

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

«ДОПУЩЕНО ДО ЗАХИСТУ»

Зав. кафедрою ЕП

д.е.н., професор

_____ Володимир ЗАЙЧЕНКО

«15» грудня 2022 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

за другим (магістерським) рівнем вищої освіти

на тему:

«Підвищення ефективності управління витратами на підприємстві (на прикладі ПАТ НВП «Радій» м. Кропивницький)»

«Increasing the efficiency of cost management at the enterprise (on the example of PJSC NVP "Radiy" in Kropyvnytskyi)»

Виконав здобувач вищої освіти 2 курсу, групи ЕП-21М-1,4

ОПП «Економіка підприємства» спеціальності 051 «Економіка»

_____ Козинський Р.А.

«15» грудня 2022 р.

Керівник роботи: к.т.н, доцент

_____ Григорій САВЕЛЕНКО

«15» грудня 2022 р.

Рецензент: _____

к.е.н., доц. Ольга В'ЮНИК

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет
Факультет Економічний
Кафедра Економіки та підприємництва
Рівень вищої освіти другий (магістерський)
Галузь знань Соціальні та поведінкові науки
Спеціальність 051 – «Економіка»
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма Економіка підприємства

ЗАТВЕРДЖУЮ:
Завідувач кафедри економіки
та підприємництва

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

« 9 » вересня 2022 року

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

Козинського Романа Анатолійовича

(прізвище, ім'я та по-батькові)

1. Тема роботи «Підвищення ефективності управління витратами на підприємстві (на прикладі ПАТ НВП «Радій» м. Кропивницький)»

2. Керівник роботи **Савеленко Григорій Володимирович**, к.т.н., доцент

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

3. Строк подання роботи до захисту 6 грудня 2022

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Мета кваліфікаційної роботи: дослідження теоретичних основ та розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління витратами на ПАТ НВП «Радій». Завдання: розкрити теоретико-методологічні основи управління витратами; класифікувати методи обліку витрат та методи управління витратами; розглянути особливості і проблеми управління витратами; проаналізувати фінансовий стан підприємства; проаналізувати витрати підприємства; визначити інструменти управління витратами; розробити програму впровадження системи управління витратами; оптимізувати витрати підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі виробництва продукції.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Ознайомлення з літературними джерелами	09.09.22-20.09.22	
2.	Написання вступу та першого розділу «Теоретико-методологічні основи управління витратами»	21.09.22-10.10.22	
3.	Написання другого розділу «Аналіз результатів господарської діяльності»	11.10.22-11.11.22	
4.	Написання третього розділу «Підвищення ефективності управління витратами»	12.11.22-21.11.22	
5.	Оформлення кваліфікаційної роботи	22.11.22-25.11.22	
6.	Перевірка кваліфікаційної роботи на унікальність та виявлення академічного плагіату	25.11.22-1.12.22	
7.	Підготовка ілюстративного матеріалу, отримання відгуку наукового керівника, зовнішньої рецензії, рецензії, підготовка до захисту	1.12.22-06.12.22	

Дата видачі завдання
«9» вересня 2022 р.

Керівник роботи _____ Савеленко Г.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Завдання прийняте до виконання
«9» вересня 2022 р.

Здобувач _____ Козинський Р.А.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Козинський Р. А. «Підвищення ефективності управління витратами на підприємстві (на прикладі ПАТ НВП «Радій» м. Кропивницький)». Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за ОПП «Економіка підприємства» зі спеціальності 051 – Економіка / Центральноукраїнський національний технічний університет. Кропивницький, 2022. 86 с.

В першому розділі роботи досліджувалися питання теоретико-методологічних основ управління витратами. Класифіковані методи обліку та методи управління витрат. Означені особливості і проблеми управління витратами. В другому розділі проаналізовано фінансовий стан і витрати підприємства. В третьому розділі запропонована програма впровадження системи управління витратами. В роботі запропонована оптимізація витрат підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі виробництва продукції та визначений економічний ефект від її впровадження.

Ключові слова: управління витратами, оптимізація витрат, економічний ефект, витрати, система управління витрат

ANOTATION

Kozinsky, R. A. "Increasing the efficiency of cost management at the enterprise (on the example of PJSC NVP "Radio" in Kropyvnytskyi)". Qualifying work for the second (master's) level of higher education at the OPP "Economics of the enterprise" in the specialty 051 - Economics / Central Ukrainian National Technical University. Kropyvnytskyi, 2022. 86 p.

In the first section of the work, the issues of the theoretical and methodological foundations of cost management were investigated. Classified accounting methods and cost management methods. Features and problems of cost management are identified. In the second section, the company's financial condition and expenses are analyzed. In the third section, a program for the implementation of the cost management system is proposed. The paper proposes the optimization of enterprise costs by introducing changes in the technological process of production and determines the economic effect of its implementation.

Key words: cost management, cost optimization, economic effect, costs, cost management system

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ	
ВИТРАТАМИ.....	9
1.1. Основні поняття в управлінні витратами	9
1.2. Класифікація методів обліку витрат	12
1.3. Класифікація методів управління витратами.....	14
1.3. Особливості і проблеми управління витратами.....	27
2. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
ПАТ «НВП «РАДІЙ»	35
2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства.....	35
2.2 Аналіз фінансового стану підприємства.....	42
2.3. Аналіз витрат підприємства	61
3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ	
ВИТРАТАМИ ПАТ НВП «РАДІЙ».....	67
3.1. Визначення набору інструментів управління витратами.....	67
3.2. Програма впровадження системи управління витратами	72
3.3. Оптимізація витрат підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі виробництва продукції	76
ВИСНОВКИ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	84
ДОДАТКИ.....	87

ВСТУП

Актуальність теми кваліфікаційної роботи.

Успішний розвиток вітчизняних підприємств в умовах підвищеної конкуренції та обмеженості ресурсів потребує максимально ефективного керування витратами. Завдання, що виникають при цьому, вимагають принципово нових рішень щодо доцільності обсягу тих чи інших видів витрат. Основна увага в процесі управління витратами має бути зосереджена на забезпеченні їхнього оптимального розміру. Вирішення цих завдань дозволить створити підприємству певний запас міцності, збільшити його продуктивність, і, відповідно, розширити його можливості для збереження ринкових позицій, дозволить створити більший бюджет просування та збільшити прибуток за інших рівних умов, а також забезпечить необхідний рівень рентабельності.

Специфіка управління витратами на підприємствах вже досить довго є областю дослідження вчених, проте досі залишається актуальною. Про інтерес, що проявляється до управління витратами підприємств, свідчить наявність цілого ряду публікацій, присвячених цій темі, як вітчизняних, так і зарубіжних учених. При цьому, незважаючи на досить велику кількість наукових розробок з цієї теми, недостатньо вивченими залишаються теоретичні та практичні аспекти сучасних концепцій управління витратами та результатами діяльності вітчизняних підприємств. Немає однозначності й у самих трактуваннях понять «витрати», «затрати», «видатки» тощо.[1, 5, 18, 21]

Управління витратами є підсистема системи управління підприємством, що характеризує раціональне використання ресурсів підприємства та максимізацію віддачі від них.

Актуальність кваліфікаційної роботи зумовлена практичною та теоретичною необхідністю вивчення процесів управління витратами на промислових підприємствах з подальшим виробленням практичних

рекомендацій щодо формування системи управління витратами, впровадження якої зумовить підвищення результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Основоположниками в галузі вивчення різних методів та концепцій управління витратами вважаються: А. Апчерч, Д. Бримсон, Джон К. Шанк та В. Говіндароджан, Р. Каплан, Б. Нідлз, К. Друрі, М. Портер, Д. Дж. Бауерсокс та Д. Дж. Клосс, Дж. Фостер та інші.

При цьому, незважаючи на те, що проблема управління витратами на підприємствах вже досить довго є областю дослідження, вона досі не втратила своєї актуальності. Про інтерес, що виявляється до управління витратами підприємств, у контексті організаційних, економічних та технологічних умов, свідчить наявність цілої низки публікацій вітчизняних учених, перерахуємо деяких з них: А. Асєєва, П. Атамас, Ф. Бутинець, А. Гальчинський, С. Голов, М. Данилюк, В. Завгородній, І. Ковальова, О. Орлов, Я. Наumenко, Ю. Погорелов, М. Пушкар, М. Чумаченко, А. Шульга та інші.

Отже можна сказати, що питанням управління витратами відведено значну увагу, і ця область досить добре вивчена, проте деякі роботи не можуть бути використані при розробці системи управління витратами без певних обмежень, внесених часом. У більшості робіт управління витратами розглядається, як правило, з точки зору організації бухгалтерського та управлінського обліку та вирішення облікових завдань. Не повною мірою розкрито важливі методичні аспекти формування та функціонування ефективної системи управління витрат на сучасних промислових підприємствах, так як кожна з представлених концепцій розкриває лише певну предметну галузь методів планування, обліку та аналізу витрат.

На більшості вітчизняних промислових підприємствах система управління витратами відсутня взагалі або реалізована лише як окремий елементи системи. Усе це визначає перспективні напрями розвитку теорії та практики управління витратами та доводить необхідність розробки

комплексного методологічного підходу до розробки системи управління витратами на промисловому підприємстві. Теоретична важливість зазначених досліджень, їхня практична значимість для підприємства обумовили вибір теми кваліфікаційної роботи та окреслили коло досліджуваних у ній питань.

Мета та завдання дослідження. Метою дослідження поглиблення теоретичних основ та розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення процесу управління витратами на ПАТ «НВП «РАДІЙ».

Об'єктом дослідження є діяльність підприємства НВП «Радій».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні питання щодо процесу управління витратами ПАТ «НВП «РАДІЙ».

Наукова новизна отриманих результатів полягає в наступному:

– *набула подальшого розвитку* система управління витратами, що дозволила оптимально розподілити ресурси підприємства.

Практичне значення одержаних результатів: полягає в розробці і впровадженні програми системи управління витратами. За прогнозами ІТ фахівців компанії повноцінне застосування одного лише нормативного методу обліку витрат знизить собівартість продукції в середньому на 3-5%, а в майбутньому з використанням повноцінної системи управління витратами знизить до 8%.

Апробація результатів дослідження та їх публікація.

Результати дослідження доповідались на Всеукраїнській науково-практичній Інтернет-конференції «Стратегія фінансово-економічного розвитку підприємницьких структур в умовах глобалізації» Херсонського державного аграрно-економічного університету (листопад 2022 р.). Основні положення й результати дослідження опубліковано у тезах «Формування інвестиційної стратегії у системі антикризового управління» Матеріалів Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Стратегія фінансово-економічного розвитку підприємницьких структур в умовах глобалізації».

Кваліфікаційна робота складається з трьох розділів. У першому

розділі розглянуті питання: класифікації методів обліку витрат та класифікація методів управління витратами, а також освітлені особливості і проблеми управління витратами. В другому розділі проведено аналіз фінансового стану та аналіз витрат підприємства. У третьому розділі запропонована програма впровадження системи управління витратами та виконана оптимізація витрат підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі виробництва продукції.

Робота складається з 86 сторінок та розроблених 19 таблиць.

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

1.1. Основні поняття в управлінні витратами

За роки становлення незалежності в Україні однією із вагомих проблем є запозичення іноземних термінів та їх некоректний переклад без ретельного аналізу та урахування економічної сутності понять. А також через труднощі перекладу ще радянських російськомовних першоджерел або сучасних видань, які видаються російською. І насправді, дуже важко однозначно перекласти з російської на українську мову такі терміни як “расходы”, “издержки” та “затраты”.

Категорія «витрати» використовується у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі. Рада з розробки стандартів фінансового обліку трактує поняття «витрати»: «вибуття чи інше використання активів або утворення кредиторської заборгованості внаслідок постачання чи виробництва товарів, надання послуг чи використання інших видів діяльності, що складають основну діяльність підприємства». Таке трактування не дає відповіді на питання: яке конкретно вибуття активів слід враховувати, адже виникають ситуації при яких вибувають активи, що мають відношення тільки до основної діяльності і не пов’язані з витратами?

При виробництві продукту праці використовуються різні ресурси: матеріали, людська праця, обладнання тощо. Тобто відбувається процес, який має історичну назву “затрати” як вартісну оцінку використаних ресурсів, що не зменшують власний капітал. Такі ресурси фактично створюють готову продукцію або незавершене виробництво.

Витрати - це зменшення активів або збільшення зобов’язань, що призводить до зменшення капіталу. Важливим тут є обов’язковість зменшення капіталу. За національним законодавством також додається виняток:

«зменшення активів за рішенням засновників до витрат не належить».

Затрати ніколи не змінюють капітал, вдалим прикладом цього є виробництво, оскільки всі затрати перетворюються у новий актив. Нажаль, на законодавчому рівні поняття «витрати» і «затрати» не врегульовані і вважаються синонімами.

Поняття видатки відноситься до бюджетної сфери і майже не використовується у великому бізнесі. За своєю економічною суттю «видатки» є грошовими затратами, що передбачені кошторисом на відповідний рік, тобто є терміном управлінського обліку. В державному секторі облік ототожнив поняття «витрати» і «видатки». Тому з'явилися касові та фактичних видатки, їхній облік та контроль. Касові видатки і є саме видатками, а фактичні видатки підмінили собою поняття «витрати», а інколи і «затрати» [18, 21].

Також додає нерозуміння різниця у використаних термінах як економістами-науковцями, бухгалтерами державного сектору, так і контролюючими органами. При цьому терміни витрат і видатків бюджету чітко визначені на законодавчому рівні, і є різними поняттями, але це не заважає їх ототожнювати під час складання звітності.

За чинним законодавством термін «витрати» визначається абзацом п'ятнадцятим статтею 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» як: «зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками)».

Термін «видатки бюджету» визначається пунктом 13 частини першої статті 2 Бюджетного кодексу України як: «кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом».

В економічному тлумаченні поняття «витрати» дещо відрізняються від їх бухгалтерського трактування. Різниця у поглядах щодо трактування поняття «витрати» полягає у визначенні джерела за рахунок якого формується вартість

виготовленої продукції. Узагальнені результати дослідження поняття «витрати» різними авторами наведемо в табл. 1.

Таблиця 1.

**Узагальнення результатів дослідження економічної суті поняття
«витрати»**

Автори	Характерні особливості		
	використання ресурсів	сума витрат є складовою собівартості	виражені в грошовій формі
Андрющенко Н.С. [1]	+		
Бутинєць Ф.Ф. [2]	+	+	+
Гура Н.О. [3]		+	+
Давидович І.Є. [4]	+		
Крушельницька О.В. [11]	+	+	+
Нашкерська Г.В. [14]	+		
Реслер М.В. [17]	+		+
Скрипник М.І. [21]	+		
Ткаченко Н.М. [23]	+		

Джерело: систематизовано автором за даними [1, 2, 3, 4, 11, 14, 17, 21, 23].

Як видно з табл. 1, поняття «витрати» трактується по-різному, тому можна зробити висновок, що це складна економічна категорія, яку можна розглядати з двох позицій: у контексті собівартості та у широкому розумінні, як вартість ресурсів, використаних підприємством для здійснення фінансово-господарської діяльності.

У результаті проведеного дослідження можна відзначити, що затрати – це натурально-речовий показник, який не впливає на власний капітал, а

витрати – це вартісний показник, який впливає на власний капітал та використовується при обрахунку фінансового результату. Тому доречним є застосування терміну «витрати» у фінансовому, а «затрати» – в управлінському обліку.

1.2. Класифікація методів обліку витрат

Простий (попроцесний) метод. Даний метод використовується на підприємствах, що працюють у галузі гірничодобувної промисловості, металургії. Причому, простий метод обліку витрат застосовується за наявності на підприємствах лише видобувних підрозділів. Якщо підприємство займається видобутком та підготовкою корисних копалин – використовується поліграничний метод (описаний далі).

Сутність простого методу у тому, що собівартість всієї продукції визначається прямим підсумовуванням всіх витрат протягом місяця.

До переваг даного способу можна віднести організацію чітких меж відповідальності, так як потоки витрат легко простежуються на бухгалтерських рахунках. З іншого боку, більш точної основі може бути відбито віднесення накладних витрат на цехи чи процеси.

Усереднення витрат іноді призводить до неточності у розрахунках, що є недоліком цього методу.

Поліграничний метод. Застосовується в металургії, гірничодобувній, швейній промисловості, у тих галузях, де предмет праці проходить послідовну обробку на різних стадіях технологічного процесу. При цьому після закінчення кожної стадії (границі) може бути отриманий напівфабрикат власного виробництва, який може бути відвантажений покупцю для подальшої обробки, а може продовжити процес обробки на наступній технологічній стадії виробництва.

Таким чином, разом із напівфабрикатом до наступного цеху

передаються й витрати на його виробництво у попередньому цеху. Отже витрати на виробництво нарастають від одного переділу до іншого.

Об'єктом калькулювання є завжди вид продукції даного переділу.

Об'єктом обліку є цех загалом, тобто. витрати на цеху враховуються загалом по цеху чи підприємству.

До складу витрат за поліграничним методом включаються:

- паливо та електроенергія, що використовується на технологічні цілі;
- витрати на оплату праці виробничого персоналу;
- страхові внески;
- витрати на утримання та експлуатації обладнання;
- загальновиробничі витрати;

Перевагою даного методу є можливість застосування його на підприємствах з однорідною повторюваною продукцією. Продукція виробляється за умов однорідного, безперервного, і навіть короткого технологічного процесу чи низки технологічних процесів або становить самостійну границю.

Серед недоліків наголошується неможливість згрупувати витрати за видами продукції, дані на підприємстві не дають інформації про причини відхилень фактичних витрат від нормативних.

Позамовний метод. Даний метод використовується у виробництвах з механічним складанням деталей, вузлів та виробів загалом.

При цьому виробничі витрати спочатку збираються цехами, потім підсумовуються по підприємству в цілому. Після цього проводиться розрахунок собівартості цього замовлення як сума витрат усіх вузлів з дня відкриття до дня виконання та закриття замовлення.

Об'єктом калькулювання, так само як і об'єктом обліку витрат, є замовлення, незалежно від кількості виробів, що до нього входять. За кожним замовленням складається калькуляція.

Недоліком цього є його трудомісткість, тому що потрібна деталізація

даних, що пов'язана з певними процедурами збору та обробки інформації.

Крім того, собівартість продукції визначається вже після закінчення виробничого циклу, коли вже не можливо вплинути на витрати.

Повирібний метод. Цей метод використовується у випадках масового серійного виробництва виробів чи однорідних груп виробів. Як приклад можна виділити металообробні підприємства, де на потоковій лінії із заготовок виготовляється готовий виріб, що не вимагає складання.

Об'єктом обліку витрат, як і об'єктом калькулювання, виступає виріб чи група однорідних виробів.

Варто зазначити, що у разі випуску на підприємстві кількох замовлень чи виробництва кількох виробів, комерційні загальногосподарські, загальновиробничі витрати можуть враховуватися загалом по цеху чи підприємству. У такому разі виникають непрямі витрати, які мають бути розподілені між окремими замовленнями, виробами чи окремими групами виробів. Отже, підприємство у своїй обліковій політиці зобов'язане перерахувати перелік непрямих витрат та визначити спосіб їхнього розподілу між об'єктами калькулювання.

1.3. Класифікація методів управління витратами

Нормативний метод. Даний метод заснований на використанні нормативної бази, його застосування обумовлюється безпосередньо особливостями продукції та особливостями виробництва, можливість його застосування залежить тільки від наявності науково обґрунтованих норм і нормативів з витрат ресурсів.

Норми витрати – це оптимальний витрата ресурсу (при цьому рівні технології виробництва) виробництва одиниці виробленої продукції.

Норматив витрати – це грошове вираження раціонального обсягу витрат за виробництво одиниці виробленої продукції.

Таким чином, цей метод заснований на використанні норм і нормативів. Можливість розробки нормативної бази з'являється на тих підприємствах, на яких протягом тривалого часу організовано масове виробництво незначної кількості моделей виробу та кількох його модифікацій.

У цьому фактична собівартість визначається з урахуванням нормативної калькуляції виробу.

В оперативному обліку необхідно враховувати точну кількість виробленої продукції і відхилення від норм витрат. Відхилення фіксуються у спеціальних «сигнальних» документах. Сам факт появи такого роду документів свідчить про нештатну ситуацію на виробництві, що виникла, і вимагає виявлення причин відхилення витрат, з метою прийняття управлінських рішень з ліквідації причин відхилень.

Фактична собівартість є сумою нормативної собівартості готової продукції і на встановлених оперативному обліку відхилень від норм.

Проте слід зазначити кілька особливостей у створенні нормативного методу з виробництва:

- нормативна база має бути науково обґрунтованою;
- внесення змін до нормативної бази має бути своєчасним (наприклад, при зміні цін на сировину або при її заміні);
- внесення змін до нормативної бази проводиться до початку наступного місяця.

Цей метод має такі переваги:

- скорочення числа первинних документів, що використовуються в оперативному обліку;
- оперативний розрахунок фактичної собівартості продукції;
- можливість автоматизації розрахунку фактичної собівартості продукції;
- можливість оперативного реагування на відхилення і своєчасної ліквідації причин цих відхилень.

Стандарт-костінг (Standard-costing). Цей метод широко застосовується у країнах з розвиненою ринковою економікою, поширений США. Саме на його основі було розроблено та використовується сьогодні нормативний метод. Далі також розглянуті подібні особливості та відмінності цих способів.

Застосовується у галузях, де ціни на ресурси відносно стабільні, а самі вироби не змінюються протягом тривалого часу.

Метод ґрунтується на використанні "стандартів" для розрахунку собівартості. Система стандарт-костінг - це інструмент контролю, спрямований регулювання витрат. Ця система передбачає виділення окремого рахунку обліку відхилень від стандартної собівартості (стандартних витрат).

До позитивних моментів цієї системи можна віднести:

- забезпечення інформацією про очікувані витрати на виробництво та реалізацію продукції;
- встановлення бажаного рівня ціни на основі заздалегідь відомої стандартної собівартості;
- складання звіту з виділенням відхилень від стандартів та причин їх виникнення використовуються кілька варіантів цієї системи: собівартість продукції оцінюється або за стандартами, або за фактичними витратами.

У будь-якому випадку ця система передбачає ведення окремих рахунків для обліку відхилень.

Основні відмінні риси системи стандарт-костінг:

- якщо в нормативному способі метою є виявлення відхилень від норм у процесі використання ресурсів, то в системі стандарт-костінг метою є відображення відхилень на спеціалізованих рахунках;
- якщо в нормативному методі облік змін норм обов'язковий, то стандарт-костінг поточний облік змін стандартів не передбачений взагалі;
- якщо нормативному методі відхилення від норм прямих витрат обов'язково документуються і потім входять у фактичну собівартість пропорційно їх нормативної собівартості, то системі стандарт-костінг

відхилення документуються і відображаються одночасно у фінансовому звіті;

- якщо при нормативному методі непрямі витрати у сумі фактичних витрат розподіляються між об'єктами калькулювання, то при стандарт-костінгу непрямі витрати ставляться на собівартість в межах стандартів.

Директ-костінг (Direct-costing). У міжнародній практиці, з метою управління витратами, використовується метод розрахунку собівартості, який називається системою директ-костінг. Виникла дана система в США, в розпал світової економічної кризи, що почалася в 1929 і тривала до 1939 року.

Сутність системи полягає в наступному: прямі витрати узагальнюють за видами готової продукції. Непрямі витрати збирають на окремому рахунку та списують на фінансові результати у тому періоді, коли вони виникли [6].

Система директ-костінг має кілька відмінних рис:

- поділ виробничих витрат на змінні та постійні;
- калькулювання собівартості продукції за обмеженими лише прямими затратами;
- багатостадійне складання звіту про доходи.

Відразу варто зазначити, що в системі директ-костінг ставиться рівність між прямими та змінними витратами.

Процес обліку відбувається у 2 етапи:

- встановлюється зв'язок обсягу виробництва з прямими змінними витратами;
- з маржинального доходу віднімається сума постійних (тобто у разі непрямих) витрат за цей період і в результаті виходить прибуток, за яким можна порахувати рентабельність виробництва за даний період.

Таким чином система директ-костінг орієнтована на збільшення продажів, що більше обсяг продажу тим більше прибутку отримує підприємство. Незавершене виробництво та готову продукцію оцінюють лише за змінними витратами.

Порівнюючи цю систему та систему розрахунку повної собівартості

можна виділити такі відмінності:

- в оперативному управлінні при калькулюванні за повною собівартістю існує значна ймовірність спотворення інформації у зв'язку з розподілом непрямих витрат за видами продукції;

- при системі директ-костінг зростання операційного прибутку дорівнює приросту обсягу продажу помноженому на приріст маржинального доходу, якщо обсяг запасів готової продукції збільшується, то відбувається зменшення операційного прибутку. При системі розрахунку за повною собівартістю прибуток може знизитися навіть за зростання обсягу продажів.

Директ-костінг застосовується на підприємствах, де відсутній високий рівень постійних витрат і результат роботи можна легко визначити і кількісно виміряти. Широко поширений у всіх економічно розвинених країнах. У Німеччині та Австрії метод отримав найменування "облік часткових витрат" або "облік суми покриття", у Великій Британії його називають "обліком маржинальних витрат", у Франції - "маржинальна бухгалтерія" або "маржинальний облік".

Вітчизняні бухгалтерські стандарти не дозволяють у повному обсязі використовувати систему "Директ-костінг" для складання зовнішньої звітності та розрахунку податків, даний метод в даний час знаходить все ширше застосування у внутрішньому обліку для проведення аналізу та обґрунтування управлінських рішень, наприклад, у галузі беззбитковості виробництва або в галузі ціноутворення.

Прихильники даної системи стверджують, що постійні витрати присутні незалежно від потужності підприємства та виду продукції, що випускається. Ці витрати більше сприяють виробництву, ніж беруть у ньому участь, отже постійні витрати є періодичними і їх треба відразу списувати на продажі. Інша думка полягає в тому, що без постійних витрат виробництво не може функціонувати, тому в оцінці запасів (готова продукція, незавершене виробництво) повинні брати участь і постійні витрати.

Activity based costing (ABC). Метод ABC був розроблений американськими вченими Р. Купером і Р. Капланом наприкінці 80-х років і в даний час набув широкого поширення на Заході.

Сутність методу полягає в обліку витрат за робочими операціями (або іншими словами – за функціями).

Підприємство сприймається як набір робочих операцій, у процесі яких необхідно витрачати ресурси. Усі ресурси, витрачені на робочу операцію, становлять її вартість, але простий підрахунок вартості за окремими операціями не дозволяє визначити собівартість продукції. Тому також розраховується індекс розподілу витрат (кост-драйвер). Через систему кост-драйверів визначається кількість витрачених ресурсів для випуску продукції.

Складність застосування цього методу на підприємствах пов'язана з трудомісткістю опису бізнес-процесів.

Life-cycle costing (LCC). Технічний прогрес скоротив життєвий цикл багатьох виробів, і час виробництва виробу став порівняним з його розробкою. Висока технічна складність виробу призводить до того, що до 90% виробничих витрат утворюються саме на стадії НДДКР. Таким чином, найважливішим принципом LCC можна визначити як "прогноз та управління витратами на виробництво виробу на стадії його проектування".

Метод, що передбачає врахування витрат за стадіями життєвого циклу продукції. Розрахунок вартості повного життєвого циклу продукції від проектування до зняття з виробництва [10].

Спочатку використовувався в рамках державних проектів в оборонній галузі США, пізніше став застосовуватись на підприємствах приватного сектору.

Absorption-costing (Абсорпшн-костінг). Система при якій у собівартість продукції включаються всі витрати, зокрема і накладні. Характеризується розподілом витрат за прямі, які прямо відносяться до об'єкта калькулювання, і непрямі, які розподіляються між об'єктами пропорційно обраної бази. Метод

передбачає включення до собівартість готової продукції постійних загальновиробничих витрат. Показує повну собівартість продукції, забезпечує відповідність традиціям, що склалися і вимогам нормативних актів з обліку та оподаткування.

Cost-killing (кост-кілінг). Метод спрямований на максимальне зниження витрат у найкоротші терміни без шкоди для діяльності підприємства та перспектив його розвитку. Використовується в антикризовому менеджменті та управлінні конкурентоспроможністю. Реалізація цього методу вимагає наявності повної та достовірної інформації про стан витрат на підприємстві, прагнення керівництва до зниження витрат, певним чином побудованої системи мотивації персоналу.

Value engineering (функціонально-вартісний аналіз (ФВА)) Метод ФВА (або іншими словами - вартісне проектування) являє собою аналіз витрат на виконання виробом його функцій або спрямований на мінімізацію витрат у сферах проектування, виробництва та експлуатації об'єкта за збереження (підвищення) його якості і корисності [12, 23] Усі об'єкти розглядаються як сукупність функцій, яку вони повинні виконувати. Функції аналізуються на предмет необхідності та корисності та поділяються на основні (визначають призначення виробу), допоміжні (сприяють виконанню основних), непотрібні (не сприяють виконанню основних функцій) [2, 12, 23, 24]. Мета ФВА – розвиток корисних функцій при оптимальному співвідношенні між їх значимістю для споживачів та витратами на їхнє здійснення.

Проведення ФВА включає такі основні етапи:

- збір інформації про функції досліджуваного об'єкта (інформація про призначення, техніко-економічні характеристики, собівартість тощо);
- вивчення функцій (ступінь корисності);
- розробка пропозицій щодо вдосконалення об'єкта аналізу (зниження собівартості шляхом усунення непотрібних функцій).

Метод ФВА почав активно застосовуватися у промисловості з 60-х

років, насамперед у США. Зараз ФСА є одним із найпопулярніших видів аналізу виробів та процесів. Здебільшого використовують у галузях, де більшу частину витрат становлять не прямі витрати, а накладні витрати.

Economic order quantity (модель оптимального обсягу замовлення). Мета даної моделі полягає в обґрунтуванні та виборі такого розміру замовлення в натуральних одиницях, який забезпечує мінімальні сукупні річні витрати на підтримку необхідного рівня товарно-матеріальних запасів. У класичному вигляді модель EOQ майже не застосовується на практиці, тому що в ній присутні досить суттєві спрощення.

По-перше, передбачається, що виробниче споживання ТМЦ поставлено заздалегідь і абсолютно рівномірно.

По-друге, не враховується такий важливий чинник, як час з моменту замовлення і до надходження запасів на склад підприємства.

По-третє, у спрощеній моделі EOQ при розрахунку сукупних витрат беруться лише виробничі витрати (критерій ефективності), а непрямі імовірнісні зміни фінансової стійкості не враховуються.

У практичній діяльності підприємств зазвичай застосовується ускладнена модель EOQ з урахуванням необхідності постійно мати на складі мінімальний розмір запасу на випадок непередбачених обставин.

Cost-benefit analysis (CBA) (аналіз витрати – випуск). Аналітичний метод, що використовується у процесі прийняття рішень. Усі позитивні компоненти поміщаються з одного боку балансу, всі негативні – з іншого, та сторона, яка переважить і є визначальною. Метод універсальний і може застосовуватися практично на всіх підприємствах.

Target-costing (Таргет-костінг). Застосовується на етапі проектування нового виробу або модернізації продукції, що застаріває.

Даний метод включає наступні кроки:

- визначення цільової ціни, яку споживачі будуть готові заплатити за товар;

- віднімання цільової величини прибутку від цільової ціни для визначення цільових витрат;
- оцінка фактичних витрат продукту; виявлення способів, що дозволяють знизити фактичні витрати, якщо вони перевищують цільові.

Тобто в основу ідеї Таргет-костінга покладено поняття цільової собівартості. Формула для її розрахунку представляється як собівартість є ціна за вирахуванням прибутку. Собівартість розглядається не як заздалегідь розрахований за нормативами показник, бо як та величина, якої має прагнути організація, щоб запропонувати ринку конкурентний продукт.

Вважають, що Target costing дозволяє уникнути проблем зниження якості продукції та її споживчої цінності для покупця в умовах реалізації стратегії зниження витрат та собівартості [22, 27].

Система Таргет-костінг (target costing) з'явилася у 60-х роках ХХ століття в Японії. У 80-ті роки набула поширення в США. На сьогоднішній день поширена у всьому світі в основному в компаніях, що працюють в інноваційних галузях (автомобілебудування, машинобудування, електроніка, комп'ютерні, цифрові технології) та сфері обслуговування. Вперше ця система була застосована на японському підприємстві General Electric у 1965 р. Нині близько 80% японських підприємств використовують таргет-костінг, серед них можна виділити Toyota, Sony, Canon. В Америці та Європі таргет-костінг впроваджено на підприємствах DaimlerChrysler, Procter&Gamble та ін.

Kaizen – costing (кайзен-костинг). У перекладі з японського "удосконалення маленькими кроками") - це процес поступового зниження витрат на етапі виробництва продукції, в результаті якого досягається необхідний рівень собівартості та забезпечується прибутковість виробництва. Зниження витрат провадиться за рахунок пошуку прихованих резервів за активної участі працівників.

Широко поширений у Японії може використовуватися на будь-якому промисловому підприємстві.

Даний метод – це свого роду філософія, яка передбачає участь всіх працівників підприємства в умовах зниження витрат шляхом удосконалення виробничого процесу та уважності до непродуктивних втрат. Метод призначений для зниження окремих статей витрат та собівартості кінцевого продукту до деякого прийняттого рівня і вирішує це завдання на стадії виробництва продукту.

Lean manufacturing (бережливе виробництво). Концепція менеджменту, створена на Toyota і заснована на неухильному прагненні усунути всі види втрат. Ощадливе виробництво передбачає залучення до процесу оптимізації бізнесу кожного співробітника та максимальну орієнтацію на споживача [2, 23].

Just in time (JIT) (точно в строк). Використовується стосовно промислових систем, у яких переміщення виробів у процесі виробництва та постачання від постачальників ретельно сплановані у часі – отже кожному етапі процесу наступна (зазвичай невелика) партія прибуває обробки точно у той час, коли попередня партія завершена. В результаті виходить система, в якій відсутні будь-які пасивні одиниці, що очікують обробки, а також робочі, що простоюють, або обладнання, що очікують вироби для обробки [2, 23].

Система є ефективною при масовому виробництві, однак, вона успішно застосовується і у разі дрібних та середніх обсягів продукції. JIT може застосовуватися при виготовленні будь-якого продукту, попит на який робить циклічне виробництво економічно вигідним.

Ця система виникла і застосовується нині переважно у Японії. Артур Д. Літл провів опитування 500 американських фірм-виробників і з'ясував, що більшість з них робили безуспішні спроби впровадити принципи JIT. Найголовніша причина – це велика кількість програм, що підлягають правильній розробці та інтеграції в єдине ціле. Це вдається лише адаптивним з усіх організацій.

ERP-systems (*Enterprise resource planning systems*) (Системи управління

ресурсами підприємства). Корпоративна інформаційна система для автоматизації планування, обліку, контролю та аналізу всіх основних бізнес-процесів та вирішення бізнес задач у масштабі підприємства (організації). ERP-система допомагає інтегрувати всі відділи та функції компанії в єдину систему, при цьому всі департаменти працюють з єдиною базою даних і їм простіше обмінюватися різною інформацією. ERP системи активно використовуються на західних підприємствах.

На вітчизняних підприємствах впровадження розроблених закордоном ІТ-модулів має низку проблем, пов'язаних з особливостями бухгалтерського та кадрового обліку та потребує їх адаптації.

Controlling (Контролінг). Комплексна система управління підприємством включає управлінський облік, облік та аналіз витрат з метою контролю всіх статей витрат, всіх підрозділів і всіх складових виробленої продукції або послуги та їх подальшого планування. Контролінг забезпечує інформаційно-аналітичну підтримку процесів прийняття рішень під час управління підприємством [2]

Найбільше визнання та застосування контролінг знайшов у США (американська модель контролінгу) та Німеччини (німецька модель контролінгу). На підприємствах України цілісна система контролінгу ще не отримала належного розвитку. Немає єдиної, чітко сформульованої та обґрунтованої концепції його формування та розвитку. Зазвичай задіяні лише окремі його елементи (інформація, контроль, управлінський облік тощо), що суттєво гальмує становлення системи. Насамперед це зумовлено недоліком фахівців у цій галузі, а також недооцінкою його ефективності багатьма керівниками підприємств.

Business process reengineering (реінжиніринг бізнес-процесів). Фундаментальне переосмислення та радикальне переконструювання бізнес-процесів задля досягнення максимального ефекту виробничо-господарської та фінансово-економічної діяльності [23]. Підхід, заснований на вивченні та

аналізі існуючих на підприємстві бізнес-процесів та внесенні змін до способів функціонування господарюючого суб'єкта. Бізнес-процес складається із сукупності дій, пов'язаних воедино певним способом для досягнення конкретних цілей. Мета реінжинірингу бізнес-процесів – удосконалити ключові бізнес-процеси на підприємстві шляхом раціоналізації їх складових елементів, скорочення витрат, покращення якості тощо. Даний підхід передбачає зміну в процесах за допомогою відходу від існуючої практики та винаходу абсолютно нових методів здійснення бізнес-процесів.

Strategic positioning (стратегічне позиціонування). Процеси управління витратами залежить від стратегічного вибору створення конкурентних переваг. Відповідно до М. Портера підприємство може досягти успіху або підтримуючи низькі витрати, або пропонуючи споживачеві різноманітну, кращою за якістю конкурентів, продукцію [2, 8].

Підходи до управління різняться залежно від обраної стратегії.

Value chain framework (аналіз ланцюжка цінностей). Під ланцюжком створення вартості слід розуміти узгоджений набір видів діяльності, які створюють цінність підприємствам, починаючи від вихідних джерел сировини для постачальників цього підприємства до готової продукції, доставленої кінцевому користувачеві, включаючи обслуговування споживача. Даний метод тісно пов'язаний з технікою обліку витрат по всьому ланцюжку створення вартості та вимагає професійної оцінки та аналізу діяльності підприємства.

Cost-drivers analysis (аналіз затратоутворюючих факторів). При даному підході затратоутворюючі фактори поділяються на структурні та функціональні та мають досить високий ступінь спільності. Наприклад, один із найважливіших функціональних чинників – це чинник залучення робочої сили, який полягає у ступені прийняття працівниками зобов'язань по постійному вдосконаленню. Витратотворні фактори також залежать від стратегічної орієнтації підприємства, яка полягає у виборі: бути лідером у

своїй галузі або рухатися за лідером.

Budgeting (Бюджетування). Технологія організації та управління компанією, заснована на досягненні її стратегічних цілей за допомогою бюджетів - узгоджених планів діяльності компанії в цілому та його структурних підрозділів, виражених у кількісних фінансових показниках.

На сьогоднішній день багато підприємств активно використовують систему бюджетування.

Balanced scorecard system (BSC-system) (Система збалансованих показників). Система спрямована на забезпечення функцій збору, систематизації та аналізу інформації, необхідної для прийняття стратегічних управлінських рішень.

BSC-система є складовою системи управління підприємством і включає чотири основні блоки: «Фінанси», «Ринок/клієнти», «Бізнес процеси», «Навчання/розвиток». Акцент робиться на нефінансових показниках діяльності.

Серед західних компаній, що використовують BSC-системи, можна відзначити General Electronic, BMW, Boeing, Samsung Electronics та інші.

Як і наводилось раніше, спостерігається очевидне «багатство вибору» серед уже існуючих інструментів та методів управління витратами, що призводить до труднощів при виборі методів управління витратами та реалізації цих методів. Більшість існуючих методів та підходів управління витратами охоплюють лише окремі функції управління: планування, облік та аналіз, контроль чи пошук шляхів оптимізації витрат. Не існує інструменту управління витратами, який би виконував повний перелік необхідних функцій. Це говорить про те, що при виборі конкретних методів необхідно керуватися не тільки поточними фінансовими показниками конкретної організації, але також правильно уявляти бажані цілі управління витратами на виробничому підприємстві, що працює у тій чи іншій сфері машинобудування.

1.4. Особливості і проблеми управління витратами

Більшість авторів у своїх дослідженнях вказують на проблеми управління витратами на підприємствах у таких процесах як постачання та збут. Зазначені проблеми будуть згруповані за основними підрозділами підприємств для зручності сприйняття, це також дасть розуміння того, що робота кожного конкретного підрозділу тісно пов'язана з роботою решти всіх і проблеми в роботі одного з підрозділів також тягнуть проблеми в роботі всіх інших.

Виробничі підрозділи. Продукція електротехнічного машинобудування характеризується насамперед високою технологічністю, з цього випливає, що не завжди існує можливість автоматизації виробничих процесів. З цього випливають такі проблеми як певна частка браку на виробництві, що негативно впливає на собівартість продукції і часто тягне додаткові витрати на його усунення або відшкодування, часто з виїздом фахівця безпосередньо на об'єкт.

Тут важливим чинником може бути кваліфікація виробничого персоналу. На малих підприємствах вона завжди відповідає необхідним вимогам.

Наступна особливість стосується роботи, як виробничих підрозділів, так і постачальницьких. На малих підприємствах обсяг деяких комплектуючих, що замовляються, може бути невеликим, у разі якщо постачальник комплектуючих займається великосерійним виробництвом. Надалі це вимагає додаткових витрат на доопрацювання комплектуючих і введення додаткових технологічних операцій, таких як наприклад вхідний контроль «модифікованих» комплектуючих.

Відділ постачання. Такий підрозділ, як відділ постачання, у свою чергу, може зіткнутися з такою поширеною проблемою як замовлення комплектуючих неналежної якості, особливо якщо йдеться про електронні

компоненти. Іноді це пов'язано з глобальними тенденціями щодо здешевлення виробництва, що безпосередньо впливає на якість комплектуючих. Іншою причиною може стати робота з ненадійними постачальниками. Рідше це обумовлюється проведенням на підприємстві дослідно-конструкторських робіт з метою зниження собівартості продукції або пошуку балансу між співвідношенням ціни та якістю кінцевої продукції. Тут слід розуміти, що застосування комплектуючих низької якості може також позначитися на частці виробничого браку, запровадження додаткових заходів щодо вхідного контролю або спричинити додаткові витрати на гарантійний ремонт кінцевої продукції. Також очевидним є підрив репутації підприємства у клієнтів загалом, що теж відображається у додаткових витратах на маркетинг та просування продукції та «відновлення довіри у споживача», причому дані витрати при цьому можуть бути досить суттєвими. Не варто забувати, що якщо кінцевий продукт має досить тривалий життєвий цикл, перераховані витрати збільшуються багаторазово.

З іншого боку, підбір аналогів серед комплектуючих з метою підвищення якості продукції або зниження витрат не завжди можливий, оскільки певні марки комплектуючих чітко прописані в технічних вимогах до обладнання або фігурують в іншій технічній документації з боку замовника (а також організації, що проектує або експлуатує). Треба розуміти, що в галузі електротехніки вплив тих чи інших фірм виробників комплектуючих, які «зайшли на ринок», може бути дуже великим.

Відсутність планування та прогнозування майбутніх закупівель. Ця проблема особливо характерна в малих підприємствах через відсутність достатніх людських та тимчасових ресурсів для усунення. Однак наслідки є досить серйозними і ведуть до цілого комплексу проблем і додаткових витрат. Наприклад, у разі дефіциту комплектуючих для підприємства виникає гостра необхідність їх закупівлі. У таких умовах закупівля найчастіше здійснюється за найменш вигідними цінами, не кажучи вже про додаткові витрати на

термінову доставку. Якість комплектуючих також ризикує бути незадовільною.

Неможливість чи небажання налагодження нових каналів поставок чи вдосконалення вже існуючих веде до тих самих наслідків, але також впливає ефективність проведення НДДКР. Тут кожне підприємство робить свій вибір: або розробка нової продукції на базі комплектуючих, що вже поставляються з метою оптимізації процесу закупівель, або розробка продукції із застосуванням нової елементної бази, тим самим підвищення її якості та створення основи для поліпшення технічних характеристик кінцевого продукту в майбутньому. Якщо підприємство має на меті ґрунтовного закріплення над ринком, створення продукту якісно перевершує аналоги конкурентів, створення матеріально-технічної основи подальшого розвитку, у разі прийнятним вважається лише останній варіант організації закупівлі комплектуючих. При цьому налагодження нових каналів постачання та вигідні умови закупівлі організувати реально – «було б бажання».

З проведенням НДДКР пов'язана ще одна проблема, саме некоректний облік комплектуючих. На деяких підприємствах комплектуючі, що надаються для проведення дослідно-конструкторських робіт, просто списуються, що неправильно. Докладніше на цій проблемі ми зупинимося далі.

Відсутність або недосконалість системи складського обліку також є характерною для деяких підприємств. За наявності цієї проблеми діяльність постачальних підрозділів ведеться «наосліп». Насправді це може стати причиною всіх описаних вище проблем, а тому є найважливішою проблемою.

Конструкторський відділ та відділ розробки. Особливістю підприємств електротехнічного машинобудування є періодичне виробництво невеликих партій типової продукції, модифікованої під індивідуальні вимоги замовника. У цьому випадку характерні додаткові витрати на проведення конструкторських робіт, закупівлю «нестандартних» позицій комплектуючих та виробництво та налагодження цієї продукції.

Окремо можна назвати одиничне виробництво продукції інших типів, відсутньої в асортименті підприємства у принципі. Причиною цього може стати, наприклад, бажання підприємства організувати для замовника «комплексне постачання обладнання» на конкретне замовлення з метою підвищення репутації або взаємодопомоги щодо замовника (або партнера), отримання додаткового прибутку або з метою витіснення конкурентів із конкретного сегменту ринку.

Наступною особливістю вважаються не завжди виправдані науково-дослідні роботи або занедбані проекти з розробки нових видів продукції. Витрати та інвестиції на такі проекти в майбутньому перетворюються на чисті збитки.

Достатньо специфічна проблема - недотримання термінів розробки нової продукції. Вона характеризується неоптимальним "завантаженням по потужності" відділів розробки. Серед найбільш яскравих наслідків можна відзначити можливі додаткові витрати на закупівлю «вже застарілих» комплектуючих, адже ні для кого не секрет, що в сучасному світі темпи розвитку техніки прискорюються рік у рік. І та електроніка чи комплектуючі, які вважалися сучасними 3 роки тому, сьогодні можуть бути вже морально та технічно застарілими та важкодоступними у придбанні. До того ж просування щодо несучасної продукції потребує додаткових витрат на маркетинг, повторююсь, іноді досить суттєвих.

Звідси відразу випливає питання мотивації співробітників відділів відповідальних за розробку та проектування нової продукції. Основним важелем мотивації є насамперед оплата праці працівників. При цьому на деяких підприємствах зберігається фіксована заробітна плата, що виключає інтерес до роботи співробітників даних відділів. Сучасні тенденції показують, що найбільш ефективними методами є система преміювань або оплата, що повністю залежить від конкретних показників праці. Ця особливість додатково розкриває потенціал щодо оптимізації витрат на підприємстві та підвищення

ефективності праці в цілому.

Підрозділи маркетингу та збуту. Насамперед варто розглянути ситуацію на ринку електротехнічного машинобудування в цілому. Продукти, створювані цією галуззю, призначені для застосування здебільшого в енергетиці. У 2022 році ускладнилася і без того не проста ситуація зі своєчасними виплатами на конкретні замовлення. На цьому тлі активність ринку значно знизилася. Таким чином, ми стикаємося із проблемою простою обладнання на складах. Як наслідок – вимушені витрати на оренду додаткових складських площ або витрати по переміщенню обладнання на дані склади.

Додатково можна назвати проблеми у реалізації таких концепцій як «Just in time», у перекладі «точно в строк», і навіть проблеми у плануванні виробництва та збуту.

Тут можна відзначити, що несвоєчасне надходження коштів від замовника, крім усього іншого, може змусити підприємство до позики додаткових коштів, наприклад, на виробництво продукції за іншими замовленнями, що також гарантовано забезпечить витрати на виплату відсотків за позиковими коштами.

Однак існують не лише фінансові, а й технічні причини простою обладнання на складах. На підприємствах енергетики будь-яка установка, монтаж, налагодження та введення в експлуатацію нового обладнання обов'язково повинні бути узгоджені з графіком відключення суміжного електрообладнання з метою забезпечення безпеки операцій, що проводяться. Таким чином, графік постачання та налагодження продукції може бути порушений через неузгодженість заходів.

Наступна особливість просування і збуту продукції в енергетиці полягає в тому, що витрати на маркетинг виробляються в потрібному розмірі, так як клієнт «представлений в трьох особах»: кінцевий замовник - організація, що у подальшому експлуатує обладнання, проектна організація, партнери серед контрагентів, що безпосередньо закуповують продукцію.

Проблеми прогнозного планування виробництва та збуту продукції пояснюються також нерівномірністю замовлень протягом року. Це пов'язано з бюджетною політикою кінцевого замовника та специфікою роботи фінансових та підрозділів постачання з його боку. Чітко простежується тенденція до активних закупівель в останньому кварталі року, пов'язана з бажанням освоїти виділені кошти до кінця року. Наслідком цього можуть стати порушення у графіку закупівель комплектуючих та супутні витрати на закупівлю логістики. Крім того, можуть утворитися додаткові витрати на оплату понаднормових годин роботи персоналу відділу виробництва, постачання, збуту, конструкторських підрозділів.

Наявні загальновідомі проблеми, пов'язані з урахуванням продукції. Не на всіх підприємствах встановлено та розмежовано принципи обліку: за фактом виробництва, за фактом відвантаження, за фактом 100% оплати. У найгіршому разі облікова політика не ведеться зовсім. Проблема особливо актуальна для малих підприємств через відсутність повноцінного фінансового відділу. Наслідком цього може стати не грамотна чи коректна політика щодо стратегічного розвитку підприємств.

Але навіть грамотна облікова політика не завжди здатна забезпечити позитивні результати в управлінні та розвитку підприємств цієї галузі. Це зумовлено труднощами у моніторингу ринку, оскільки деякі види продукції специфічні та маловідомі. Отже, не проводиться (або проводиться, але далеко не на всіх підприємствах) жодних досліджень щодо насиченості ринку, його структури, розподілу ринку серед конкуруючих організацій. Часто інформація передається «з вуст в уста», має конфіденційний характер і не завжди є своєчасною. Тут можна виділити додаткові витрати на проведення ділових зустрічей, участь у виставках та конференціях у різних регіонах країни та зарубіжжя.

Бухгалтерські та фінансові підрозділи. Пріоритети у діяльності даних підрозділів найчастіше виділено на користь ведення бухгалтерського та

податкового обліку і лише потім управлінського. Проблема актуальніша за відсутності в організації самостійних, повноцінних фінансових підрозділів.

Консервативність персоналу щодо використання в роботі сучасних технічних засобів та програмного забезпечення часто гальмує або блокує процеси створення або повноцінного функціонування сучасних інформаційних систем таких як, наприклад, єдина база даних, що надає інформацію про діяльність постачальних, збутових та бухгалтерських підрозділів. Це у свою чергу погіршує взаємодію даних відділів та позбавляє керівництво своєчасної, повної інформації про діяльність підприємства для оперативного прийняття управлінських рішень.

Загальні особливості та проблеми функціонування. Якщо говорити про малі підприємства головна проблема це чисельність персоналу.

Варто також наголосити на неможливості повноцінної кадрової політики та прийому на роботу нових фахівців, що особливо актуально за наявності проблеми «старіння» кваліфікованих кадрів. Одним із рішень може бути переведення допоміжних процесів на аутсорсинг, тобто передача організацією, на підставі договору, певних видів або функцій виробничої підприємницької діяльності іншій компанії, що діє у потрібній галузі.

Якщо підприємство активно розвивається, займається будівництвом нових виробничих площ очевидні додаткові витрати на інвестування, виробничу та загальногосподарську діяльність.

Іншою особливістю є регламентовані з боку кінцевого замовника вимоги до терміну служби електротехнічної продукції, які тягнуть за собою обов'язкові додаткові витрати на підтримку продукції навіть зняття її з виробництва.

Отже, перераховане демонструє, що будь-яка діяльність підприємства, будь-які особливості та проблеми функціонування мають пряме відображення на витратах. Без грамотного управління витратами діяльність організації набуває хаотичного характеру. Управління комерційною організацією загалом

неспроможна успішно реалізуватися лише з урахуванням благих побажань і адміністрування. Успішний розвиток організації буде забезпечено лише в тому випадку, якщо всі ресурси будуть використані з максимальним ефектом.

2. АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПАТ «НВП «РАДІЙ»

2.1. Загальна організаційно-економічна характеристика підприємства

«Науково-виробниче підприємство «Радій» зареєстроване 19.02.1993 у вигляді Приватного акціонерного товариства. Підприємство розташоване за адресом: 25030, Україна, Кіровоградська обл., м. Кропивницький, вул. Академіка Тамма, 29. Компанія зареєстрована як юридична особа, яка має власне майно, рахунки в установах банків в національній валюті і в іноземній валюті. Підприємство має власний фірмовий знак. Підприємство у своїй діяльності керується законодавством України.

Компанія «НВП «Радій» планує і здійснює свою діяльність, яка відповідає цілям і місії підприємства, самостійно.

НВП «Радій» має тривалу історію. Підприємство почало існування з 1954 року. Займалось виробництвом гучномовців для малогабаритних транзисторних радіоприймачів. З 1971 року завод почав випуск телевізійної апаратури. В подальшому виробництво на підприємстві розвивалось стрибкоподібно: 1977 – обладнання для телетрансляції олімпіади 1980, 1988 – підприємство стає найбільшим в СРСР виробником телестудійного обладнання. З 1995 і по теперішній час лідер у виготовленні автоматизованих систем управління технологічними процесами атомних електростанцій. Паралельно розвивався і випуск іншої продукції, наприклад: 2011 - випуск енергозберігаючих світлодіодних світильників для зовнішнього та внутрішнього освітлення; 2020 - засновано компанію «RadiyLED» для реалізації енергозберігаючих систем і світлодіодної продукції; 2022 - на базі НВП «Радій» розпочато створення технопарку.

Міжнародна діяльність. Компанія має успішне співробітництво з

іноземними державами. Отримані всі необхідні міжнародні сертифікати. Обладнання НВП «Радій» маркується і продається зі знаком «СЕ».

Основні сучасні види продукції компанії. На даний час «НВП «Радій» – національний лідер у енергетичній галузі України. ПАТ «НВП «Радій» розробляє та постачає інформаційно-цифрові системи безпеки для АЕС, ТЕС України та обладнання для промислових підприємств України та світу.

НВП "Радій" займаються розробкою низьковольтних розподільних пристроїв для керування двигунами змінного струму, пультами керування, обладнанням для пожежної сигналізації для промисловості, яка розроблена згідно зі всіма вимогами та із дотриманням відповідних стандартів.

Завод рульової гідромеханіки, що входить до складу компанії "Радій", заснований у 2004 році. Повний комплект вузлів та деталей системи рульового управління виробництва заводу містить тринадцять найменувань більш ніж у сорока варіантах виконання. Основним виробом заводу є кульково-гвинтовий гідропідсилювач керма двох типорозмірів ШВГУ 720 та ШВГУ 430 для середніх та важких автомобілів, автобусів та тролейбусів. Вироби захищені патентами України та відповідають найкращим світовим аналогам.

Фінансування діяльності НВП «РАДІЙ» та формування його майна може здійснюватися за рахунок: власних коштів акціонерів, надходжень від виручки від реалізації продукції, робіт та послуг, кредитів банків, благодійних внески та інші джерела, не заборонені законодавством. Статутний капітал становить 29610000 грн.

Управління НВП «РАДІЙ» здійснює Генеральний директор. Генеральний директор призначається на посаду Зборами акціонерів. На даний час НВП «РАДІЙ» очолює Бегун Аліна Петрівна.

Структура НВП «РАДІЙ», порядок внутрішньої організації та сфери діяльності підрозділів затверджується Зборами акціонерів. Структура управління компанією наведена у Додатку .

НВП «РАДІЙ» має кваліфікованих працівників. Їх професіоналізм

гарантує високу якість виготовленої продукції. Чисельність працівників НВП «РАДІЙ» у 2020 році складала 1154 особи, у 2021 році – 1024 особи.

Аналіз сильних та слабких сторін компанії.

Одним з важливих методів стратегічного аналізу є аналіз сильних і слабких сторін, а також наявних можливостей і загроз. В економічній літературі цей вид аналізу називається SWOT-аналізом (SWOT-analysis).

Даний вид аналізу може здійснюватися стосовно всього підприємства, його структурних підрозділів, а також у розрізі окремих видів продукції. На основі результатів аналізу внутрішнього середовища підприємства розробляються рекомендації щодо:

- 1) усунення наявних слабких місць;
- 2) ефективного використання існуючого потенціалу (сильних сторін).

У результаті SWOT-аналізу зовнішнього середовища виявляється позитивний і негативний вплив на підприємство ззовні. На основі цього виробляються пропозиції стосовно:

- 1) нейтралізації можливих ризиків;
- 2) використання додаткових шансів.

Проведемо SWOT-аналіз для виявлення основних пріоритетів, проблем та можливостей середовища, в якому функціонує підприємство.

У табл. 2.1 представлено аналіз сильних і слабких сторін підприємства.

Таблиця 2.1.

Матриця SWOT- аналізу НВП «Радій»

Сильні сторони: - кваліфікований інженерно-технічний персонал; - наявність власних виробничих потужностей; - наявність власних конструкторських бюро, здатних конкурувати на світовому ринку; - високий імідж компанії на вітчизняному та світовому ринку; - наявність міжнародних сертифікатів якості продукції.	Слабкі сторони: - обмежений асортимент продукції (головний напрямок – виробництво продукції для АЕС); - висока матеріало- та енергомісткість продукції; - неефективна діяльність служби маркетинг та збуту; - неефективна політика управління витратами на підприємстві.
Можливості: - відсутність значних конкурентів на внутрішньому ринку; - виробництво продукції за більш низькими цінами дає можливість ефективно конкурувати з іноземними компаніями на світовому ринку; - можливість створення на базі підприємства Технопарку; - наявність вільних виробничих приміщень; - наявність власної наукової бази та конструкторських бюро з можливістю продукування інноваційних розробок; - наявність власних виставкових центрів.	Загрози: - нестабільна політична та економічна ситуація в державі та світі; - інфляційний ризик (знецінення реальної вартості капіталу); - ризик неплатоспроможності чи банкрутства контрагентів; - енергетична криза.

На даний час діяльність НВП «РАДІЙ» можна оцінити як стабільну.

Компанія займає досить стійкі позиції на внутрішньому ринку, так як є фактично основним виробником відповідної продукції для вітчизняних АЕС.

На світовому ринку НВП «Радій» входить до сімки підприємств, що мають відповідні сертифікати на виробництво обладнання для атомної енергетики. До даної категорії належать такі компанії як «Локхід Мартін», «Вестингауз» США, «Фраматом» Франція, «Хітачі» Японія, «Дусан» Корея та інші.

НВП «Радій» проводить роботи по реконструкції атомних станцій у Канаді, Аргентині. У грудні 2022 року підприємство виграло тендер на переоснащення АЕС у Болгарії.

Але на вітчизняному ринку атомної енергетики значно зменшився попит на продукцію підприємства. Це зумовлено тим, що у 2021 році компанія завершили основні контракти з вітчизняними АЕС по їх реконструкції. І найближчі 15-20 років вітчизняні АЕС не будуть потребувати даної продукції.

Крім того, економічна криза вплинула на фінансовий стан компанії «ЕнергоАтом», яка є основним замовником. Це призвело до створення на підприємстві значної дебіторської заборгованості, більшість якої на даний час є проблемною.

Таким чином, найбільший вплив на діяльність НВП «РАДІЙ» здійснюють наступні фактори:

- нестабільна політична та економічна ситуація в країні;
- енергетична криза;
- зменшення попиту на продукцію підприємства;
- підвищення вартості сировини, матеріалів та енергоносіїв.

Відповідно до результатів аналізу, визначимо, основні напрямки, які дозволять підприємству у подальшому стабільно та ефективно працювати (табл.2.2).

Таблиця 2.2.

Основні фактори успіху НВП «Радій»

Сфера застосування	Стратегічна ціль	Фактори успіху
Внутрішні бізнес-процеси	Забезпечення стабільності та підвищення ефективності діяльності	1. Ефективне використання виробничого потенціалу підприємства (максимальна завантаженість виробничих потужностей, економічно обґрунтоване використання матеріальних ресурсів та персоналу підприємства) 2. Ефективна система управління витратами підприємства. 3. Ефективна організація виробничого процесу. 4. Розробка та впровадження новітніх технологій виробництва.
Робота з клієнтами	Вихід на нові ринки та розширення сегменту ринку, на якому працює компанія на даний час	1. Підтримка високого іміджу компанії. 2. Забезпечення високої якості продукції у відповідності з Міжнародними стандартами якості. 3. Розширення асортименту продукції за рахунок запровадження виробництва обладнання для ТЕЦ, Енергетичних компаній та підприємств залізничної галузі. 4. Проведення ефективної маркетингової політики. 5. Ефективна цінова політика.
Фінанси	Збільшення прибутку	1. Збільшення обсягів реалізації продукції 2. Забезпечення росту рентабельності діяльності. 3. Ефективне використання оборотного капіталу підприємства. 4. Контроль дебіторської заборгованості (на даний час існує проблемна заборгованість Державного підприємства «Енергоатом» перед компанією). 5. Контроль рівня кредиторської заборгованості. 6. Ефективна політика управління витратами підприємства.
Управління персоналом	Підвищення ефективності використання персоналу	1. Оптимізація чисельності персоналу. 2. Підвищення кваліфікації робітників та компетенції керівників 3. Запровадження ефективної системи мотивації.

В цілому слід відмітити, що діяльність підприємства в складних політичних та економічних умовах є досить ефективною.

Аналіз показників господарської діяльності НВП «РАДІЙ» проведемо на основі даних звітної бухгалтерської документації за 2019-2021 рр. Результати аналізу представлені в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка показників господарської діяльності НВП «РАДІЙ»

Показники	Роки			Відхилення			
	2019	2020	2021	Абсолютне (+/-)		Темп приросту, %	
				2020р. від 2019р.	2021р. від 2019р.	2020р. від 2019р.	2021р. від 2019р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	34311	47476	67415	13165	33104	+38,4	+96,5
2. Витрати на реалізацію, тис. грн.	23144	37922	49665	14778	26521	+63,8	+114,6
3. Середньооблікова чисельність штатних працівників, чол.	1005	1154	1024	149	19	+14,8	+1,9
4. Вартість основних фондів, тис. грн.	34261	59322	48302	25061	14041	73,1	40,9
5. Вартість оборотних активів, тис. грн	34272	52836	33132	18564	-1140	54,2	-3,3
6. Фонд оплати праці, тис. грн.	7177	11242	13989	4065	6812	56,6	94,9
7. Фондовіддача	1,0	0,8	1,4	-0,2	0,4	-20	+40
8. Фондомісткість	1,0	1,25	0,72	0,25	-0,28	25	-28
9. Зарплатомісткість	0,21	0,24	0,21	+0,03	-	14,3	-
10. Продуктивність праці, тис. грн/чол	34,14	41,14	65,8	7,0	31,66	2,9	92,7
11. Прибуток/збиток	9391	9035	13943	-356	4552	-3,8	48,5
12. Рентабельність діяльності, %	13,7	8,1	17,1	-5,6	3,4	-40,8	24,8
13. Рентабельність продукції, %	40,6	23,8	28,1	-16,8	-12,5	-41,4	-30,8

У періоді 2019-2021рр. діяльність підприємства була прибутковою.

Прибуток збільшився на 4552 тис. грн або на 48,5%.

Динаміка чистого доходу від реалізації також є позитивною: у 2020 році він збільшився на 13165 тис. грн. (38,4%), в 2021 році, порівняно з 2019 роком, дохід зріс на 33104 тис. грн. (96,5%).

Середньооблікова чисельність штатних працівників змінювалась наступним чином: в 2020 році збільшилась на 149 осіб (14,8%), а в 2021 у порівнянні з 2019 роком на 19 осіб (1,9%).

Продуктивність праці зросла в 2020 році на 2,9%, а в 2021 році – на 92,7%. Разом з тим, перевищення темпів росту продуктивності праці є меншими за темп росту оплати праці.

Крім того, за даний період підвищився показник фондівіддачі – на 40%. Дещо в останньому періоді (2020-2021 рр.) зменшилася прибутковість. Про це свідчить й перевищення темпів росту витрат на виробництво продукції над темпами росту доходу від реалізації.

Разом з тим, показники рентабельності поки що є на достатньому рівні.

Проведений аналіз свідчить про те, що підприємству слід в нестабільній політико-економічній ситуації вживати заходів, щодо забезпечення стабільного фінансово-економічного стану. Ці заходи повинні розроблятися у всіх сферах діяльності підприємства: на виробництві, управлінні персоналом, управлінні фінансами, маркетинговій політиці тощо.

Одним з головних факторів успіху діяльності підприємства повинна стати розробка та впровадження ефективної політики управління витратами підприємства.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства

Фінансова діагностика це метод пізнання фінансового механізму підприємства, процесів формування та використання фінансових ресурсів для його операційної та інвестиційної діяльності. Її результат – оцінка фінансового

благополуччя підприємства, стану його майна, швидкості обертання всього капіталу та його окремих частин, доходності використання коштів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої комерційної і фінансової діяльності, що вищі показники виробництва і реалізації продукції робіт і послуг, нижча їх собівартість, то вища рентабельність і вищий прибуток, то кращим є фінансовий стан підприємства. І навпаки, у результаті недовиконання плану з виробництва і реалізації відбувається підвищення собівартості продукції, робіт, послуг, зменшення виторгу і суми прибутку і, як наслідок, - погіршення фінансового стану підприємства його платоспроможності.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є визначення якості фінансового стану, вивчення причин його поліпшення або погіршення за певний період, підготовка рекомендацій для підвищення фінансової стійкості і платоспроможності підприємства. Ці завдання вирішуються на основі дослідження динаміки абсолютних та відносних фінансових показників і розподіляються на такі аналітичні блоки, як:

- структурний аналіз активів і пасивів підприємства;
- аналіз фінансової стійкості;
- аналіз платоспроможності, здатності (ліквідності);
- аналіз необхідного приросту власного капіталу.

Інформаційними джерелами для розрахунку показників і проведення аналізу і річна і квартальна бухгалтерська звітність:

- Ф-1 "Баланс",
- Ф-2 "Звіт про фінансові результати",
- Ф-3 "Звіт про рух грошових коштів",
- Ф-4 "Звіт про власний капітал",
- Ф-5 "примітки для річної фінансової звітності", а також дані бухгалтерського обліку і необхідні аналітичні розшифрування руху і залишків за синтетичними рахунками.

Одним з елементів характеристики фінансового стану підприємства є оцінка його активів та джерел його утворення. Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати певне майно, яке належить йому на правах власності. Всі види такого майна в сукупності називають активами підприємства.

Загальна оцінка стану підприємства дозволяє відстежити структурні зрушення у складі господарських засобів підприємства та джерел їхнього покриття протягом певного часу.

Дані аналізу активів підприємства наведені у табл.2.4 та 2.5

Таблиця 2.4.

Загальна оцінка активів НВП «Радій»

Показники	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
			Абсолютне +/-	Відносне, %
Вартість активів підприємства, тис. грн	98718	114682	15964	16,2
1.Необоротні активи	45882	81550	35668	77,7
- у % до загальної вартості	46,5	71,1	24,6	52,9
2.Оборотні активи:	52836	33132	-19704	-37,3
2.1. Запаси і затрати	26472	20340	-6132	-23,2
2.2.Дебіторська заборгованість	25461	10316	-15145	-59,5
2.3. Грошові кошти і їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції	570	2070	1500	263,2
- у % до загальної вартості	53,5	28,9	-24,6	-45,9

Як видно з таблиці, спостерігається збільшення вартості активів підприємства.

На протязі 2020-2021рр. найбільшу питому вагу у складі активів НВП «Радій» займають необоротні активи (відповідно 46,5% та 71,1%). Крім того, їх питома вага значно збільшується, що обумовлено в першу чергу не тільки відновленням та реконструкцією основних фондів підприємства, а й значним зростанням довгострокової дебіторської заборгованості. Причини її виникнення розглядалися вище.

Відповідно у структурі активів зменшується питома вага оборотних активів. Так зменшення матеріальних запасів та дебіторській заборгованості склало відповідно 23,2% та 59,5%. Це може свідчити з одного боку, про згортання діяльності підприємства та про замороження певної частини коштів (перехід короткострокової заборгованості у довгострокову), що у подальшому може негативно вплинути на фінансову стійкість підприємства. Тож у даному випадку підприємству слід проаналізувати виникнення дебіторської заборгованості, контролювати її динаміку і налагодити ефективну роботу зі споживачами стосовно своєчасної оплати послуг.

Проаналізуємо також джерела утворення активів компанії, дані занесемо у табл.2.5

Таблиця 2.5

Аналіз джерел фінансування активів НВП «Радій»

Показники	2020 рік	2021 рік	Відхилення	
			Абсолютне +/-	Відносне, %
Вартість джерел фінансування, тис. грн	98718	114682	15964	16,2
1.Власний капітал	92196	92740	544	0,6
- у % до загальної вартості	93,4	80,9	-12,5	-13,4
2.Поточні зобов'язання:	6522	21942	15420	236,4
2.1. Короткострокові кредити		1732	1732	100
2.2.Кредиторська заборгованість за товари та послуги	2670	7540	4870	182,4
2.3. Заборгованість з оплати праці та соціального страхування	3446	5792	2346	68,1
2.4.Інша поточна кредиторська заборгованість	32	51	19	59,4
- у % до загальної вартості	6,6	19,1	12,5	189,3

На протязі 2020-2021рр. найбільшу питому вагу у складі джерел фінансування активів НВП «Радій» займає власний капітал (відповідно 93,4%

та 80,9%). Разом з тим, його питома вага зменшується, що обумовлено зростанням кредиторської заборгованості підприємства. Це є наслідком нестачі вільних оборотних коштів у результаті значної дебіторської заборгованості.

Відповідно у структурі джерел збільшується питома вага запозичених активів. Це свідчить про те, що підприємство стає більш залежним від сторонніх позичальників. І хоча питома вага власного капіталу є досить значною, така тенденція до збільшення поточної заборгованості є негативною.

Також слід відмітити зростання заборгованості по оплаті праці. Це викликане насамперед підвищенням її рівня на підприємстві.

За допомогою коефіцієнтного аналізу вивчають рівень і динаміку відносних показників фінансового стану, які розраховуються як відношення величин балансових статей чи інших абсолютних показників фінансової звітності, порівнюючи їх з базовими даними або нормативними.

Коефіцієнтний метод базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього впливу на фінансовий стан підприємства.

Аналіз і оцінювання структури балансу підприємства проводиться за допомогою таких показників:

- показники ліквідності;
- показники платоспроможності;
- показники фінансової стійкості;
- показники ділової активності;
- показники рентабельності.

Фінансовий стан підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності й платоспроможності, що в загальному вигляді характеризують його здатність вчасно і у повному обсязі здійснювати розрахунки за короткостроковими зобов'язаннями з контрагентами.

Ліквідність — це здатність активів перетворюватися в грошові кошти.

Вона характеризується наявністю у підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, які легко реалізуються. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена (чим коротше період, тим вища ліквідність активів).

Узагальнюючим показником ліквідності є коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття), який визначається співвідношенням усіх поточних активів з поточними зобов'язаннями і характеризує достатність оборотних активів підприємства для погашення своїх боргів. Він показує, скільки грошових одиниць оборотних активів припадає на кожну грошову одиницю короткострокових зобов'язань. Теоретично достатнє значення даного показника – від 1,5 до 2.

Він визначається за формулою:

$$K_{пл} = \frac{O_a + B_{мд}}{K_{мз} + Д_{мн}}, \quad (2.1)$$

де O_a – оборотні активи;

$B_{мн}$ – витрати майбутніх періодів;

$Д_{мн}$ – доходи майбутніх періодів;

$K_{мз}$ – короткотермінові зобов'язання.

$$K_{пл.2020} = \frac{52836}{6322} = 8,36$$

$$K_{пл.2021} = \frac{33132}{21942} = 1,51$$

Значення розрахованих коефіцієнтів відповідає оптимальним значенням, що характеризує підприємство як ліквідне. Разом з тим, значне зменшення коефіцієнта поточної ліквідності з 8,36 до 1,51 свідчить про зменшення ліквідності. І хоча підприємство має поки що достатньо власних ресурсів для забезпечення своїх зобов'язань така динаміка є негативною. На кінець 2021 року даний показник ледь досягає нормативного значення.

Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності розраховують за більш вузьким колом оборотних активів, коли з їх загальної величини віднімають найменш ліквідну їх частину – запаси. Орієнтовне значення показника – від 0,7 до 1.

Даний показник розраховується:

$$K_{шл} = \frac{O_a - Z + B_{мд}}{K_{мз} + Д_{мп}}, \quad (2.2)$$

де Z – запаси.

$$K_{шл.2020} = \frac{52836 - 26472}{6322} = 4,17$$

$$K_{шл.2021} = \frac{33132 - 20340}{21942} = 5,83$$

Значення даного показника на кінець 2021 року є значно більшим за оптимальне, що свідчить про те, що підприємство має достатньо ліквідних активів.

Найбільш жорстким критерієм ліквідності виступає коефіцієнт абсолютної ліквідності, котрий визначається відношенням найбільш ліквідних активів до поточних зобов'язань. Він показує, яка частина короткострокової заборгованості може бути у випадку необхідності погашена негайно за рахунок найбільш ліквідних активів. Теоретично достатнім вважається, якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться в межах 0,2 – 0,35.

$$K_{абсл} = \frac{\Gamma_{\kappa}}{K_{мз} + Д_{мп}}, \quad (2.3)$$

де Γ_{κ} - грошові кошти та їх еквіваленти

$$K_{абсл.2020} = \frac{592}{52836} = 0,01$$

$$K_{абсл.2021} = \frac{2224}{21942} = 0,10$$

Результати аналізу свідчать про значне збільшення абсолютної ліквідності підприємства. Так у 2020 році підприємство було абсолютно не

ліквідне (коефіцієнт абсолютної ліквідності становив 0,01), то у 2021 році воно здатне погасити вже 10% необхідних зобов'язань.

До основних факторів, що визначають фінансову стійкість підприємства, належить фінансова структура капіталу (співвідношення позикових і власних коштів, а також довгострокових і короткострокових джерел коштів) і політика фінансування окремих складових активів (насамперед необоротних активів і запасів). Тому з метою оцінки фінансової стійкості необхідно проаналізувати не тільки структуру фінансових ресурсів, але й напрямки їхнього вкладення.

Для оцінки рівня фінансової стійкості використовують наступні показники:

- коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів;
- коефіцієнт автономії(платоспроможності);
- коефіцієнт маневреності власних коштів;
- коефіцієнт ефективності використання власних коштів.

Показник власних оборотних коштів характеризує ту частину власного капіталу підприємства, яка є джерелом покриття його поточних активів. Він характеризує свободу маневру і фінансову стійкість підприємства з позиції короткострокової перспективи.

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. Чим вище цей показник, тим вище платоспроможність і кредитоспроможність підприємства.

Коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними оборотними коштами визначає, яка частина матеріальних запасів фінансується за рахунок власних коштів підприємства. Його значення рекомендується не нижче 0,5. Коефіцієнт маневреності ВОК характеризує частку власних оборотних коштів, яка знаходиться у формі абсолютно ліквідних активів – грошових коштів. Його зростання в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Коефіцієнт

покриття запасів показує співвідношення величини «нормальних» джерел покриття запасів до величини запасів.

Проаналізуємо динаміку основних фінансових коефіцієнтів, що використовуються для характеристики фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт незалежності (автономії) - характеризує питому вагу власних коштів у їх загальній вартості. Зростання цього коефіцієнта свідчить про зміцнення фінансової стійкості. Його оптимальне значення дорівнює 0,5.

Визначається:

$$K_n = \frac{D_{\text{вк}}}{B_{\text{б}}}, \quad (2.4)$$

де $D_{\text{вк}}$ – джерела власних коштів;

$B_{\text{б}}$ – валюта балансу.

$$K_{\text{н.2020}} = \frac{92196}{98718} = 0,93$$

$$K_{\text{н.2021}} = \frac{92740}{114682} = 0,081$$

Коефіцієнт фінансової стійкості на кінець 2021 року є меншим за оптимальне значення.

Коефіцієнт маневрування (мобільності) показує, яка частина власного капіталу не закріплена в цінностях іммобільного характеру і знаходиться в формі, дозволяє вільно маневрувати коштами. Розмір цього коефіцієнта має бути не нижче 0,5.

Розраховується за формулою:

$$K_m = \frac{B_{\text{ок}}}{D_{\text{вк}}}, \quad (2.5)$$

де $B_{\text{ок}}$ – власні оборотні кошти.

$$K_{\text{м.2020}} = \frac{52836 - 6322}{92196} = 0,50$$

$$K_{\text{м.2021}} = \frac{33132 - 21942}{92740} = 0,12$$

На кінець 2021 року коефіцієнт маневрування значно зменшився і є значно нижчі від нормативного - 0,5. Тобто, НВП «РАДІЙ» не може вільно маневрувати коштами.

Коефіцієнт заборгованості – показник, що свідчить про фінансову автономність підприємства від залучення позичених коштів. Він показує, скільки позичених коштів залучає підприємство на 1 грошову одиницю власних коштів. Оптимальне значення цього показника 0,3-0,5. Критичним значенням цього коефіцієнта вважається одиниця.

Визначається за формулою:

$$K_{зб} = \frac{З_к}{Д_{вк}}, \quad (2.6)$$

де $З_к$ – залучені кошти.

$$K_{зб.2020} = \frac{6322}{92196} = 0,07$$

$$K_{зб.2021} = \frac{21942}{92740} = 0,24$$

НВП «Радій» на даний час є фінансово незалежним від позикових коштів (значення даного коефіцієнта є значно меншим за критичне значення). Разом з тим спостерігається негативна динаміка даного показника до його збільшення.

Коефіцієнт фінансової стабільності показує співвідношення власних і залучених коштів підприємства. Оптимальне значення даного показника $>1,0$. Розраховується:

$$K_{фст} = \frac{Д_{вк}}{З_к}, \quad (2.7)$$

$$K_{фст.2020} = \frac{92196}{6322} = 14,58$$

$$K_{фст.2021} = \frac{92740}{21942} = 4,22$$

Значення розрахованого коефіцієнту значно перевищує критичну межу. Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство є фінансово

стабільним.

Негативною тенденцією є значне зменшення у динаміці даного показника. Підприємству слід проаналізувати причини, що призвели до його зменшення.

Коефіцієнт іммобілізації або реальної вартості основних фондів служить для визначення ефективності використання коштів, що є в розпорядженні підприємства. Критична межа даного показника 0,5. Зростання коефіцієнта означає підвищення потенціалу підприємства.

Визначається:

$$K_{im} = \frac{O_{зуб}}{B_{\phi}}, \quad (2.8)$$

де $O_{зуб}$ – основні засоби за залишковою вартістю.

$$K_{im.2020} = \frac{39216}{98718} = 0,40$$

$$K_{im.2021} = \frac{48302}{114682} = 0,42$$

Дані розрахунку свідчать, що потенціал підприємства був на належному рівні. Також підприємство має достатню фінансову стійкість.

Збільшення даного показника обумовлене насамперед підвищенням вартості основних засобів за рахунок здійснених ремонтів та реконструкції основних засобів.

Коефіцієнт співвідношення чистих мобільних коштів до всіх мобільних коштів підприємства характеризує структуру мобільних засобів медичного закладу. Зростання цього показника свідчить про збільшення частки чистих мобільних коштів підприємства і вказує на зміцнення його фінансової стійкості.

$$K_{mk} = \frac{ПА - K_{mз}}{ПА}, \quad (2.9)$$

де $ПА$ – поточні активи;

$K_{mз}$ – короткотермінові зобов'язання.

$$K_{\text{мк.2020}} = \frac{52836 - 6322}{52836} = 0,88$$

$$K_{\text{мк.2021}} = \frac{33132 - 21942}{33132} = 0,34$$

За даними розрахунків коефіцієнт співвідношення чистих мобільних коштів до всіх мобільних коштів підприємства значно зменшився. Це говорить про зменшення фінансової стійкості підприємства.

Наступним етапом аналізу фінансового стану підприємства є аналіз його ділової активності.

Оцінка ділової активності передбачає визначення результатів діяльності господарюючого суб'єкта через застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, які формують оптимальні співвідношення темпів росту й основних показників, а також обумовлюють проміжні й кінцеві результати діяльності.

Кількісні критерії ділової активності характеризуються абсолютними й відносними показниками.

Серед абсолютних показників необхідно виділяти обсяг продажу готової продукції підприємства, товарів, робіт, послуг, прибуток, величину активів (авансованого капіталу). Доцільно порівнювати ці параметри в динаміці за ряд періодів (років, кварталів).

Оптимальне співвідношення між ними:

$$TP > TV > TA > 100\%, \quad (2.10)$$

де TP – темп зростання прибутку, %;

TV – темп зростання виручки від реалізації продукції;

TA – темп зростання активів підприємства.

Так, нерівність $Ta > 100\%$ означає, що економічний потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

За період 2020-2021 рр.:

$$154 > 142 > 116,2 > 100\%$$

Виконання даної нерівності свідчить, що потенціал підприємства зростає, тобто розширюються масштаби його діяльності.

Розглянемо особливості аналізу основних коефіцієнтів ділової активності.

Коефіцієнти оборотності активів дають уявлення про те, скільки продукції реалізує підприємство, виходячи з наявної вартості окремих видів його активів. Коефіцієнт оборотності запасів відображає швидкість їх реалізації і є показником ефективності діяльності підприємства з закупівлі сировини, матеріалів, виробництва, збуту готової продукції.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості відображає ефективність політики підприємства з кредитування покупців з точки зору збору оплати за реалізацію продукції в кредит, характеризує рівень комерційного ризику, зумовленого подібними фінансовими відносинами. Чим вище значення даних коефіцієнтів, тим ефективніше підприємство організовує свої відносини з постачальниками і покупцями, тим вищий рівень його ділової активності.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу свідчить про те, наскільки масштаб діяльності підприємства забезпечується власним капіталом. Якщо у аналізованого підприємства цей коефіцієнт має високе значення і до того ж перевищує середньогалузевий показник, це свідчитиме про те, що підприємство максимальною мірою використовує кожну грошову одиницю вкладених власниками коштів.

Також у процесі аналізу треба звернути увагу на значення періодів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства. Якщо більшим є значення періоду оборотності дебіторської заборгованості, це свідчить про низький рівень платежів з боку дебіторів, якщо кредиторської – про можливі труднощі зі своєчасністю розрахунків з постачальниками, бюджетом, персоналом, страховиками тощо.

Розрахунок показників ділової активності зведено у табл.2.6.

Рівень рентабельності – визначається як процентне відношення абсолютної суми одержаного прибутку до обсягу реалізації послуг та продукції, величини витрат обігу, середньої величини основних і оборотних коштів, фонду оплати праці, трудових ресурсів, величини капіталу. Визначаємо наступні показники рентабельності:

- рентабельність продукції характеризує ефективність сукупних витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції.. Чим вищим є цей показник, тим ефективніше працює підприємство.

Визначається за формулою:

$$P_n = \frac{\Pi}{C} \cdot 100\%, \quad (2.11)$$

де P_n – рівень рентабельності (рівень прибутковості (збитковості));

Π – абсолютна сума прибутку (збитку);

C – загальний витрат підприємства.

$$P_{п\ 2020} = \frac{9391}{34311} \cdot 100\% = 27,4\%$$

$$P_{п\ 2021} = \frac{9035}{47476} \cdot 100\% = 19\%$$

У 2021 році в порівнянні з 2020 роком спостерігається зменшення прибутковості підприємства на 8,4 пункти.

- рентабельність власного капіталу показує ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів. Збільшення цього показника свідчить про підвищення ефективності використання власного капіталу, що позитивно характеризує фінансово-господарську діяльність.

Визначається за формулою:

$$P_{вк} = \frac{ЧП}{СВ_{вк}} \cdot 100\%, \quad (2.12)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток

$СВ_{вк}$ – середня величина власного капіталу.

$$P_{\text{БК } 2020} = \frac{9391}{92196} \cdot 100\% = 10,2\%$$

$$P_{\text{БК } 2021} = \frac{9035}{92740} \cdot 100\% = 9,7\%$$

Протягом 2020-2021 рр. також спостерігається зменшення рентабельності власного капіталу. Це говорить про зниження ефективності його використання. Рентабельність залученого капіталу – показує ефективність використання активів підприємства, що створюються за рахунок залучених коштів.

Зниження цього показника свідчить про підвищення ефективності використання залучених коштів.

Визначається за формулою:

$$P_{\text{ЗК}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВ}_{\text{ЗК}}} \cdot 100\%, \quad (2.13)$$

де ЧП – чистий прибуток

$\text{СВ}_{\text{ЗК}}$ – середня величина залученого капіталу.

$$P_{\text{ЗК } 2020} = \frac{9391}{6322} \cdot 100\% = 148\%$$

$$P_{\text{ЗК } 2021} = \frac{9035}{21942} \cdot 100\% = 41,1\%$$

Рентабельність залученого капіталу зменшується в динаміці з 148% до 41,1%.

Інші показники ділової активності заносимо у таблицю 2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз показників фінансового стану та ділової активності НВП
«Радій»**

Показник	Нормативне значення	2020 рік	2021 рік	Відхилення відносно (темпу росту) %
Показники фінансової стійкості				
Коефіцієнт незалежності (автономії), Кн	>0,5	0,93	0,081	8,7
Коефіцієнт маневрування (мобільності), Км	>0,5	0,5	0,12	24,0
Коефіцієнт заборгованості, Кзб	<0,3-0,5	0,07	0,24	342,8
Коефіцієнт фінансової стабільності, Кфст	>1,0	14,58	4,22	28,9
Коефіцієнт іммобілізації, Кім	>0,5	0,40	0,42	105,0
Коефіцієнт співвідношення чистих мобільних коштів до всіх мобільних коштів підприємства, Кмк	>0,5	0,88	0,34	38,6
Показники майнового стану				
Коефіцієнт зносу основних засобів, Коз		0,34	0,33	97,0
Коефіцієнт придатності основних засобів, Кпоз		0,66	0,67	101,5
Показники ліквідності				
Коефіцієнт поточної ліквідності, Кпл	1,5-2,0	8,36	1,51	18
Коефіцієнт швидкої ліквідності, Кшл	0,5-1,0	4,17	5,83	139,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності, Кабсл	0,2-0,25	0,01	0,10	1000
Показники рівня ділової активності				
Коефіцієнт фондівдачі, Кф		0,8	1,4	175,0
Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості, Кокз		7,51	3,07	40,9
Тривалість обороту кредиторської заборгованості, дні		48	118	243,7
Обіг власного капіталу, Овк		0,51	0,73	143,1
Коефіцієнт обороту дебіторської заборгованості Кобдз		1,53	3,83	250,3
Тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні		235	94	40
Показники рентабельності				
Рентабельність продукції, Рпр		27,4	19	69,3
Рентабельність власного капіталу, Рвк		10,2	4,74	46,5
Рентабельність залученого капіталу, Рзк		148	41,1	27,7

Результати аналізу свідчать, що:

- коефіцієнт незалежності НВП «РАДІЙ» є значно меншим за оптимальне значення (0,5) і дорівнює 0,081 в 2021 році, що на 91,3 пункти менше ніж в 2020 році. Зменшення даного коефіцієнта свідчить про зменшення фінансової стійкості підприємства. Підприємство найближчим часом буде мати проблеми з власними коштами для фінансування діяльності та для забезпечення фінансової стійкості.

Коефіцієнт маневрування значно зменшується у 2021 році, в порівнянні з 2020 році спостерігається (зменшення на 76%).

Коефіцієнт заборгованості значно менший від рекомендованих значень і зріс , що також свідчить про збільшення заборгованості підприємства перед своїми контрагентами.

Коефіцієнт фінансової стабільності значно більший оптимального значення >1 , що свідчить про стабільний фінансовий стан. Але негативним є те, що у динаміці він значно погіршився (темп зміни становить 71,1%).

Коефіцієнт імобілізації в 2021 році порівняно з 2020 роком незначно підвищився, але він є меншим за рекомендований норматив.

Коефіцієнт співвідношення чистих мобільних коштів і всіх мобільних коштів на кінець періоду є меншим за оптимальне значення.

Динаміка показників ліквідності наступна:

- коефіцієнт поточної ліквідності майже дорівнює оптимальному рівню, але у динаміці значно зменшився на 82 %;
- коефіцієнт швидкої ліквідності за даний період є досить високим і зростає у динаміці;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності є низьким і не відповідає оптимальному значенню, але його підвищення за період, що аналізується становило майже 10 разів.

За період 2020-2021 рр. діяльність НВП «РАДІЙ» була прибутковою. Але значення усіх трьох показників рентабельності зменшилися в динаміці.

Рівень ділової активності НВП «РАДІЙ» є достатнім, підприємство ефективно використовує свої основні засоби, здійснює заходи для зменшення періоду очікування отримання грошових коштів після продажу своїх послуг, ефективно використовує свій власний капітал. Коефіцієнт фондівдачі зріс на 75%, обіг власного капіталу - на 43,1%. Разом з тим коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості значно зменшився. Відповідно період погашення кредиторської заборгованості збільшився більш ніж у 2 рази.

Позитивним слід вважати збільшення показника оборотності дебіторської заборгованості майже у 2,5 рази. Тобто, підприємство почало ефективно працювати зі своїми дебіторами.

Коефіцієнт обороту оборотних коштів за період 2020-2021 рр. зменшився на 43,1%.

Результати аналізу свідчать про те, що незважаючи на задовільний фінансовий стан компанії слід приділити більшу увагу до управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, а також визначити напрямки підвищення ефективності виробництва.

2.3. Аналіз витрат підприємства

Витрати підприємства є найважливішими економічними категоріями. Їх рівень в значній мірі визначає величину прибутку та рентабельності підприємства, ефективності його діяльності.

Тому аналіз витрат є необхідним, якщо суб'єкт господарювання має на меті зростання конкурентоспроможності та незалежності свого виробництва.

Витрати виробництва характеризують такі показники, як ефективність роботи, раціональність споживання матеріалів та обладнання, використання енергії та робочої сили тощо, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства.

Зниження та оптимізація витрат є основним напрямком удосконалення

економічної діяльності підприємства.

Аналіз всіх видів витрат підприємства розглянемо у табл.2.7.

Таблиця 2.7.

Аналіз витрат НВП «Радій»

Найменування витрат	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	Відхилення	
			+/-	%
Собівартість реалізованої продукції	37922	49665	11743	31
Адміністративні витрати	2067	2571	504	24,4
Витрати на збут	1130	1823	693	61,3
Інші операційні витрати	1316	1185	-131	-10
Фінансові витрати	983	581	-402	-41
Інші витрати	746	1115	369	49,5
Всього витрат	44164	56940	12776	28,9

Результати аналізу свідчать, що рівень витрат на реалізацію продукції за період 2020-2021 збільшився на 28,9%.

Збільшення відбулося майже по всіх видах витрат. Найбільші темпи росту мають витрати на збут та інші витрати, відповідно 61,3% та 49,5%.

Зменшення сталося тільки по іншим операційним витратам та фінансовим витратам.

Далі проаналізуємо динаміку зміни операційних витрат НВП «Радій». Інформацією для аналізу є дані розділу II «Звіту про фінансові результати».

Результати розрахунків по аналізу відображені в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз витрат НВП «Радій» за економічними елементами

Назва статті витрат	2020 рік, тис. грн	2021 рік, тис. грн	Відхилення	
			+/-	%
Матеріальні витрати	36817	46933	7116	17,9
Витрати на оплату праці	11242	14990	3748	33,3
Відрахування на соціальні заходи	3345	4091	746	22,3
Амортизація	2759	3323	564	20,4
Інші операційні витрати	2923	2714	-209	-7,2
Всього витрат	57086	72051	14965	26,2

За даними таблиці 2.8 можна зробити висновок, що в 2021 році загальна сума операційних витрат в порівнянні з 2020 р. збільшилася на 14965 тис. грн.

Це пов'язано насамперед зі збільшенням витрат на оплату праці на 33,3%, амортизацію основних фондів на 20,4% та матеріальних витрат на 17,9%. Найбільше збільшення відбулося по статті Витрати на оплату праці. Зниження відбулося лише по статті Інші операційні витрати – дані витрати зменшилися на 7,2%.

Проаналізуємо зміни у структурі операційних витрат за даними табл.2.9

Таблиця 2.9

Аналіз структури операційних витрат підприємства

Назва статті витрат	2020 рік, %	2021 рік, %	Відхилення	
			+/-	%
Матеріальні витрати	64,5	65,1	0,6	0,9
Витрати на оплату праці	19,7	20,8	1,1	5,6
Відрахування на соціальні заходи	5,8	5,7	-0,1	-1,7
Амортизація	4,8	4,6	-0,2	-4,2
Інші операційні витрати	5,2	3,8	-1,4	-26,9
Всього витрат	100	100		

За період, що аналізується відбулися незначні зміни в структурі витрат підприємства.

Відбулося збільшення питомої ваги матеріальних витрат та витрат на оплату праці. Значно зменшилася питома вага інших операційних витрат.

Витрати на 1 грн. реалізованої продукції – це узагальнюючий показник, який показує долю витрат на виробництво та реалізацію продукції в обсязі виручки від її реалізації.

Аналіз даного показника проведемо за даними табл.2.10

Таблиця 2.10.

Витрати на 1 грн. реалізованої продукції

Показник	2020 рік,	2021 рік,	Відхилення	
			+/-	%
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	47476	67415	19939	42
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	37922	49665	11743	31
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	0,80	0,74	-0,06	-7,5

Результати аналізу свідчать, що витрати на 1 грн. реалізованої продукції за період 2020-2021 рр. зменшилися на 7,5%. Це обумовлено тим, що темпи росту обсягів реалізації перевищують темп росту собівартості продукції (відповідно 42% та 31%). Як наслідок, прибуток підприємства за даний період збільшився.

Важливим методологічним питанням в економічному аналізі є вивчення та вимірювання впливу факторів на величину досліджуваних економічних показників. Без глибокого і всебічного вивчення факторів не можна зробити обґрунтовані висновки про результати діяльності підприємства.

Проаналізуємо вплив факторів на зміну обсягу витрат на 1 грн.

реалізованої продукції. Розрахунок рівня впливу факторів а (Обсяг реалізованої продукції), b (Собівартість реалізованої продукції) на зміну результативного показника за методом ланцюгових підстановок можна проаналізувати за допомогою системи рівнянь:

$$\begin{aligned}\Delta y_a &= a_1/b_0 - a_0/b_0 = y_{01} - y_0; \\ \Delta y_b &= a_1/b_1 - a_1/b_0 = y_{02} - y_1,\end{aligned}\tag{2.14}$$

де Δy_a , Δy_b - зміна значення результативного показника внаслідок дії відповідно фактору а, b.

Балансову перевірку здійснюють за формулами:

$$\begin{aligned}\Delta y &= y_1 - y_0; \\ \Delta y &= \Delta y_a + \Delta y_b.\end{aligned}\tag{2.15}$$

Якщо значення зміни результативного показника Δy , розраховані двома методами за формулою (2.15), збігаються, то задача розв'язана правильно.

Проведемо розрахунки:

$$\Delta y_a = 67415/37922 - 47476/37922 = 0,97$$

$$\Delta y_b = 67415/49665 - 67415/37922 = -1,03$$

Здійснюємо перевірку:

$$\Delta y = 0,74 - 0,8 = -0,06$$

$$\Delta y = 0,97 + (-1,03) = -0,06$$

Оцінка впливу факторів на зміну витрати на 1 грн. реалізованої продукції представлена в табл.2.11

Таким чином, за рахунок зміни обсягу реалізації витрати на 1 грн. реалізованої продукції збільшилися на 0,97 грн., за рахунок зміни собівартості реалізованої продукції витрати на 1 грн. реалізованої продукції зменшилися на 1,03 грн.

Таблиця 2.11

Оцінка впливу факторів на зміну витрати на 1 грн. реалізованої продукції

Показник	2020 рік	2021 рік	Відхи- лення	Вплив фактору
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	0,80	0,74	-0,06	
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	47476	67415	19939	0,97
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	37922	49665	11743	-1,03
Загальний вплив				-0,06

Завершальним етапом аналізу динаміки і структури витрат є аналіз ефективності витрат підприємства, який представлено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Аналіз ефективності витрат НВП «Радій»

Показник	2020 рік,	2021 рік,	Відхилення	
			+/-	%
Всього витрат, тис. грн:	57086	72051	14965	26,2
Матеріальні витрати	36817	46933	7116	17,9
Витрати на оплату праці	11242	14990	3748	33,3
Відрахування на соціальні заходи	3345	4091	746	22,3
Амортизація	2759	3323	564	20,4
Інші операційні витрати	2923	2714	-209	-7,2
Обсяг реалізованої продукції, тис. грн	47476	67415	19939	42
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	37922	49665	11743	31
Витрати на 1 грн. реалізованої продукції	0,80	0,74	-0,06	-7,5
Матеріаломісткість	0,77	0,70	-0,07	-9,1
Зарплатомісткість	0,24	0,22	-0,02	-8,3
Фондомісткість	0,06	0,05	-0,01	-16,7
Чистий прибуток, тис. грн	9033	13943	4910	54,4
Доходність витрат, %	15,8	19,4	3,6	22,8

Аналіз таблиці 2.12 показує, що доходність витрат підприємства зростає, оскільки темп росту витрат є меншим за темп росту прибутку підприємства (26,2% та 54,4% відповідно).

Разом з тим зменшилися і показники матеріаломісткості на 9,1%, зарплатомісткості на 8,3% та фондомісткості на 16,7. Це свідчить про підвищення ефективності використання витрат підприємства.

Отже, результати аналізу свідчать, що показники ефективності витрат НВП «Радій» за період 2020-2021 рр. мають позитивну динаміку.

Разом з тим, з метою отримання більш конкретних даних та прийняття ефективних управлінських рішень необхідно проведення більш детального аналізу витрат підприємства. Але оскільки більш детальні данні про витрати є комерційною таємницею підприємства, аналіз було проведено на основі доступної інформації

3. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПАТ НВП «РАДІЙ»

3.1. Визначення набору інструментів управління витратами

Розглянемо найпоширеніші інструменти управління витратами таких функцій як планування і облік (табл. 3.1, 3.2).

Для кожної організації цей набір інструментів буде індивідуальним, залежно від сукупності підходів до управління (стратегічного, тактичного, оперативного), рівня організації виробництва та управління підприємством, сфери діяльності, програмно-технічного оснащення та інших факторів.

На сьогоднішній день ведеться розробка нормативної та довідково-методичної документації та вже впроваджуються такі інструменти як «Нормативний метод обліку витрат» та «Стратегічне управління витратами». Передбачається великий потенціал використання таких технічних засобів як програмне забезпечення «IT-Enterprise», системи класу ERP, після завершення стадії налаштування у підрозділах комплектації. За даними аналізу, проведеного фахівцями підприємства НВП «Радій», повноцінне застосування одного лише нормативного методу обліку витрат знизить собівартість продукції в середньому на 3-5%, а в майбутньому з використанням повноцінної системи управління витратами – до 8%.

Таблиця 3.1

Інструменти управління витратами

Інструменти і методи для виконання функцій планування	
Сфери застосування	Інструменти і методи
С т р а т е г і ч н и й п і д х і д	
Планування стратегії раціоналізації витрат	Стратегічне планування
	Реінжиніринг бізнес-процесів, BSC («IT-Enterprise»)
Нормування витрат	Нормативний метод обліку витрат (Standart - cost)
Формування укрупнених перспективних планів	Стратегічне планування
	Реінжиніринг бізнес-процесів («IT-Enterprise»)
Планування товарної і цінової політики	Стратегічне планування
	Метод безперервного вдосконалення
	Калькуляція цільової собівартості
Складання прогнозів цін на споживані ресурси	Калькуляція цільової собівартості
Прогнозування структури витрат	Стратегічне управління витратами («IT-Enterprise» модуль "Контролінг")
Т а к т и ч н и й п і д х і д	
Розробка звітнього бюджету (сукупності операційних і фінансових): планування і оцінка показників витрат	Бюджетування (з використанням таблиць MS Excel)
	Бюджетування (з використанням «IT-Enterprise», системи класу ERP)
Планування витрат по об'єктах обліку :	Планування витрат
- замовленням	- по замовленнях (позаказний метод обліку витрат)
- ЦФО	- по ЦФО
- процесам	- по процесах (попроцесний метод обліку витрат)
Планування ціни продукції	Калькуляція цільової собівартості
Планування собівартості продукції	Калькуляція собівартості замовлення (продукту)

Продовження табл. 3.1

Інструменти і методи для виконання функцій планування	
Сфери застосування	Інструменти і методи
Планування прямих виробничих витрат	Бюджетування (з використанням таблиць MS Excel)
	Бюджетування (з використанням «IT-Enterprise», системи класу ERP)
Планування накладних витрат	Бюджетування (з використанням таблиць MS Excel)
	Бюджетування (з використанням «IT-Enterprise», системи класу ERP)
Планування управлінських і комерційних витрат	Бюджетування (з використанням таблиць MS Excel)
	Бюджетування (з використанням «IT-Enterprise», системи класу ERP)
Визначення трансфертних цін	Планування
	Калькуляція собівартості
О п е р а т и в н и й п і д х і д	
Планування поточних витрат	Оперативне планування;
	Калькуляція цільової собівартості
Розробка поточних операційних бюджетів	Оперативне планування
	Бюджетування (з використанням таблиць MS Excel)
	Бюджетування (з використанням «IT-Enterprise», системи класу ERP)

Таблиця 3.2

Інструменти і методи управління витратами

Інструменти і методи для виконання функцій обліку	
Сфери застосування	Інструменти
С т р а т е г і ч н и й п і д х і д	
Виконання перспективних укрупнених планів	Стратегічне управління витратами (Strategic Cost Management)
Реалізація стратегії скорочення витрат	Стратегічне управління витратами (Strategic Cost Management)
Т а к т и ч н и й п і д х і д	
Облік витрат по об'єктах обліку :	Облік витрат по об'єктах:
- замовленням	- позаказний метод обліку витрат
- процесам	- попроцесний метод обліку витрат
- видам діяльності	- метод ФВА
- бізнес-напрямам	- метод аналізу життєвого циклу продукції
Обчислення фактичної собівартості випущеної продукції	Метод обліку планової собівартості продукції
	Нормативний метод обліку витрат
	Метод обліку часткових витрат
	Метод обліку повних витрат («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Облік прямих виробничих витрат	Метод обліку часткових витрат («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Облік накладних витрат	Розподіл накладних витрат за системою ABC («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Облік комерційних і управлінських витрат	Розподіл комерційних і управлінських витрат за системою ABC («IT-Enterprise» системи класу ERP)
Складання фактичних кошторисів витрат	Метод обліку планової собівартості продукції
	Нормативний метод обліку витрат («IT-Enterprise», системи класу ERP)

Продовження табл. 3.2

Інструменти і методи для виконання функцій обліку	
Сфери застосування	Інструменти
О п е р а т и в н и й п і д х і д	
Облік поточних прямих витрат	Метод обліку часткових витрат
	Метод обліку повних витрат («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Облік поточних накладних витрат	Розподіл накладних витрат за системою ABC («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Облік поточних управлінських і комерційних витрат	Розподіл накладних витрат за системою ABC («IT-Enterprise», системи класу ERP)
Консолідація інформації за витратами	Методи обліку і контролінгу («IT-Enterprise», системи класу ERP)

3.2. Програма впровадження системи управління витратами

На першому кроці на підприємстві має бути обрано стратегію розвитку. З найбільш відомих можна виділити такі: або підприємство є лідером ринку, у такій сфері як електротехнічне машинобудування це досягається застосування інноваційних розробок у продукції, що випускається. Інший шлях розвитку це «слідування за лідером ринку», під цією стратегією розуміється копіювання технічних рішень у лідера ринку, за відсутності власних інноваційних розробок. І третій шлях це зайняти свою нішу ринку, випускаючи продукцію нехай не настільки якісну та інноваційну як у конкурентів, але дешевшу порівняно з ними.

На другому кроці, відповідно до обраної стратегії, вибираються області, де мають бути застосовані певні методи управління витратами проектованої системи управління витратами (СУВ).

На етапі створюється група відповідальних осіб, основним призначенням яких є оцінка стану підприємства, розробка системи управління, використання системи для підприємства. Крім того, до цієї групи можна також віднести кадри адміністративно-управлінського персоналу, здатні проконтролювати даний обсяг роботи, а також здатні приймати рішення для грамотного коригування наступних дій.

Наступним кроком є збір та попередній аналіз фінансової документації (а також технічної, якщо буде потрібно). Робиться це з метою проведення фінансового аналізу підприємства, його рівня рентабельності та можливо збитковості. Якщо на підприємстві відсутні відокремлені фінансові підрозділи, допускається можливість залучення з-поза аудиторських та інших консультаційних структур. Варто зазначити, що на даному етапі вже можливий попередній аналіз рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції на підприємстві, що автоматично дозволяє провести попередній аналіз факторів, що впливають на величину та структуру витрат.

На п'ятому етапі аналізується структурний склад підприємства, апарату управління. Визначаються зв'язки взаємодії між підрозділами, їх кількість. Оцінюється ефективність роботи даних зв'язків. Крім того оцінюється час реакції на різноманітні завдання виробничого або управлінського характеру. Виокремлюються можливі зайві ланки у процесі вирішення поставлених завдань.

На шостому етапі йде аналіз вже зібраної інформації, інтерпретуються дані про рівень та структуру витрат, виявляються закономірності. Класифікуються відомі методи управління витратами. Пропонується модель СУВ, яка може бути обговорена і критикована з боку відповідальних осіб або адміністративно-управлінського персоналу, з метою вдосконалення даної моделі. Визначаються інструменти контролю та управління витратами (надалі можуть коригуватися залежно від ефективності дії). В обов'язковому порядку визначаються об'єкти калькулювання, об'єкти обліку витрат та центри відповідальності.

На сьомому етапі готується довідково-методична база для персоналу організації (для освоєння теоретичних засад управління витратами). До цього етапу можна віднести введення програмно-технічних засобів необхідні забезпечення роботи всіх функцій СУВ.

Крок восьмий. Однак не всі співробітники мають достатню кількість навичок роботи із сучасними програмними засобами, це неможливо. Не всі співробітники здатні швидко переорієнтуватися у своїй роботі на ці кошти. Тому в обов'язковому порядку встановлюється процес навчання співробітників, причому має бути мотивація (заходи щодо заохочення та покарання за перешкоду впровадженню СУВ) фінансового характеру.

Крок дев'ятий. У ході навчання співробітників та отримання від них свого роду «зворотного зв'язку», розробляються або коригуються оперативні інструкції для персоналу, форми кошторисів та звітної документації (у тому числі бланки, форми звітів, форми бюджетів та ін.). Після розробки СУВ та навчання персоналу та за його результатами необхідно підготувати нормативну документацію (у тому числі щодо можливих кадрових перестановок) та «Наказ

про впровадження системи управління витратами». Цей наказ відображає стратегію подальшого розвитку підприємства (необов'язково), сфери застосування та принци роботи системи управління. Перелік необхідної для управління інформацією про керовані об'єкти, порядок збирання та підготовки даних відомостей. Коло відповідальних осіб, які беруть участь у процесі впровадження СУВ, а також їх повноваження та обов'язки.

Крок десятий. Не можна відразу запускати систему управління в роботу, тому що будь-яка система вимагає налагодження та адаптації, а можливі збитки від її некоректної роботи неможливо оцінити. Тому систему запускають у досліdну експлуатацію. Дані заходи звичайно лягають додатковим навантаженням на персонал, з іншого боку персонал вже навчений і не повинен відчувати великих труднощів. Необхідно розуміти, що цей етап може зайняти досить тривалий час, але ці жертви часом виправдані, якщо процес впровадження не затягується навмисно. Знову ж таки, цей аспект можна контролювати фінансовим чином.

Крок одинадцятий. Діагностика проводиться протягом початкової роботи СУВ, отримана інформація про помилки функціонування або про можливі помилки служить їжею для модернізації системи, а можливо і повному її перебудові. При чому ці дії повинні виконуватися якомога оперативніше.

Крок дванадцятий. Після закінчення налагодження системи вона вводиться на постійній основі. З досвіду роботи на підприємствах можна сказати, що саме на цьому кроці більшість підприємств випускають офіційний наказ про впровадження СУВ (з усією відповідною інформацією). З одного боку логічно, проте з метою дотримання трудової дисципліни, а також для організації коректного та своєчасного процесу розробки та впровадження СУВ на підприємстві, рекомендується випустити цей документ на десятому кроці або раніше.

Крок тринадцятий. Після повноцінного введення СУВ в роботу, слід обов'язково забезпечувати свого роду сервісну підтримку. Система управління

сама по собі допускає введення коригувань у роботі, тому особливо важливо, щоб усі коригування проходили коректно, адже треба пам'ятати, що шкода може бути рівня порушення функціонування підприємства загалом.

Отже узагальнивши все сказане, і зробивши відповідні висновки, програма впровадження виглядає так:

1. Визначення стратегії підприємства на перспективу строком на 5 років;
2. Відповідно до п.1, постановка цілей та визначення областей застосування системи управління;
3. Закріплення обраних працівників, які мають відповідні компетенції, за додатковим колом обов'язків у зв'язку із впровадженням системи управління;
4. Збір та попередній аналіз фінансової документації для встановлення фінансового стану організації, рівня фінансово-економічної стійкості, орієнтовного рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції (з подальшим визначенням значущих фактів, що впливають на цю величину);
5. Аналіз організаційної структури підприємства та апарату управління, з мети встановлення рівня ефективності;
6. Розробка системи управління витратами;
7. Підготовка довідково-методичної бази з цієї тематики, використання необхідних програмно-технічних засобів;
8. Навчання співробітників;
9. Розробка та погодження нормативної документації, серед якої «Наказ про впровадження системи управління витратами», оперативні інструкції для персоналу, форми кошторисів та звітної документації;
10. Запуск системи управління витратами у дослідну експлуатацію;
11. Діагностика роботи та виправлення проблемних складових;
12. Впровадження системи керування на постійній основі;
13. Спостереження за роботою системи з можливістю введення оперативних коригувань.

3.3. Оптимізація витрат підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі виробництва продукції

З метою оптимізації витрат на виробництво продукції нами пропонується внести зміни до технологічного процесу виробництва продукції.

У якості прикладу співставимо два варіанти технологічного процесу виробництва деталі – «Прокладка».

Деталь виготовляється НВП «Радій» у процесі виконання проекту, що підписаний з Канадською фірмою *Ontario Power Generation*.

Дана корпорація є державним комерційним підприємством, яке відповідає за приблизно половину виробництва електроенергії у провінції Онтаріо, Канада. Тому до виробництва продукції пред'являються підвищенні вимоги з якості та надійності.

Деталь виготовляється на слюсарній дільниці, що призводить до значних втрат від браку та значних матеріальних відходів. Крім того у порівнянні з новим технологічним процесом має вищу трудомісткість.

Нами пропонується виготовлення даної деталі на дільниці АМАДА – верстатів з ЧПК. Де одночасно на листі можлива викладка до 50 деталей, що значно прискорює процес виробництва.

Порівняємо два варіанти.

Порівняльний технологічний процес виготовлення деталі – Прокладка

Матеріал - Текстоліт «А»

Вага деталі - 0,003 кг

Програма запуску деталі – 450 шт. (150 виробів по 3 шт. на один виріб)

Таблиця 3.3

Варіант 1. Виготовлення деталі на слюсарній дільниці

№	Операція	Обладнання	Тшт, сек	Розряд робіт	Тарифна ставка, грн
1	Вирубка полос	Гільйотина НК 3416	18	3	54,50
2	Вирубка деталі за розмірами	Гільйотина НК 3416	48	3	54,50
3	Свердлування (з використанням шаблону) $\varnothing 1$ мм, 9 отворів	Верстат свердлувальний 2Н135	54	5	68,58
4	Свердлування (з використанням шаблону) $\varnothing 3,2$ мм, 2 отвори	Верстат свердлувальний 2Н135	16	5	68,58
5	Слюсарна (зачистка)	Верстак цеховий	35	3	54,50

Вага відходів за даним варіантом становить близько 50%.

Відсоток браку – 10-15%

Таблиця 3.4

Варіант 2. Виготовлення деталі на дільниці АМАДА (дільниця верстатів з числовим програмним керуванням)

№	Операція	Обладнання	Тшт, сек	Розряд робіт	Тарифна ставка, грн
1	Штамповка	Прес АС2510-NT	22	5	73,76
2	Слюсарна (зачистка)	Верстак цеховий	25	3	54,50

Вага відходів за даним варіантом становить близько 25%

Відсоток браку – 1-3%.

Загальні витрати по варіантах:

Заробітна плата ІТП – 40% від основної з/п

Додаткова з/п – 60% від ОЗ + ІТП

Цехові витрати (в т.ч амортизація обладнання, витрати електроенергії тощо) – 67%

Загальнозаводські витрати – 280%.

Розрахунок здійснюємо тільки по статтях, що відрізняються.

1. Вартість основних матеріалів з відрахуванням повернених відходів:

$$M_o = a_p \cdot C_m \cdot K_{mp} - q_{відх} \cdot C_{відх} \quad (3.1)$$

де a_p – норма витрат металу, кг;

$q_{відх}$ – маса відходів ($q_{відх} = a_p - a_q$), кг;

a_q – чиста маса деталі, кг;

C_m – ціна 1 кг металу, грн;

K_{mp} – коефіцієнт, що враховує транспортно-заготівельні витрати (приймається 1,05...1,08);

$C_{відх}$ – ціна 1 кг відходів, грн. Вартість відходів не враховуються.

$$M_o = a_p \cdot C_m \cdot K_{mp} - q_{відх} \cdot C_{відх}$$

$$M1 = 0,003 \cdot 1,5 \cdot 857,5 \cdot 1,05 = 4,05 \text{ грн.}$$

$$M2 = 0,003 \cdot 1,25 \cdot 857,5 \cdot 1,05 = 3,38 \text{ грн.}$$

2. Заробітна плата основна і додаткова виробничих робітників з відрахуваннями на соціальне страхування:

$$Z_{o.d.c.} = L_{год.i} \cdot \frac{t_{шт.i}}{60} \cdot (1 + K_o + K_{ПП}), \quad (3.2)$$

де $L_{год.i}$ – годинна тарифна ставка, грн. (див. табл. 3);

$t_{шт.i}$ – штучний час на операцію, хв;

K_o – коефіцієнт, що враховує доплати за фактично відроблений час,

$$K_o = 0,4;$$

$K_{ПП}$ – коефіцієнт, що враховує відрахування на соціальне страхування

$$K_{ПП} = 0,4;$$

Таблиця 3.5

Прокладка 741137.804 (Варіант 1)

Децимальний номер	Найменування	Кіль-ть	Операція	t шт., сек	Тариф. ст., грн	Розцінка, грн	На 1 шт	На виріб, грн.	з ІТП (+40%)
741137.804	Прокладка	3					4,29	12,88	18,03
			Вирубка полос, за розмірами	66	54,5	1,50			
			Свердлування (11 отворів)	70	68,58	2,00			
			Слюсарна (зачистка)	35	54,5	0,79			
							зр-та (60%)		18,0
							додатк. (40%)		12,0
Розцінка							30,1		

Таблиця 3.6

Прокладка 741137.804 (Варіант2)

Децимальний номер	Найменування	Кіль-ть	Операція	t шт., сек	Тариф. ст., грн	Розцінка, грн	На 1 шт	На виріб, грн.	з ІТП (+40%)
741137.804	Прокладка	3					1,24	3,73	5,22
			АМАДА: Штамповка	22	73,76	0,68			
			Слюсарна (зачистка)	25	54,50	0,57			
							зр-та (60%)		5,22
							додатк. (40%)		3,48
Розцінка							8,7		

Інші статті витрат ми не розраховуємо, оскільки плануємо отримати економію за рахунок зменшення трудомісткості виготовлення продукції та за рахунок зменшення відходів та браку.

Данні витрати у розрахунку на програму випуску:

$$C_1 = (4,05 \cdot 3 + 30,1) \cdot 1,15 = 48,59 \text{ грн.}$$

$$C_2 = (3,38 \cdot 3 + 8,7) \cdot 1,02 = 19,22 \text{ грн.}$$

Економічний ефект від впровадження при програмі випуску 150 шт:

$$E = (C_{\text{баз}} - C_{\text{проект}}) N$$

$$E = (48,59 - 19,22) 150 = 4405,5 \text{ грн.}$$

Таким чином, виготовлення деталі за другим варіантом дозволить підприємству зменшити матеріальні відходи, зменшити вихід бракованої продукції, та відповідно зменшити собівартість виробництва та отримати економічний ефект у розмірі 4405,5 грн.

ВИСНОВКИ

У ході виконання даної роботи було визначено, що управління витратами є складним і багатогранним процесом, який вимагає постійного аналізу й удосконалення.

Унаслідок виконання дипломної роботи виявлено, що питаннями управління витрат та промисловому підприємстві займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених – авторів. Відповідно, існують деякі відмінності у визначенні цих понять, але всі дослідники спираються на єдине ствердження - витрати є грошовим вираженням зниження прибутку та капіталу підприємства.

На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки:

1. В роботі було визначено суть понять «витрати» і «затрати» та запропоноване їх розмежування. Застосування терміну «витрати» у фінансовому, а «затрати» – в управлінському обліку.

2. Дослідження сутності витрат допомогло систематизувати методи обліку та методи управління витратами. Існує велика кількість як традиційних методів, так і сучасних, які спрямовані на оптимізацію витрат. Такі методи як *Standard-costing* та *Direct-costing* базуються на порівнянні із певними визначеними стандартами, пошуку певних відхилень та скорочення їх у майбутньому. Традиційні методи спрямовані не на скорочення витрат, а на недопущення їх зростання. До методів, які враховують обмеження традиційних моделей управління витратами можна віднести наступні: *Activity based costing*, *Life-cycle costing*, *Absorption-costing*, *Cost-killing*, *Value engineering*, *Economic order quantity*, *Cost-benefit analysis*, *Target-costing*, *Kaizen-costing*, *Lean manufacturing*, *Just in time*, *Strategic positioning*, *Value chain framework*, *Cost-drivers analysis*, *Balanced scorecard system*. Застосування того чи іншого методу є доцільним в різних ситуаціях та на різних підприємствах. Для правильного вибору методу оптимізації витрат

необхідно враховувати велику кількість як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

3. В другому розділі надана характеристика підприємства ПАТ НВП «Радій». Компанія є фактично основним виробником систем автоматичного управління для вітчизняних АЕС. На зарубіжному ринку компанія входить до сімки підприємств, що мають відповідні сертифікати на виробництво обладнання для атомної енергетики (на ряду з такими компаніями як «Локхід Мартін», «Вестингауз» США, «Фраматом» Франція, «Хітачі» Японія, «Дусан» Корея).

4. У поданій роботі було проаналізовано внутрішні і зовнішні фактори, що впливають на роботу і розвиток компанії за допомогою SWOT-аналізу. Результати проведеного SWOT-аналізу показали, що на даний час найбільш ефективним шляхом забезпечення стабільної роботи підприємства є вихід на нові ринки збуту та запровадження співпраці з підприємствами по виробництву та передачі електроенергії, виробництво обладнання для залізниці та ТЕЦ. Для покращення управління підприємством слід звернути увагу на відсутність електронного документообігу та відсутність системи управління витратами.

Аналіз показників господарської діяльності за 2019-2021 рр показав що діяльність підприємства була прибутковою. Прибуток збільшився на 4552 тис. грн або на 48,5%. Динаміка чистого доходу від реалізації також є позитивною: у 2020 році він збільшився на 13165 тис. грн. (38,4%), в 2021 році, порівняно з 2019 роком, дохід зріс на 33104 тис. грн. (96,5%).

Середньооблікова чисельність штатних працівників змінювалась наступним чином: в 2020 році збільшилась на 149 осіб (14,8%), а в 2021 у порівнянні з 2019 роком на 19 осіб (1,9%).

Продуктивність праці зросла в 2020 році на 2,9%, а в 2021 році – на 92,7%. Разом з тим, перевищення темпів росту продуктивності праці є меншими за темп росту оплати праці.

Крім того, за даний період підвищився показник фондівдачі – на 40%. За 2020-2021 рр. спостерігається зменшення прибутковості. Про це свідчить про перевищення темпів росту витрат на виробництво продукції над темпами росту доходу від реалізації.

5. З метою глибшого дослідження теми наданої роботи, проаналізовано витрати підприємства. Результати аналізу свідчать, що рівень витрат на реалізацію продукції за період 2020-2021 збільшився на 28,9%. Збільшення відбулося майже по всіх видах витрат. Найбільші темпи росту мають витрати на збут та інші витрати, відповідно 61,3% та 49,5%. Зменшення сталося тільки по іншим операційним витратам та фінансовим витратам.

Аналіз ефективності витрат підприємства показує, що доходність витрат підприємства зросла, оскільки темп росту витрат є меншим за темп росту прибутку підприємства (26,2% та 54,4% відповідно). Разом з тим зменшилися і показники матеріаломісткості на 9,1%, зарплатомісткості на 8,3% та фондомісткості на 16,7. Це свідчить про підвищення ефективності використання витрат підприємства.

Отже, результати аналізу свідчать, що показники ефективності витрат НВП «Радій» за період 2020-2021 рр. мають позитивну динаміку.

6. Після оцінки системи, було визначено набір інструментів управління витратами та розроблено програму впровадження системи управління витратами.

7. Запропонована оптимізація витрат підприємства шляхом запровадження змін у технологічному процесі, що дозволить підприємству зменшити матеріальні відходи, зменшити вихід бракованої продукції, та, відповідно, зменшити собівартість виробництва. Економічний ефект при програмі випуску 150 деталей складе 4405,5 грн.

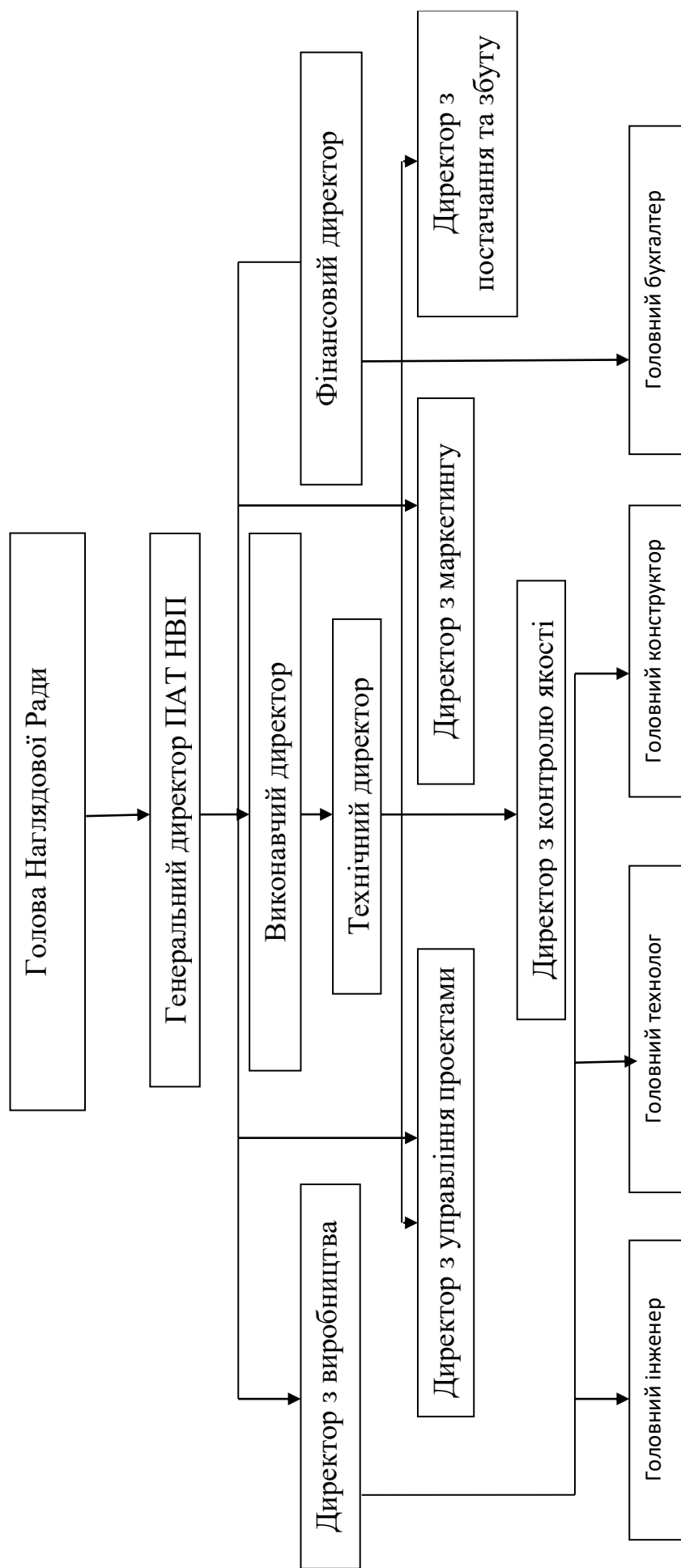
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрющенко // Актуальні проблеми економіки. Науковий економічний журнал. – Київ. – 2007. – № 5 (71). – С.3–7.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Вид-во "Рута", 2006. – 832 с.
3. Гура Н.О. Облік видів економічної діяльності : [підручник] / Н. О. Гура. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 392 с.
4. Давидович І.Є. Управління витратами. / І.Є. Давидович. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320с.
5. Дерій В. Термін “витрати” та його трактування для потреб обліку і контролю / В.Дерій // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). - С. 154-160. - (Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності).
6. Директ–костинг. Бухучет и налоги. [Текст] // http://www.2buh.ru/spravka/buh/cost/3_6.php.
7. Дікань Л.В. Мінімізація витрат виробництва в умовах перехідної економіки: Монографія / Л.В. Дікань, О.О. Калініченко. — Харків : Гриф, 2000. — 80 с.
8. Друри К. Введение в производственный и управленческий учет / Колин Друри. Пер. с англ. - М.:Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 560 с.
9. Климко Г.Н. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О. та ін.; За ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Вища шк. – Знання, 1997. – 743 с.
10. Ковалева И.В. Расширение границ традиционных подходов к управлению затратами предприятия на основе концепции LCC [Текст] // Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности, 2017.

11. Крушельницька О. В. "Удосконалення системи управління витратами на підприємствах." *«Вісник ЖДТУ»: Економіка, управління та адміністрування* 1 (51) (2010): 178-182.
12. Кузьмина Е. А., Кузьмин А.М. Функционально-стоимостный анализ. Концепции и перспективы. [Текст] // *Методы менеджмента качества*, № 8, 2002.
13. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/buh/psbo.htm>.
14. Нашкерська Г. В. Бухгалтерський облік : навч. посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 464 с.
15. Податковий кодекс України – [Електронний ресурс] : Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/>
16. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : затв. наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 року № 318. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
17. Реслер М.В. Облік витрат та доходів операційної діяльності: [монографія] / Реслер М.В. – Мукачево: Карпатська вежа, 2009. – 208 с.
18. Розмежування понять витрати, затрати і видатки. Та проблеми їх використання у державному секторі. Веб-сайт. URL: <https://buhgalter.com.ua/articles/buhgalterskiy-oblik/rozmezhuvannya-ponyat-vitrati-zatrati-i-vidatki-ta-problemi-yih/> (дата звернення: 14.11.2022).
19. Рыжкова М. Н. Теоретико-методические подходы к управлению затратами на предприятии [Текст] // *ЭКОНОМИНФО*, 2016, № 26
20. Свірко С.В. Деякі питання сучасної української економічної термінології / С.В. Свірко // *Проблеми формування ринкової економіки*. – К.: КНЕУ, 2001. – № 9. – С. 463–473.

- 21.Скрипник М.І. Затрати і витрати: проблема трактування понять / М.І. Скрипник // Міжнар. Зб. наук. пр. «Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу». – 2009. – Вип.1 (13) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1810/1/26.pdf> .
- 22.Смирнова Н. Таргет-костинг позволяет управлять себестоимостью [Текст] // Консультант. 2006, №7.
- 23.Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 3-тє вид. доповнене і перероблене / Надія Марківна Ткаченко. – К.: Алерта, 2008 – 926 с.
- 24.Управління затратами підприємства: [Монографія] / Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, Л.Ю. Хлап'юнов, Г.В. Макухін. — К. : Лібра, 2007. — 320 с
- 25.Фаріон В. Я. Сутність витрат як економічної категорії / В. Я. Фаріон // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2013. – Вип. 1 (49). Економічні науки. – С. 44-47.
- 26.Холодов П.П. Методические аспекты учета затрат в системе управления производством продукции. [Текст] // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, № 10, 2012.
- 27.Чая В.Т., Золотухина А.Д. Система методов управленческого учета [Текст] // Аудит и финансовый анализ, №1, 2009.

ДОДАТКИ



Структура управління ПАТ НВП «Радій»

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство ПАТ НВП "Радій"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія м.Кропивницький	за ЄДРПОУ	21 01 01
Організаційно-правова форма	за КАТОТТГ ¹	14312430
Вид економічної	за КОПФГ	
Середня кількість	за КВЕД	26.51
Адреса, м.Кропивницький вул.Академіка Тамма, 29	1154	

Одиниця виміру: тис. грн.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на рік 20_20_р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	207	299
первісна вартість	1001	213	308
накопичена амортизація	1002	6	8
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1763	711
Основні засоби	1010	22001	39216
первісна вартість	1011	34261	59322
знос	1012	12260	20106
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		
інші фінансові інвестиції	1035	178	262
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3096	5393
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	27245	45882
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	18018	26472
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	14419	25177
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	1190	284
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	90	79
Поточні фінансові інвестиції	1160	112	162
Гроші та їх еквіваленти	1165	376	570
Витрати майбутніх періодів	1170	67	93
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	34272	52836
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	61517	98718

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29610	29610
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	7013	9986
Резервний капітал	1415	3103	30702
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	17820	21598
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	57846	92196
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	1242	2670
розрахунками з бюджетом	1620	66	174
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	105	235
розрахунками з оплати праці	1630	2190	3211
Поточні забезпечення	1660		
Доходи майбутніх періодів	1665		
Інші поточні зобов'язання	1690	68	32
Усього за розділом III	1695	3671	6322
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	61517	98718

Керівник

Головний бухгалтер

(Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року N 627, від 9 липня 2021 року N 385)

Підприємство <u>ПАТ НВП "Радій"</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		21	01	01
		14312430		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за _____ рік _____ 20_20_ р.

Форма N 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	47476	34311
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	37922	23144
Валовий:			
прибуток	2090	9554	11168
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	6984	5581
Адміністративні витрати	2130	-2067	-1216
Витрати на збут	2150	-1130	-1235
Інші операційні витрати	2180	-1316	-1547
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	12021	12751
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	24	22
Інші доходи	2240	245	343
Фінансові витрати	2250	-983	-262
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	-746	-966
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	10563	11888
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1527	2497
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9035	9391
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	9035	9391

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	36817	23745
Витрати на оплату праці	2505	11242	7177
Відрахування на соціальні заходи	2510	3345	1646
Амортизація	2515	2759	1656
Інші операційні витрати	2520	2923	1696
Разом	2550	57086	35921

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

Головний бухгалтер

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство ПАТ НВП "Радій"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія м.Кропивницький	за ЄДРПОУ	22 01 01
Організаційно-правова форма	за КАТОТТГ ¹	14312430
Вид економічної	за КОПФГ	
Середня кількість	за КВЕД	26.51
Адреса, м.Кропивницький вул.Академіка Тамма, 29	1024	

Одиниця виміру: тис. грн.

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на рік 20 21 р.

Форма № 1 Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	299	309
первісна вартість	1001	308	318
накопичена амортизація	1002	8	9
Незавершені капітальні інвестиції	1005	711	17471
Основні засоби	1010	39216	48302
первісна вартість	1011	59322	71863
знос	1012	20106	23561
Інвестиційна нерухомість	1015		
Довгострокові біологічні активи	1020		
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030		627
інші фінансові інвестиції	1035	262	8236
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	5393	7232
Відстрочені податкові активи	1045		
Інші необоротні активи	1090		
Усього за розділом I	1095	45882	81550
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	26472	20340
Поточні біологічні активи	1110		
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	25177	10316
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130		
з бюджетом	1135	284	
у тому числі з податку на прибуток	1136		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	79	28
Поточні фінансові інвестиції	1160	162	168
Гроші та їх еквіваленти	1165	570	2070
Витрати майбутніх періодів	1170	92	210
Інші оборотні активи	1190		
Усього за розділом II	1195	52836	33132
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200		
Баланс	1300	98718	114682

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29610	29610
Капітал у дооцінках	1405		
Додатковий капітал	1410	9986	6538
Резервний капітал	1415	30702	30702
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	21598	11599
Неоплачений капітал	1425	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()
Усього за розділом I	1495	92196	92740
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500		
Довгострокові кредити банків	1510		
Інші довгострокові зобов'язання	1515		
Довгострокові забезпечення	1520		
Цільове фінансування	1525		
Усього за розділом II	1595		
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600		1732
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610		
товари, роботи, послуги	1615	2670	7540
розрахунками з бюджетом	1620	174	452
у тому числі з податку на прибуток	1621		
розрахунками зі страхування	1625	235	175
розрахунками з оплати праці	1630	3211	5617
Поточні забезпечення	1660		6130
Доходи майбутніх періодів	1665		245
Інші поточні зобов'язання	1690	32	51
Усього за розділом III	1695	6322	21942
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700		
Баланс	1900	98718	114682

Керівник

Головний бухгалтер

(Із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 року N 627, від 9 липня 2021 року N 385)

Підприємство <u>ПАТ НВП "Радій"</u> (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
		22	01	01
		14312430		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за _____ рік _____ 20_21_ р.

Форма N 2 Код за ДКУД 1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	67415	47476
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	49665	37922
Валовий:			
прибуток	2090	17750	9554
збиток	2095	()	()
Інші операційні доходи	2120	6935	6984
Адміністративні витрати	2130	-2571	-2067
Витрати на збут	2150	-1823	-1130
Інші операційні витрати	2180	-1185	-1316
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	19106	12021
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200		
Інші фінансові доходи	2220	107	24
Інші доходи	2240	133	245
Фінансові витрати	2250	-581	-983
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	-1115	-746
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	17651	10563
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	2118	1527
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305		
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	13943	9035
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400		
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		
Накопичені курсові різниці	2410		
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415		
Інший сукупний дохід	2445		
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450		
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455		
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460		
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	13943	9035

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	46933	36817
Витрати на оплату праці	2505	13989	11242
Відрахування на соціальні заходи	2510	5091	3345
Амортизація	2515	3323	2759
Інші операційні витрати	2520	2714	2923
Разом	2550	72051	57086

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615		
Дивіденди на одну просту акцію	2650		

Керівник

Головний бухгалтер



Ім'я користувача:
Сисоліна Наталія

ID перевірки:
1013353038

Дата перевірки:
26.12.2022 15:59:59 EET

Тип перевірки:
Doc vs Internet + Library

Дата звіту:
26.12.2022 16:05:27 EET

ID користувача:
100005705

Назва документа: Диплом КозинськийР. ЕП-21М-1,4

Кількість сторінок: 87 Кількість слів: 16500 Кількість символів: 129984 Розмір файлу: 287.73 KB ID файлу: 1013116536

391 слово позначене як "вилучене" та не враховується у підрахунку слів

22.9% Схожість

Найбільша схожість: 11% з джерелом з Бібліотеки (ID файлу: 1013108712)

11.4% Джерела з Інтернету	194	Сторінка 89
12.9% Джерела з Бібліотеки	128	Сторінка 93

1.85% Цитат

Цитати	8	Сторінка 94
--------	---	-------------

Вилучення списку бібліографічних посилань вимкнене

0% Вилучень

Деякі джерела вилучено автоматично (фільтри вилучення: кількість знайдених слів є меншою за 8 слів та 0%)

0% Вилучення з Інтернету	2	Сторінка 95
0% Вилученого тексту з Бібліотеки	4	Сторінка 95

Модифікації

Виявлено модифікації тексту. Детальна інформація доступна в онлайн-звіті.

Замінені символи	25
------------------	----