причинами зниження прибутковості діяльності підприємства є незадовільний стан його матеріально-технічного забезпечення. Мають місце перебої у постачанні матеріально-технічних ресурсів (МТР) для виробництва, ремонту і модернізації техніки й обладнання, пов'язані із затримками у поставках або неповними поставками замовлених матеріалів і комплектуючих виробів.

Аналізуючи показники фінансового стану ТОВ «Профі Стан», встановлено, що в цілому його можна охарактеризувати як стабільний. У 2019 році та на початок 2020 року підприємство належало до 3 класу, тобто мало задовільний фінансовий стан і значний ризик взаємовідносин з іншими підприємствами, що проявлялося у несвоєчасних розрахунках за поточними зобов'язаннями. На кінець 2020 року і в 2021 році ТОВ «Профі Стан» вже належало до 2 класу, який означає, що підприємство має певну ступінь ризику відносно заборгованості, але воно ще не розглядається як ризиковане.

Виходячи із вищевикладеного, на нашу думку, першочерговими заходами, які необхідно вжити для запобігання банкрутства даного підприємства та підвищення ефективності його діяльності є наступні:

1. Керівництву ТОВ «Профі Стан» звернути увагу на високий рівень кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги з метою її скорочення.
2. За рахунок власних або позикових коштів інтенсивніше оновлювати активну частину основних фондів підприємства.
3. Проводити більш ретельні маркетингові дослідження ринку з метою виявлення перспективної продукції, попиту на неї, а також активізувати рекламну діяльність для стимулювання попиту на продукцію (послуги) підприємства та залучення нових споживачів.

4. Працювати у напрямку збільшення рентабельності продажів шляхом встановлення економічно обґрунтованих цін на продукцію, що реалізується, а також пошуку резервів скорочення собівартості її виготовлення та реалізації.

5. Вдосконалювати систему матеріально-технічного забезпечення для запобігання перебоїв у постачанні МТР для виробництва, ремонту і модернізації техніки й обладнання, які пов'язано із затримками у поставках або неповними поставками замовлених комплектуючих виробів.

Врахування у роботі підприємства методу «витрати – обсяг – прибутки» (аналітичних аспектів співвідношення постійних і змінних витрат), дозволить його керівництву використати технологію управлінської діяльності, що давно і з успіхом застосовується в країнах з розвинутою ринковою економікою, а з певного часу і в Україні. Йдеться, перш за все, про класичний аналіз беззбитковості діяльності, який дає змогу [15, с. 92]:

- визначити обсяги виробництва та реалізації продукції з позицій їхньої беззбитковості;
- визначати цільові розміри прибутку;
- підвищувати гнучкість фінансових планів шляхом урахування можливих змін: у витратах матеріалів, накладних витратах, витратах праці, у ціні та обсязі реалізації.

Практикою діяльності підприємств доведено, що в багатьох ситуаціях на результати господарської їх діяльності впливають не стільки загальний розмір витрат, скільки співвідношення між постійними і змінними витратами. Розглянемо це ствердження докладніше.

Загальну суму витрат підприємства за певний період можна визначити за формулою:

$$C_{\text{заг}} = B_{\text{зм}} \cdot N + B_{\text{пост}}, \quad (3.1)$$

де $B_{\text{зм}}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

N – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі;

$B_{\text{пост}}$ – постійні витрати за аналізований період, грн.

Тоді, собівартість одиниці продукції:

$$C_{od} = B_{зм} + \frac{B_{пост}}{N} \quad (3.2)$$

З формули 3.2 видно, що зі зростанням обсягу виробництва продукції (N) її собівартість (C_{od}) знижується за рахунок постійних витрат.

Існує так звана критична точка (точка беззбитковості) обсягу виробництва ($N_{кр}$), за якою виручка від реалізації всієї продукції дорівнює витратам на її виготовлення і збут, тобто прибуток або збитки – відсутні:

$$B_{зм}^{od} \cdot N_{кр} + B_{пост} = Ц \cdot N_{кр} \quad (3.3)$$

З формули 3.3 визначимо точку беззбитковості обсягу виробництва:

$$N_{кр} = \frac{B_{пост}}{Ц - B_{зм}^{od}} = \frac{B_{пост}}{D_{марж}^{od}}, \quad (3.4)$$

де $D_{марж}^{od}$ – маржинальний прибуток на одиницю продукції (ціна одиниці продукції мінус змінні витрати на одиницю продукції, або, у розрахунку на увесь обсяг її випуску – виручка мінус загальні змінні витрати).

Оскільки ТОВ «Профі Стан» випускає різні види продукції та надає різноманітні послуги, тобто має багатопродуктове виробництво, то при визначенні точки беззбитковості слід користуватися формулою в грошових одиницях, яка має вигляд:

$$Q_{кр} = \frac{B_{пост}}{K_{м}} = \frac{B_{пост}}{1 - \frac{B_{зм.заг}}{Q}}, \quad (3.5)$$

де $K_{м}$ – коефіцієнт маржинального прибутку:

$$K_{м} = 1 - \frac{B_{зм.заг}}{Q}, \quad (3.6)$$

де $B_{зм.заг}/Q$ – доля змінних витрат у загальному обсязі реалізації.

$$Q_{кр} = \frac{3574,5}{1 - 0,696} = 11758,22 \text{ тис. грн.}$$

Отже, ТОВ «Профі Стан» у 2021 році повинно було реалізувати продукції на суму близько 11758,2 тис. грн., щоб покрити свої витрати. Фактично обсяг реалізації склав 17825,7 тис. грн. Дані розрахунки підтвердили той факт, що випустивши продукцію на суму, яка перевищує точку беззбитковості,

підприємство спромоглося покрити свої витрати та отримати прибуток у 168,7 тис. грн.

Чим більше обсяг виробництва за критичну величину (точку беззбитковості), то вищою є економічна безпека виробництва, яка вимірюється коефіцієнтом безпеки виробництва:

$$K_{\phi} = \frac{Q - Q_{кр}}{Q} = \frac{17825,7 - 11758,2}{17825,7} = 0,34. \quad (3.7)$$

K_{ϕ} показує, що зменшення фактичного обсягу виробництва на 34% зрівняє його з критичною величиною і у цьому випадку підприємство не матиме жодного зиску. Подальше зменшення обсягу виробництва призведе до прямих збитків.

Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» дозволяє підприємству збільшити гнучкість прогнозування результатів господарської діяльності і знизити ступінь фінансового ризику за рахунок зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації продукції. Тобто, використання даного методу дає змогу регулювати (збільшувати або зменшувати) частку постійних і змінних витрат у загальному обсязі витрат.

3.2 Заходи щодо зниження виробничих витрат за рахунок вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення підприємства на основі логістичних підходів

Одним із головних завдань підприємства, у тому числі й аналізованого, є оптимізація його виробничих витрат. Ефективним інструментом вирішення проблеми усунення надмірних витрат на кожному етапі його виробничої діяльності є застосування логістичних підходів до управління витратами. Логістичний підхід інтегрує процеси матеріально-технічного забезпечення (МТЗ), виробництва, транспортування, реалізації, передачі інформації про пересування товарно-матеріальних цінностей у єдину систему і, разом із тим, – здатен підвищити ефективність кожного з цих напрямків діяльності підприємства, оптимізуючи пов'язані з ними витрати.

Ефект від використання логістичних моделей у МТЗ досягається в результаті забезпечення безперервності функціонування виробничої системи за

рахунок виявлення, мінімізації та усунення затримок, збоїв і відмов у процесі постачання.

Аналіз діяльності ТОВ «Профі Стан» показав, що дане підприємство, маючи потребу в матеріалах, напівфабрикатах, комплектуючих виробів, інструменті та оснащенні для виробництва продукції і надання послуг, несе великі втрати, пов'язані з постійними перебоями у МТЗ, дефіцитом одних матеріальних ресурсів та утриманням надлишкових запасів інших. У результаті мають місце: несвоєчасне виконання замовлень, втрата прибутків, невдоволеність споживачів-сільгосппідприємств, які страждають від простоїв техніки, що вийшла з ладу, особливо у сезон польових робіт.

Спроби керівництва аналізованого ТОВ вирішити проблеми порушення параметрів ресурсного забезпечення за рахунок створення резервних МТЗ мають часто негативні наслідки, пов'язані із додатковими витратами коштів, що безумовно, впливає на збільшення собівартості продукції і послуг. Крім того, як показує практика, залучення інвестицій на етапі низькоефективної роботи підприємства пов'язані з певними проблемами і, тому, рідко досягають позитивних результатів.

Тому вважаємо, що для повного, своєчасного та ефективного задоволення потреб підприємства у матеріально-технічних ресурсах (МТР) необхідно використати сучасні методи закупівельної логістики.

Закупівельна логістика передбачає управління матеріальними потоками у процесі забезпечення підприємства матеріальними ресурсами [2, с.136]. У даному випадку, підвищення ефективності МТЗ та, відповідно, виробничої системи досягається не за рахунок збільшення запасів ресурсів, а завдяки формуванню механізму управління ресурсами і резервами, який забезпечує дотримання встановлених вимог до якості й термінів виконання замовлень та, відповідно, зниження виробничих витрат.

Використання концепції логістики на заготівельному етапі потребує зміни самої філософії процесу організації виробництва відповідно до діючого та потенційного попиту на кінцеву продукцію або послугу. Це пов'язано із тим, що потреба у закупівлі визначається у зворотному до виробничого процесу напрямку

– від обсягу кінцевої продукції (послуги) до вихідних матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів. А отже, потік інформації та потреби є протилежним по відношенню до матеріальних потоків.

Процес управління матеріальними потоками в закупівельній логістиці складається з двох основних частин [35]:

- управління запасами (диспозицією МТР);
- управління постачаннями, яке передбачає систематичний аналіз, вибір та організацію постачань МТР на підприємство.

Для підвищення ефективності функціонування аналізованого підприємства у межах даної кваліфікаційної роботи зупинимося на вирішенні проблем, які виникають у нього під час управління постачаннями.

У науковій літературі описано типовий набір логістичних процедур, пов'язаних з управлінням закупівлями [49, с. 177-178], представлений у табл. Б.3 Додатку Б. Вони мають бути об'єднані єдиною політикою відносин з основними постачальниками МТР.

Основними показниками (критеріями) формування логістичної політики здійснення закупівель і розробки системи закупівельної логістики є: оптимальна періодичність (час) постачань; оптимальна структура матеріальних потоків; мінімальні сукупні логістичні витрати на постачання.

Зупинимося детальніше на найбільш типових завданнях, які розв'язуються у закупівельній логістиці.

Широкого використання у процесі управління постачаннями набув метод, який базується на розв'язанні «задачі МОВ» (Make-or-Buy Problem), тобто прийняття обґрунтованого рішення щодо вибору «зробити самостійно або купити» потрібні підприємству напівфабрикатів, комплектуючих виробів тощо [2, 19]. Високий ступінь вертикальної інтеграції підприємства (тобто рішення на користь самостійного виготовлення) зменшує його залежність від коливання ринкової кон'юнктури, проте може викликати зниження якості продукції та зростання її собівартості. Закупівля ж більшої частини вхідної комплектації у постачальників ставить підприємство у надмірну залежність від них.

Рішення на користь закупівель комплектуючих виробів (КВ) зі сторони і, відповідно, проти власного виробництва може бути прийняте, якщо:

- потреба в КВ є невеликою;
- у виборі можливих джерел постачань, а також виробів-замінників існує істотна гнучкість;
- підприємство не має необхідних потужностей для виробництва КВ;
- відсутній досвід (адміністративний або технічний) для виготовлення потрібних КВ.

Рішення проти закупівель зі сторони і, відповідно, на користь власного виробництва приймається у випадках, коли:

- потреба в КВ є досить високою і стабільною;
- наявні постачальники не здатні забезпечити необхідних стандартів якості виробів;
- в області технології виробництва необхідно зберігати комерційну таємницю;
- КВ можуть бути виготовлені при існуючих виробничих потужностях.

Вибір постачальника є однією з основних проблем в управлінні закупівлями МТР. Постачальник має бути надійним партнером підприємства у плані реалізації його логістичної стратегії. Вибір постачальників повинен передбачати ряд етапів:

1. Пошук потенційних постачальників. Для цього можна використовувати такі методи:

- оголошення конкурсу (тендера): у випадку, якщо передбачається налагодження довготривалих зв'язків із постачальником або потрібно закупити МТР на велику грошову суму;
- вивчення фірмових каталогів, рекламних матеріалів, оголошень, опублікованих у ЗМІ або інших джерелах;
- відвідування виставок і ярмарків;
- особисті контакти з можливими постачальниками;
- формування переліку потенційних постачальників МТР.

2. Аналіз складеного переліку потенційних постачальників за важливими для підприємства спеціальними критеріями відповідно до вимог його логістичної

системи. Такими критеріями, на думку авторів [10], є: якість і ціна продукції постачальника; надійність постачальника; його віддаленість від споживача; терміни виконання замовлень; періодичність поставок та умови оплати; мінімальний розмір партії товару; можливість отримання знижки з ціни; частка постачальника у витратах підприємства; повнота асортименту поставок; умови розподілу ризиків; наявність сервісного обслуговування; рекламна підтримка; репутація постачальника; його фінансове становище й кредитоспроможність та ін.

Результатом проведеного аналізу є перелік конкретних постачальників, який формується за кожним видом МТР. Далі проводиться робота щодо встановлення договірних відносин. Для досягнення результатів за багатьма із вищенаведених критеріїв часто у процесі переговорів доводиться іти на компроміс, а це, у свою чергу, залежить від позицій покупця ті постачальника на ринку.

3. Оцінка результатів роботи з постачальниками, як правило, проводиться не лише на стадії його пошуку, а й з уже відібраними постачальниками у процесі роботи за укладеними договорами. Для цього розраховують *рейтинг постачальника* на основі методів експертних оцінок, описаних в [2, 19].

Закордонною практикою вже давно вважається ефективним методом оцінки роботи постачальника щомісячне або навіть щоквартальне складання таблиць їх рейтингів.

В закупівельній логістиці широко застосовується показник *оптимального (економічного) розміру замовлення*, під яким розуміють потужність матеріального потоку, спрямованого постачальником підприємству-споживачу за його замовленням. При цьому для споживача забезпечується мінімізація суми двох логістичних складових: витрат на створення та збереження запасів і транспортно-заготівельних витрат.

При визначенні розміру замовлення, обов'язково порівнюють витрати на подання замовлень і витрати на утримання запасів. Збільшення партій замовлення впливає на зростання середнього обсягу запасів. З іншого боку, чим більша партія закупасться, тим рідше робляться замовлення, і, таким чином, зменшуються витрати на їх подання. Оптимальний розмір замовлення має бути таким, щоб за

даного обсягу споживання сумарні річні витрати на подання замовлень і на утримання запасів були найменшими.

Економічний розмір замовлення (economic order quantity – *EOQ*) визначають за формулою Харрісона-Уілсона [19]:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot C_0 \cdot S}{C_i \cdot U}}, \quad (3.8)$$

де C_0 - витрати на виконання замовлення, грн.;

C_i - закупівельна ціна одиниці товару, грн.;

S - річний обсяг продажів, од.;

U - частка витрат на зберігання одиниці товару в його ціні.

В залежності від умов постачань і характеристик продукції, на практиці, у процесі визначення економічного розміру замовлення, доводиться враховувати більшу кількість факторів, ніж у базовій формулі та відповідно до них коригувати величину *EOQ*. До таких факторів належать:

1. Транспортні тарифи та обсяг вантажоперевезень. Транспортні витрати, які несе покупець, треба врахувати під час визначення розміру замовлення. Зрозуміло, що підприємству вигідні розміри постачань, які забезпечують економію транспортних витрат. А чим більшою є партія постачання, тим нижчі транспортні витрати на одиницю вантажу. Проте збільшення розміру замовлення впливає на зростання обсягу запасів та, відповідно, і витрат на їх утримання. Для прийняття обґрунтованого рішення потрібно зробити розрахунок порівняльний розрахунок сумарних витрат.

2. Знижки з ціни в залежності від обсягу закупівель. У даному випадку передбачається розрахунок сукупних витрат і відповідної величини *EOQ* для кожного обсягу і ціни закупівлі. Якщо при певному обсязі закупівлі знижка виявиться достатньою, щоб компенсувати зростаючі витрати на утримання запасів (при цьому враховується скорочення витрат на розміщення замовлень), такий варіант, можливо, буде вигідним.

До інших факторів, що корегують модель *EOQ*, можна віднести: уточнення обсягу виробництва; закупівлю змішаних партій, коли одноразово надходить декілька видів товарів; обмеженість капіталу (коли кошти для інвестування у

запаси обмежені); використання власних транспортних засобів.

Для вирішення проблем постачання МТР, ТОВ «Профі Стан» повинно, на нашу думку, створити ефективну систему управління запасами (СУЗ).

СУЗ являє собою сукупність правил і показників, які визначають момент часу й обсяг закупівлі ресурсів для поповнення запасів і включає такі параметри [41]:

- *точка замовлення* - мінімальний (контрольний) рівень запасів продукції, за умови досягнення якого необхідне їх поповнення;
- *нормативний рівень запасів* - розрахункова величина запасів, яка досягається під час чергової закупівлі;
- *обсяг окремої закупівлі*;
- *частота здійснення закупівель* - тривалість інтервалу між двома можливими закупівлями продукції (періодичність поповнення запасів);
- *поповнювана кількість продукції, за якої досягається мінімум витрат на зберігання запасу.*

У логістиці застосовуються чотири основні технологічні СУЗ:

1) *Система з фіксованим розміром замовлення* – класична і проста. Вона передбачає захист підприємства від утворення дефіциту Розмір замовлення *EOQ* є постійною величиною. Воно здійснюється тоді, коли наявний на складах запас зменшується до встановленого мінімального критичного рівня. Інтервали між постачаннями можуть бути різними в залежності від інтенсивності споживання МТР. На момент організації замовлення рівень запасу повинен бути достатнім для безперебійної роботи в період логістичного циклу. Страховий запас при цьому має залишитися недоторканим.

Ця система іноді називається «двобункерною», оскільки запас зберігається ніби в двох бункерах. З першого бункера МТР витрачаються з моменту надходження їхньої чергової партії і до моменту подачі замовлення, а з другого бункера – у період між подачею замовлення і до моменту постачання.

Недоліком даної системи є необхідність безперервного обліку залишків МТР на складах, оскільки момент досягнення «точки замовлення» не можна пропустити. Якщо підприємство споживає велику номенклатурну МТР,

необхідною умовою застосування даної системи є застосування ним технології автоматизованої ідентифікації штрих-кодів.

2) *Система з фіксованою періодичністю замовлення.* Замовлення робиться у суворо визначений момент часу через однакові інтервали (раз на місяць, тиждень, два тижні і т.п.). Рівень запасів перевіряється наприкінці кожного періоду і розмір партії постачання визначається як різниця між фіксованим максимальним рівнем, до якого відбувається поповнення запасу, і наявним його обсягом на складі. Величина замовлення може змінюватися у залежності від рівня споживання МТР у попередньому періоді.

Перевагою цієї системи є відсутність потреби у систематичному обліку запасів на складах. Недоліком є те, що іноді необхідно робити замовлення навіть на незначну кількість МТР, а також існує небезпека використання запасу до настання строку чергового замовлення і виникнення дефіциту у випадку більш інтенсивного споживання ресурсів (наприклад, при зростанні попиту на готову продукцію).

Системи 1 і 2 вважаються основними. Вони є ефективними тоді, коли відхилення від запланованих показників відсутні і запаси споживаються рівномірно. Однак у більш складних ситуаціях, наприклад, при значних коливаннях попиту основні СУЗ не забезпечують безперебійного постачання МТР без істотного завищення обсягу запасів. У таких випадках доцільним є використання таких систем:

3) *Система із заданою періодичністю поповнення запасів до встановленого рівня* – використовується в умовах значних коливань споживання МТР і містить елементи основних СУЗ: а) відстеження «точки замовлення» (граничного рівня запасів) (система 1); б) фіксовану періодичність замовлення (система 2). Період часу між замовленнями є вхідним параметром. Якщо зниження розміру запасу до мінімального рівня відбулося раніше настання терміну подачі чергового замовлення, то робиться позачергове замовлення. В інших випадках дана система функціонує як система з фіксованою періодичністю замовлення. Таким чином, дана система дозволяє запобігти дефіциту обсягів запасів на складі, або їхньому завищенню, проте, необхідні додаткові витрати на організацію систематичного спостереження за величиною запасів.

4) Система «Мінімум-максимум» також застосовує фіксований інтервал часу між замовленнями. Її зорієнтовано на ситуацію, коли витрати на оформлення замовлення і на облік запасів є настільки значними, що прирівнюються до втрат від дефіциту запасів. Тому замовлення виникають лише тоді, коли запаси на складі у певний момент виявляються рівними або меншими за встановлений мінімальний рівень. Розмір замовлення повинен поповнити запаси ресурсів до максимального рівня. Таким чином, ця система працює тільки з двома рівнями запасів – мінімальним і максимальним.

Для підвищення ефективності роботи ТОВ «Профі Стан» виберемо системи з фіксованим розміром замовлення і визначимо її параметри на прикладі закупівель комплектуючого виробу «дисковий сошник». Розрахунок зведено до табл. 3.1.

За даними обліку витрат підприємства вартість подачі одного замовлення складає 200 грн., річна потреба у КВ – 1550 шт. Ціна одного виробу – 560 грн., вартість утримання КВ приблизно складає 20% його ціни. Число робочих днів на рік – 226 днів, час поставки – 10 днів, середня затримка поставки – 2 дні.

Таблиця 3.1 – Параметри системи управління запасами з фіксованим розміром замовлення для КВ «дисковий сошник»

№ з/п	Параметр системи	Розрахунок	Величина
1.	Потреба у КВ, шт.	-	1550
2.	Оптимальний розмір замовлення, шт. (для запобігання дефіциту розмір замовлення слід округлити у більшу сторону)	$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot 200 \cdot 1550}{0,2 \cdot 560}} = 74,4$	75
3.	Час поставки, дні	-	10
4.	Можлива затримка в поставках, дні	-	2
5.	Очікуване денне споживання, шт./день	ст.1 : 226=7дн.*	7
6.	Строк витрачання замовлення, дні	ст.2 : ст.5=75:7=11дн.	11
7.	Очікуване споживання за час поставки, шт.	ст.3 × ст.5=10×7=70 шт.	70
8.	Максимальне споживання за час поставки, шт.	(ст.3 + ст.4)×ст.5= =(10+2)×7=84 шт.	84
9.	Гарантійний запас, шт.	ст.8 - ст.7=84 - 70=14 шт.	14
10.	Пороговий рівень запасу, шт.	ст.9 + ст.7=14+70=84 шт.	84
11.	Максимально бажаний запас, шт.	ст.9+ст.2=14+75=89 шт.	89
12.	Строк витрачання запасу до порогового рівня, дні	(ст.11 - ст.10) : ст.5= =(89 - 84):7=1 день**	1

*Округлення у більшу сторону

**Округлення за загальними правилами

Проведемо графічне моделювання роботи СУЗ з фіксованим розміром замовлення для трьох випадків: 1) при відсутності збоїв у постачаннях; 2) з однією затримкою у постачанні; 3) при наявності неодноразових затримок у поставках.

Якщо початковий обсяг запасу дорівнює максимально бажаному запасу, то за відсутності збоїв у постачаннях надходження замовлення відбувається тоді, коли розмір запасу досягає гарантійного рівня. Оптимальний розмір замовлення забезпечує поповнення запасу до максимально бажаного рівня (рис. 3.1).

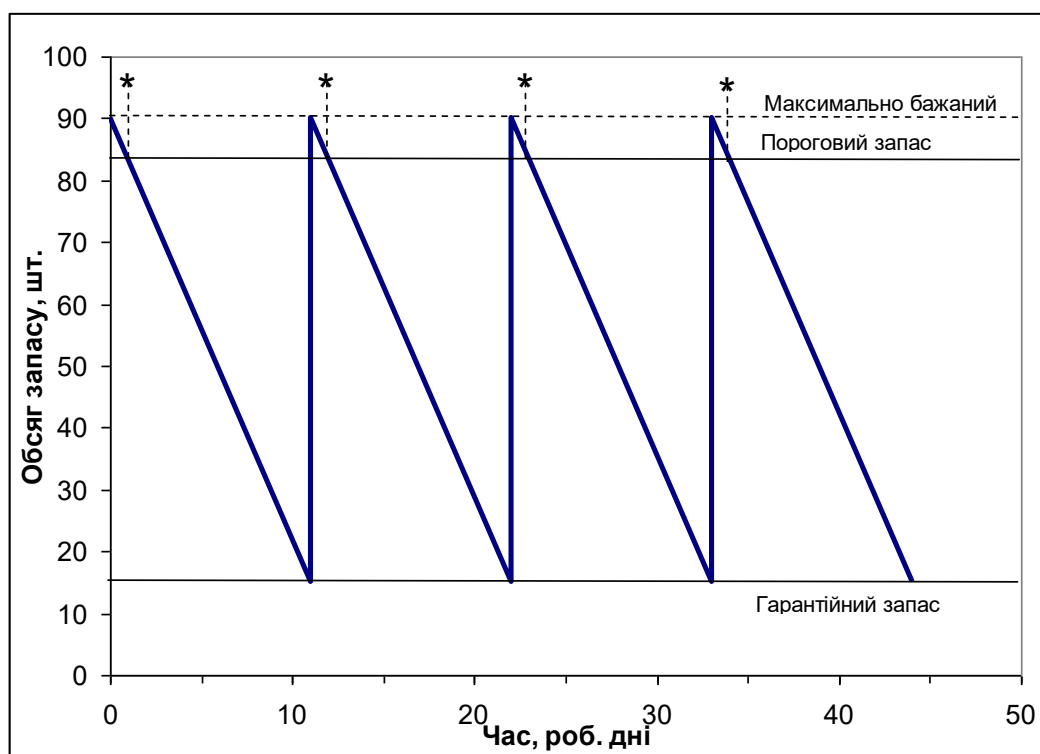


Рис. 3.1 – Графічна модель роботи СУЗ з фіксованим розміром замовлення у випадку відсутності перебоїв у постачанні

Розглянемо ситуацію, коли перша поставка відбувається з максимально можливою затримкою, і змодельюємо її (рис. 3.2). Затримка призводить до необхідності використання гарантійного запасу, і тому виникає потреба у його поповненні. Перше замовлення, яке надійшло (а воно за умовою системи є фіксованим), здатне поповнити запас до рівня, меншого, ніж пороговий. У цьому випадку необхідне введення у систему додаткової умови видачі замовлення, суть якої полягає у наступному: якщо замовлення, що надійшло, не поповнює систему до порогового рівня, то нове замовлення робиться у день надходження замовлення.

У даному випадку для виправлення ситуації необхідно домовлятися з постачальником про одноразове збільшення обсягу поставки, за рахунок чого запас поповниться до максимально бажаного рівня.

З метою досягнення стабільності функціонування СУЗ із фіксованим обсягом замовлення відкоригуємо вихідні умови, користуючись рекомендаціями авторів [33], результати занесено у табл. 3.2 і відображено на рис. 3.4.

Таблиця 3.2 – Відкориговані параметри СУЗ з фіксованим розміром замовлення

№ з/п	Параметр системи	Розрахунок	Величина
1.	Потреба у КВ, шт.	-	1550
2.	Оптимальний розмір замовлення, шт. (для запобігання дефіциту розмір замовлення слід округлити у більшу сторону)	$EOQ = \sqrt{\frac{2 \cdot 200 \cdot 1550}{0,2 \cdot 560}} = 74,4$	75
3.	Час поставки, дні	-	5
4.	Можлива затримка в поставках, дні	-	2
5.	Очікуване денне споживання, шт./день	ст.1 : 226=7дн.	7
6.	Строк витрачання замовлення, дні	ст.2 : ст.5=75:7=11дн.	11
7.	Очікуване споживання за час поставки, шт.	ст.3 × ст.5=5×7=35 шт.	35
8.	Максимальне споживання за час поставки, шт.	(ст.3 + ст.4)×ст.5= =(5+2)×7=49 шт.	49
9.	Гарантійний запас, шт.	ст.8 - ст.7=49 - 35=14 шт.	14
10.	Пороговий рівень запасу, шт.	ст.9 + ст.7=14+35=49 шт.	49
11.	Максимально бажаний запас, шт.	ст.9+ст.2=14+75=89 шт.	89
12.	Строк витрачання запасу до порогового рівня, дні	(ст.11 - ст.10) : ст.5= =(89 - 49):7=5,7 день	6

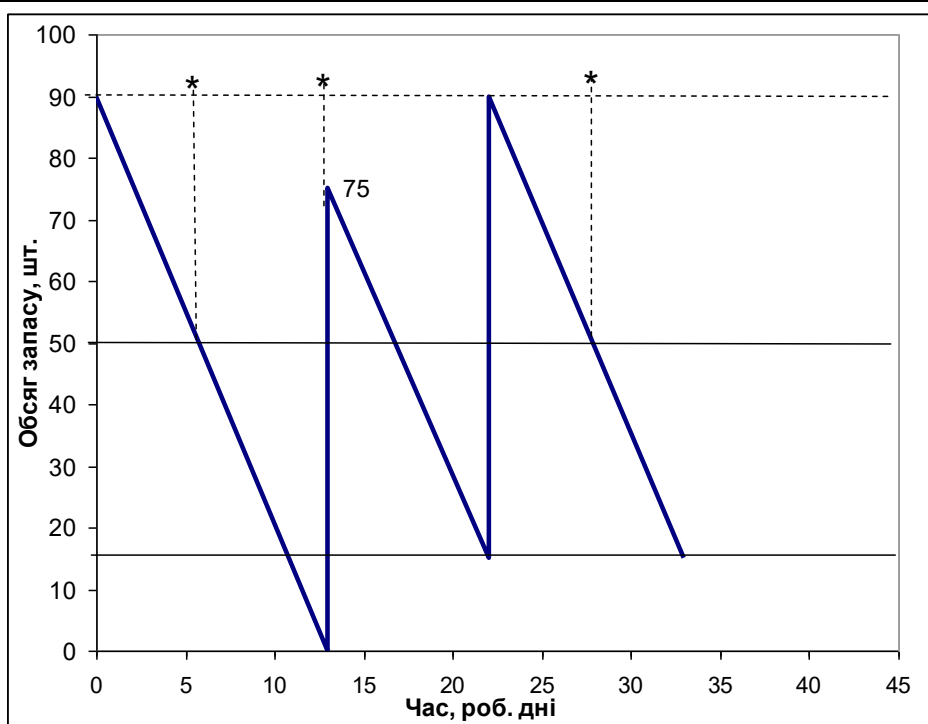


Рис. 3.4 – Відкоригована графічна модель роботи СУЗ з фіксованим розміром замовлення при неодноразових затримках у постачанні

Запропонована у даній кваліфікаційній роботі методика моделювання системи управління запасами МТР дозволить ТОВ «Профі Стан» покращити матеріально-технічне забезпечення підприємства, уникнути дефіциту найбільш затребуваних комплектуючих виробів для виробництва, ремонту та модернізації техніки й обладнання та підвищити, у кінцевому рахунку, ефективність його господарської діяльності.

ВИСНОВКИ

В основі будь-якого виробничого процесу лежать витрати різноманітних ресурсів. По рівню витрат судять про ступінь економічної ефективності підприємства в цілому, так і його окремих видів продукції (послуг). У даній кваліфікаційній роботі було детально і критично розглянуто найбільш вживані основні поняття, що виражають сутність витрат.

У результаті проведеного аналізу наукових джерел, набули подальшого розвитку підходи до класифікації витрат підприємства та видів собівартості, а також модель управління витратами на підприємстві шляхом узагальнення її основних елементів та сучасних підходів.

Для досягнення поставленої у роботі мети дослідження був проведений аналіз господарської діяльності ТОВ «Профі Стан» за період 2019-2020 рр., який показав, що показники рентабельності операційної і звичайної діяльності даного підприємства мають не високий рівень, оскільки витрати, які вкладаються у виробництво окупаються дуже повільно і тому підприємство отримує або не великі прибутки, або подекуди навіть збитки. Проте деякі показники (такі як: рентабельність підприємства, власного капіталу, необоротних та оборотних активів), рівень яких зростав протягом аналізованого періоду, свідчать про непоганий стан справ. Є також показники, які мали тенденцію то до збільшення, то до зменшення (рентабельність продукції, робіт, послуг та валова рентабельність продажу), у результаті чого, хоч і незначний, прибуток все ж таки давав можливість окупити понесені витрати. Але отриманого прибутку далеко не завжди вистачає для того, щоб розрахуватися по всіх узятих підприємством зобов'язаннях. Воноо спроможне було своєчасно сплачувати у повному обсязі лише обов'язкові платежі і збори.

Варто зазначити, що ТОВ «Профі Стан» має сучасні та ефективні основні засоби, які необхідні йому для продуктивної і прибуткової роботи, для випуску якісної конкурентоспроможної продукції, затребуваної споживачем. Але, при цьому оновлення основних засобів відбувалося останнім часом трохи повільніше, ніж вибуття, причому оновлювалася переважно пасивна їх частина, що вплинуло на зниження показників ефективності використання основних засобів у цілому.

ТОВ «Профі Стан» являє собою підприємство, у якому кожен працівник намагається діяти в інтересах всього колективу. Відповідальне ставлення до виконання власних обов'язків і до результатів своєї роботи є для них головним пріоритетом. Велика заслуга у створенні такої організаційної культури належить керівництву підприємства, який створив згуртований колектив, здатний виконувати складні виробничі завдання. У колективі підприємства присутні дружні, взаємопідтримуючі ділові стосунки, що є позитивним для високої продуктивності та якості роботи, а також для залучення висококваліфікованих працівників. Завдяки задовільному стану матеріального заохочення працівників підприємства, плинність кадрів є невисокою. І навіть скорочення персоналу в цілому не вплинуло на продуктивність діяльності підприємства, що також вказує на зважену кадрову політику керівництва. Позитивна тенденція до зростання обсягів реалізації продукції та послуг підприємства продовжилася, навіть у кризові періоди часу, які відбувалися у країні.

ТОВ «Профі Стан» намагається завоювати довіру своїх споживачів завдяки високоякісному обслуговуванню своїх клієнтів. У цьому напрямку активно працює відділ маркетингу. Він відслідковує появу нових конкурентів на ринку та вивчає їхні переваги для подальшої розробки заходів щодо укріплення своєї позиції, що дає можливість швидко адаптуватися до зовнішніх змін. Проте керівництву підприємства варто подумати про збільшення витрат на рекламну діяльність для стимулювання попиту на свою продукцію (послуги).

Аналіз ланцюжків цінностей ТОВ «Профі Стан» довів, що у 2019 році підприємство отримало найбільший прибуток, тому що саме в цьому році воно найбільше витрачало коштів на виготовлення та придбання комплектуючих і запчастин для виробництва продукції і надання послуг, на саму виробничу діяльність. Це свідчить про найбільшу кількість замовлень, виконаних у 2019 році. Певна сума коштів щорічно розподіляється між проєктними розробками і витратами на гарантійне й сервісне обслуговування техніки та обладнання. Причому, якщо післяпродажне обслуговування вимагає більше коштів, вкладення у проєктно-конструкторську діяльність – урізуються.

У 2020 році витрати та, відповідно, обсяги робіт скоротилися, що призвело до зменшення прибутку. У 2021 році вони знову збільшилися на незначну суму, що в свою чергу викликало збільшення прибутковості, але значно менше, ніж у 2019 році. Аналіз показав, що вагомими причинами зниження прибутковості діяльності підприємства є незадовільний стан його матеріально-технічного забезпечення. Мають місце перебої у постачанні матеріально-технічних ресурсів для виробництва, ремонту і модернізації техніки й обладнання, пов'язані із затримками у поставках або неповними поставками замовлених матеріалів і комплектуючих виробів.

Аналізуючи показники фінансового стану ТОВ «Профі Стан», встановлено, що в цілому його можна охарактеризувати як стабільний. У 2019 році та на початок 2020 року підприємство належало до 3 класу, тобто мало задовільний фінансовий стан і значний ризик взаємовідносин з іншими підприємствами, що проявлялося у несвоєчасних розрахунках за поточними зобов'язаннями. На кінець 2020 року і в 2021 році ТОВ «Профі Стан» вже належало до 2 класу, який означає, що підприємство має певну ступінь ризику відносно заборгованості, але воно ще не розглядається як ризиковане.

Виходячи із вищевикладеного, було сформульовано першочергові заходи, які необхідно вжити для запобігання банкрутства даного підприємства та підвищення ефективності його діяльності:

1. Керівництву ТОВ «Профі Стан» звернути увагу на високий рівень кредиторської заборгованості за товари, роботи і послуги з метою її скорочення.
2. За рахунок власних або позикових коштів інтенсивніше оновлювати активну частину основних фондів підприємства.
3. Проводити більш ретельні маркетингові дослідження ринку з метою виявлення перспективної продукції, попиту на неї, а також активізувати рекламну діяльність для стимулювання попиту на продукцію (послуги) підприємства та залучення нових споживачів.
4. Працювати у напрямку збільшення рентабельності продажів шляхом встановлення економічно обґрунтованих цін на продукцію, що реалізується, а також пошуку резервів скорочення собівартості її виготовлення та реалізації.

5. Вдосконалювати систему матеріально-технічного забезпечення для запобігання перебоїв у постачанні МТР для виробництва, ремонту і модернізації техніки й обладнання, які пов'язано із затримками у поставках або неповними поставками замовлених комплектуючих виробів.

Великого значення для складання прогнозу фінансово-економічних показників набув метод «витрати – обсяг – прибутки» (аналіз беззбитковості). Сутність даного методу полягає в пошуку точки нульового прибутку (точки беззбитковості), яка означає, що виручка підприємства від реалізації продукції дорівнює витратам на її виготовлення та збут.

ТОВ «Профі Стан» у 2021 році повинно було реалізувати продукції на суму близько 11758,2 тис. грн., щоб покрити свої витрати. Фактично обсяг реалізації склав 17825,7 тис. грн. Дані розрахунки підтвердили той факт, що випустивши продукцію на суму, яка перевищує точку беззбитковості, підприємство спромоглося покрити свої витрати та отримати прибуток у 168,7 тис. грн.

Аналіз «витрати – обсяг – прибуток» дає змогу збільшити гнучкість прогнозування результатів господарської діяльності й знизити фінансовий ризик за рахунок зміни структури витрат, необхідних для виробництва та реалізації продукції. Тобто, використовуючи цей метод, суб'єкт господарювання може змінювати (збільшувати або зменшувати) частку постійних і змінних витрат у загальному обсязі витрат.

Для вирішення проблем, пов'язаних із незадовільним станом матеріально-технічного забезпечення, який склався на підприємстві, в результаті чого мають місце перебої у постачанні комплектуючих для виробництва продукції та надання послуг, пов'язані із затримками у поставках або неповними поставками замовлених комплектуючих виробів, у кваліфікаційній роботі було запропоновано створення ефективної системи управління запасами (СУЗ).

СУЗ являє собою сукупність правил і показників, які визначають момент часу й обсяг закупівлі ресурсів для поповнення запасів і включає такі параметри: точка замовлення (мінімальний рівень запасів МТР, за умови досягнення якого необхідне їх поповнення); нормативний рівень запасів (розрахункова величина запасів, яка досягається під час чергової закупівлі); обсяг окремої закупівлі;

частота здійснення закупівель (періодичність поповнення запасів); поповнювана кількість продукції, за якої досягається мінімум витрат на зберігання запасу.

Серед основних технологічних СУЗ, які застосовуються в логістиці, нами було обрано «двобункерну» систему з фіксованим розміром замовлення, відповідно до якої: розмір замовлення є постійною величиною; замовлення на постачання здійснюється за умови зменшення наявного на складах запасу до встановленого критичного рівня; інтервали постачання залежать від інтенсивності споживання МТР; страховий запас має залишитися недоторканим. Вважається, що дана система здатна захистити підприємство від утворення дефіциту. Недолік цієї системи полягає у необхідності постійного обліку залишків МТР на складі для контролю досягнення «точки замовлення». Проте, його можна усунути за рахунок використання автоматизованої ідентифікації штрих-кодів.

Далі ми визначили вихідні та розрахункові параметри обраної системи закупівель для кожної позиції (елементу) номенклатури МТР досліджуваного підприємства, що до них належать: річна потреба, оптимальний розмір замовлення (визначається виходячи із річної потреби в елементі, вартості подачі замовлення, ціни та витрат на його утримання на складі), час поставки, можливі затримки у поставках, строк витрачання замовлення, очікуване споживання за час поставки, гарантійний запас, пороговий рівень запасу, максимально бажаний запас, строк витрачання запасу до порогового рівня.

Провівши моделювання роботи СУЗ з фіксованим розміром замовлення на прикладі найбільш затребуваного комплектуючого виробу «дисковий сошник» за різних ситуацій (без збоїв у постачанні, з однією затримкою у постачанні та неодноразових затримках) й аналіз наслідків цих ситуацій для досліджуваного підприємства, з метою досягнення стабільності роботи системи ми відкоригували вихідні умови.

Запропонована методика моделювання системи управління запасами МТР дозволить досліджуваному підприємству покращити МТЗ, уникнути дефіциту найбільш затребуваних ресурсів для виробництва і ремонту сільгосптехніки та підвищити, у кінцевому рахунку, ефективність господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Антошкина А.В., Вершкова Е.М. Практикум по логистике: учебное пособие. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2019. 130 с.
2. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Док. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер с англ. М: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2001. 640 с.
3. Берзинь И. Э. Экономика фирмы. М.: ИМПЭ, 1997. 458 с.
4. Бойчук І. М. Економіка підприємства: Навч. пос. К.: Атака, 2002. 488 с.
5. Бондар І. Ю., Пахомов В. І. Управління витратами виробництва та собівартістю продукції: Навч. пос. К.: КДТЕУ, 2000. 245 с.
6. Бугай И.В. Особенности определения себестоимости продукции. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2018. Вип. 167. С. 219-225.
7. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А., Гусев С.А. Особенности процессного подхода к управлению затратами предприятия. *Экономический анализ: теория и практика*. 2017. № 6. С. 28-32.
8. Валуев А.И. Снижение накладных расходов – резерв снижения себестоимости продукции. Свердловск: Свердловское книжное издательство, 2005. 254 с.
9. Варава Л. М. Стратегическое управление в горнодобывающей промышленности. Донецк: ИЭП НАНУ, 2002. 366 с.
10. Власова Н.О., Пономарьова Ю.В. Формування ефективної закупівельної політики підприємств роздрібної торгівлі: Навч. посіб. Харків, 2009. 144 с.
11. Волкова О.Н. Функциональный подход в управлении затратами. *Экономический анализ: теория и практика*. 2017. № 6. С. 33-37.
12. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. 375 с.
13. Гінзбург А.І. Економічний аналіз для керівників малих підприємств. СПб.: Пітер, 2007. 224 с.
14. Даниленко А.С., Варченко О.М., Шубравська О.В. та ін. Логістика: теорія і практика: Навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес», 2010. 408 с.
15. Економіка підприємства: Підручник /За заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге перероб. та доп. К.: КНЕУ, 2002. 528 с.

16. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В. Я. Гординской. М.: Банки и биржи, 2001. 463 с.
17. Журило І.В., Гончарук О.В. Застосування логістичних підходів для оптимізації матеріально-технічного забезпечення виробничих і ремонтних підприємств // *Стратегія фінансово-економічного розвитку підприємницьких структур в умовах глобалізації*: матеріали Всеук. наук.-практ. Інтернет-конф. (29 листопада 2022 р.). Херсонський державний аграрно-економічний університет, 2022. С. 60-61.
18. Журило І.В. Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем для присудження ступеня вищої освіти «магістр» за освітньо-професійною програмою «Економіка підприємства»: Методичні вказівки щодо підготовки, виконання та захисту /І.В. Журило, М.В. Семикіна, В.В. Зайченко, М.В. Бугаєва. Кропивницький: ЦНТУ, 2021. 92 с.
19. Заборська Н.К., Жуковська Л.Е. Основи логістики: Навчальний посібник. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 216 с.
20. Захаренко О. Методологічні засади визначення витрат виробництва в контексті ціноутворення. *Наукові записки*. 2017. №16 С. 155-158.
21. Кальченко А.Г. Проблеми логістичного ринку послуг. *Маркетинг в Україні*. 2009. №1 С. 59-63.
22. Клевець Я.В. Оптимізація логістичних витрат на виробничому підприємстві. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2018. №12. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/130940>.
23. Коба О.В., Миронова Ю.Ю. Витрати підприємства та їх класифікація для потреб управління й економічного аналізу. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*, 2016. Вип. 4. С. 99-103. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/4-2016/23.pdf>.
24. Корнилов С.Н., Рахмангулов А.Н., Дудкин Е.П., Горшенин А.А. Логистика ремонта железнодорожного подвижного состава: Монография. Магнитогорск: МГТУ им. Г.Л. Носова, 2005. 182 с.
25. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. 378 с.
26. Крайних О.П., Клепикова З.В. Фінансовий менеджмент: Навч. пос. Державний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+»). К.: Дакор, 2010. 542 с.

27. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування: монографія. Луцьк: Вид-во «Надстир'я», 2011. 260 с.
28. Крикавський Є. Логістика. Основи теорії: Підручник. Львів: «Інтелект-Захід», 2004. 416 с.
29. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. К.: КНЕУ, 2001. 387 с.
30. Леншин И.А., Смольняков Ю.И. Логистика. В 2 ч.: Ч. 1. М.: Машиностроение, 2006. 246 с.
31. Микитюк Л. Деякі аспекти системного підходу до вивчення витрат. *Економіст*. 2017. № 4. С. 16-19.
32. Миротин Л.Б., Николин В.И., Ташбаев И.Э. Транспортная логистика: Учебник для автотранспортных вузов Омск, 2004. 236 с.
33. Мочалин С.М., Чебакова Е.О. Практикум по логистике. Омск: Изд-во СиБАДИ, 2004. 90 с.
34. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 495 с.
35. Николайчук В.Е. Заготовительная и производственная логистика. СПб: Питер, 2011. 160 с.
36. Николайчук В.Е. Логистика. СПб: Питер, 2002. 160 с.
37. Новые правила калькулирования в промышленности. Энциклопедия бухгалтера и экономиста. №11: ООО Центр экономических исследований, Харьков, 2002. 115 с.
38. Окландер М.А. Логістика: Підручник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 346 с.
39. Олех Н.П. Методичний підхід до оцінювання управління витратами виробництва за центрами відповідальності. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. №4. С. 139-147.
40. Олех Н.П. Основні напрями вдосконалення механізму управління витратами на промислових підприємствах. *Актуальні проблеми економіки*. 2018. №8. С. 213-218.
41. Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг: Підручник. 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2011. 364 с.
42. Основы логистики: Учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2002. 200 с.

43. Партин Г.О., Загородній А.Г. Управлінський облік: навч. посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К.: Знання, 2007. 303 с.
44. Підприємство як об'єкт та суб'єкт ринкових відносин. kost03061992. URL: <https://sites.google.com/site/kostia03061992/>
45. Пономарьова Ю.В. Логістичні витрати як основний критерій ефективності логістичної системи. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. Випуск 20. Харків: НТУ «ХПІ», 2017. С. 114-117.
46. Репіч Т.А., Карась Д.М. Шляхи мінімізації витрат на логістичну діяльність підприємства. *Ефективна економіка: електронний журнал Дніпровського державного аграрного університету*. 2016. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5319>.
47. Савчук В.П. Практическая энциклопедия: Финансовый менеджмент. К.: Издательский дом «Максимум», 2005. 234 с.
48. Семененко А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории: учебник для вузов. СПб.: Изд-во «Союз», 2003. 544 с.
49. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2001. 608 с.
50. Скрипник М.І. Особливості калькулювання собівартості продукції з використанням «директ-костінгу». *Міжнародний збірник наукових праць*. Випуск 1 (16). 2018. С. 263-272.
51. Танашева О.Г., Рябова Т.С. Контроль и анализ в системе управления затратами. *Экономический анализ: теория и практика*. 2004. № 18. С. 36-43.
52. Турило А.М., Кравчук Ю.Б., Цуцурук Н.М. Уточнення сутності поняття «витрати» і їхньої економічної оцінки на підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2004 №11 (41) С. 85-88.
53. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. пос. К.: ЦУЛ, 2002. 168 с.
54. Шанк Дж., Говиндаранджан В. Стратегическое управление затратами. М.: «Бизнес-микро», 2002. 235 с.
55. Шелудько А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник. К.: ЦУЛ, 2016. 385 с.
56. Ющак Ж.М. Класифікація витрат, орієнтована на ефективне управління підприємством. *Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки*, 2012. № 3 (61). С. 203-208. URL: http://library.ztu.edu.ua/e-copies/VISNUK/61_3/203.pdf.

ДОДАТКИ

Додаток А

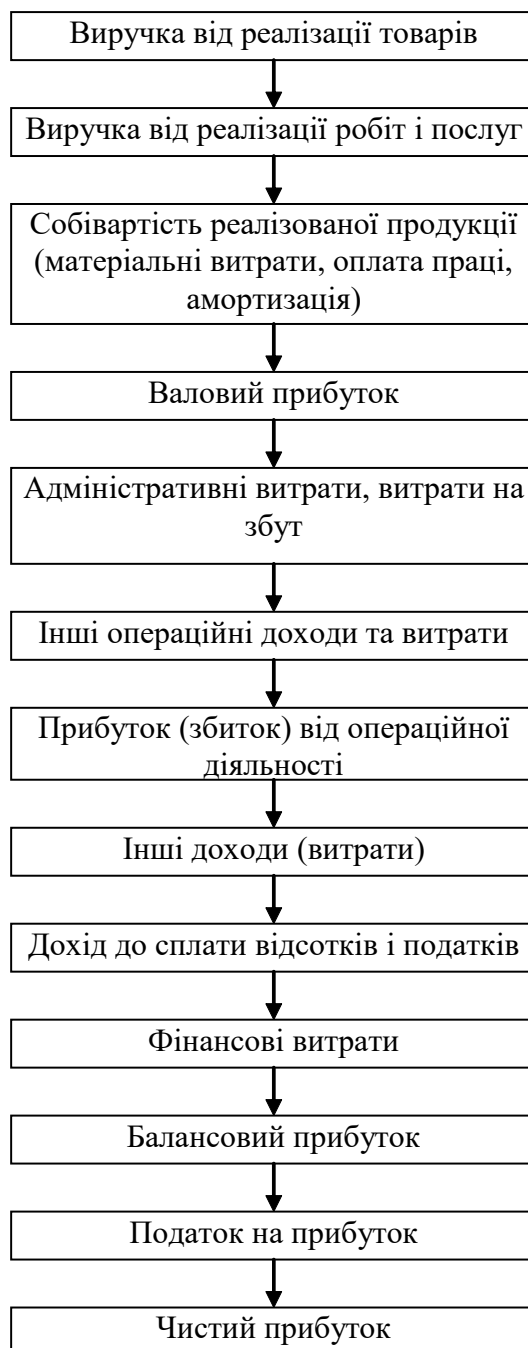


Рис. А.1 – Механізм формування прибутку [55]

Таблиця А.1 – Характеристика сучасної моделі управління витратами на підприємстві

(Складено автором на основі узагальнення і доповнення [7, 11, 40, 51])

Аспект	Характеристика та відповідні процедури
Мета	Підвищення ступеня обґрунтованості витрат підприємства та забезпечення якісного контролю за їх формуванням з метою пошуку резервів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства [51, с. 36]
Основні напрямки [40]	• Планування витрат. Складання класифікації витрат, визначення норм витрат ресурсів, виходячи із планованого обсягу випуску продукції та необхідності підтримки оптимального режиму роботи технологічного устаткування; розрахунок вартості витрат на основі даних про планові витрати ресурсів і існуючих цін на відповідні види ресурсів; визначення умов, за яких можлива й доцільна економія ресурсів або допустимі перевитрати ресурсів у порівнянні з нормами; складання програми ресурсозбереження; складання плану-кошторису на обраному горизонті планування • Облік і контроль витрат. Оперативний облік витрат – їх однакове відображення у цехових облікових формах із заданою періодичністю і заданим терміном готовності даних. Облікова форма повинна забезпечувати можливість прямого порівняння планових і фактично досягнутих показників. У цьому полягає один із важливих елементів усієї системи управління витратами, а саме контроль, який здійснюється у натуральних і вартісних показниках. Система оперативного обліку витрат повинна давати відповідь про причину відхилення фактичного показника від планового. • Коригувальні впливи на процес формування витрат Мають три основні цілі: – підтримка відповідності між фактичною витратою ресурсів і їх нормативно-плановою витратою; – досягнення економії за рахунок зниження витрати ресурсів у порівнянні з нормативною витратою без зниження корисного ефекту витрат; – приведення об'єму і графіка витрати ресурсів у відповідність із змінюваними виробничими й фінансовими можливостями підприємства.
Принципи	– доповнення звичайної класифікації витрат на змінні та постійні класифікацією витрат на регульовані і нерегульовані центром відповідальності; – розробка системи норм і нормативів за конкретними позиціями статей витрат; – впровадження системи планування, контролю, розрахунку і факторного аналізу відхилень фактичних значень від планових; – встановлення рівня відповідальності керівника центру витрат за виконання планових завдань щодо регульованих видах витрат; – встановлення порядку збору і передачі даних; – формування системи управлінського обліку, яка забезпечує надходження даних у режимі реального часу по мірі формування первинних документів щодо витрат; – розробка й упровадження системи заохочення за досягнення економії витрат [11, с. 34 з авторськими доповненнями].

Інформацій-на система	Забезпечує оперативний збір, аналіз і передачу даних. Розподіл відповідальності витрат між: - керівником центру витрат – за формування і регулювання поточних витрат; - керівником центру інвестиційних витрат – за рівень довгостроково прогнозованих витрат.
Можливі підходи до управління витратами	• Функціональний Замість розподілу накладних витрат по виробничих підрозділах витрати співвідносяться з певними видами робіт (функціями), які здійснюються на користь виробництва і реалізації того або іншого виду продукції (наприклад, постачання матеріалами, наладка устаткування, контроль якості). Здійснення кожного виду активності вимагає певних ресурсів, вартісною оцінкою яких є сума витрат того або іншого виду • Процесний Розглядає внутрішньофірмовий ланцюг утворення споживної вартості як частину глобальної – від видобутку вхідних ресурсів до післяпродажних послуг з обслуговування і навіть утилізації виробленого і реалізованого продукту. Аналіз позафірмових операцій по створенню вартості за всім вертикальним ланцюжком дозволяє компанії ідентифікувати потенційні можливості, створити додаткову цінність для споживача і тим самим поліпшити свою стратегічну ринкову позицію.

Додаток Б

Таблиця Б.1 – Групування підприємств за критеріями оцінки фінансового стану

Показник	Межа класів згідно критеріїв					
	1 клас, бал	2 клас, бал	3 клас, бал	4 клас, бал	5 клас, бал	6 клас, бал
1	2	3	4	5	6	7
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,25 та більше, 20	0,2 – 16	0,15 – 12	0,1 – 8	0,05 – 4	<0,05 – 0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,0 та вище, 18	0,9 – 15	0,8 – 12	0,7 – 9	0,6 – 6	< 0,05 – 0
Коефіцієнт покриття	2,0 та вище, 16	1,9 – 1,7, 15 – 12	1,6 – 1,4, 10,5 – 7,5	1,3 – 1,1, 6 – 3	1,0 – 1,5	<1,0 – 0
Коефіцієнт фінансової залежності	0,6 та вище, 17	0,59-0,54, 15 – 12	0,53-0,43, 11,4 – 7,4	0,42-0,41, 6,6 – 1,8	0,4 – 1,0	<0,4 - 0
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,5 – 15	0,4 – 12	0,3 – 9	0,2 – 6	0,1 – 3	<0,1 – 0
Коефіцієнт автономії	1,0 та вище, 15	0,9 – 12	0,8 – 9	0,7 – 6	0,6 – 3	<0,5 – 0
Мінімальне значення межі	100 – 86	85 – 64	63,9-56,9	41,6-28,3	18	-

Таблиця Б.2 – Характеристика класів підприємств

Клас	Характеристика класу підприємств
1 клас	Підприємство з достатнім запасом фінансової стійкості, що дає впевненість у поверненні запозичених коштів
2 клас	Підприємства, що мають певну ступінь ризику відносно заборгованості, але вони ще не розглядаються як ризиковані
3 клас	Проблемні підприємства. Навряд чи існує ризик втрати засобів, але повне їх повернення вважається сумнівним
4 клас	Підприємства з високим ризиком банкрутства, навіть після проведення заходів щодо їх фінансового оздоровлення. Кредитори ризикують втратити свої кошти
5 клас	Підприємства з найвищим ступенем ризику, майже неплатоспроможні
6 клас	Підприємства-банкрути, які підлягають ліквідації

Таблиця Б.3 – Типові логістичні процедури в управлінні закупівлями [49]

Найменування	Стисла характеристика
1	2
Ідентифікація і переоцінка потреб	Менеджмент закупівель починається з визначення постачальницьких трансакцій, які потрібно встановити між відділом закупівель і конкретними споживачами матеріальних ресурсів (підрозділами) фірми. У випадках, коли змінюється асортимент виготовлюваної продукції, - проводиться переоцінка складу внутрішньофірмових споживачів та (або) номенклатура матеріальних ресурсів
Визначення й оцінка вимог споживачів	Встановлення вимог до розмірів і параметрів постачань, планів і специфікацій на кожен позицію номенклатури та окрему номенклатурну групу матеріальних ресурсів, а також вимог користувачів щодо сервісу постачань
Рішення «зробити або купити»	Вирішення питання: чи не вигідніше самій фірмі виробляти певні види матеріальних ресурсів (комплектуючих), ніж купувати в інших. У цьому випадку для прийняття остаточного рішення зазвичай оцінюються відповідні витрати та можливий рівень якості на основі вирішення «задачі МОВ» (Make-or-Buy Problem)
Визначення типів закупівель	Існують три основних типи організації закупівель матеріальних ресурсів залежно від тривалості та складності: сталі закупівлі, модифіковані закупівлі (у яких змінюється або постачальник, або параметри закуповуваних матеріальних ресурсів), нові закупівлі, викликані потребами нового внутрішньофірмового користувача
Аналіз поведінки ринку	Знання й аналіз ринку постачальників (монополія, олігополія, монополістична конкуренція) допомагають логістичному персоналу фірми визначити кількість можливих постачальників, позицію на ринку, професіоналізм та інші фактори, що дозволяють правильно організувати закупівлі
Ідентифікація усіх можливих постачальників	Визначення усіх можливих постачальників певного виду матеріальних ресурсів, які можуть задовольнити вимоги внутрішньофірмових користувачів. Важливим моментом є включення у цей список тих фірм-постачальників, послугами яких товаровиробник раніше не користувався
Попередня оцінка всіх можливих джерел	Порівняння пропонованих постачальниками якості матеріальних ресурсів і сервісу з необхідними внутрішньофірмовим користувачам
Остаточна оцінка і вибір постачальника	Після зменшення кількості можливих постачальників на етапі попереднього відбору ті, що залишилися, оцінюються з погляду найкращого задоволення потреб фірми в матеріальних ресурсах конкретного виду. Для цього проводиться, як правило, багатокритеріальна оцінка
Доставка матеріальних ресурсів і супутній сервіс	Включає реалізацію процесу постачань конкретної номенклатури матеріальних ресурсів від постачальника виробнику (оформлення договірних відносин, передача прав власності на матеріальні ресурси, процедури замовлень, транспортування, переробка вантажу, зберігання, складування і т.д. В окремих випадках включає рішення з організаційної структури власних логістичних каналів просування матеріальних ресурсів від обраного постачальника
Контроль і оцінка виконання закупівель	Після завершення процесу доставки потрібно організувати вхідний контроль якості матеріальних ресурсів (дана процедура для надійних постачальників може бути відсутньою). Ефективність управління закупівлями оцінюється завдяки безупинному контролю і аудиту виконання умов договорів за термінами, цінами, параметрами постачань, якістю матеріальних ресурсів та сервісу