

56
19.06.2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ
ТЕХНОЛОГІЙ

Ковальчук Віталій Олександрович
(студент групи ПВ-8к)

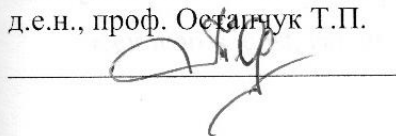


БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

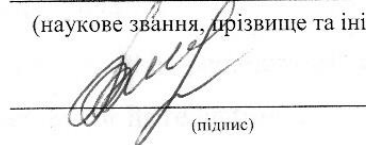
РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»
галузі знань 07»Управління та адміністрування» спеціальності
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

Допущено до захисту
протокол № 5
від 03.06.2024
зав. кафедри менеджменту,
бізнесу та маркетингових технологій
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.

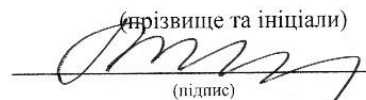


Керівник роботи:
к.е.н., доц. Вигівська І.М.
(наукове звання, прізвище та ініціали)



(підпис)

Рецензент
д.е.н., проф. Цаль Цалько Ю.С.

(прізвище та ініціали)

(підпис)

Житомир, 2024

АНОТАЦІЯ

Ковальчук В.О. Резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства. Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості управління собівартістю продукції підприємства та резерви її зниження.

Ключові слова: собівартість, калькуляція, витрати, управління витратами, резерви.

ANNOTATION

Kovalchuk V.O. Reserves for reducing the production cost of the company's products. Manuscript.

The bachelor's qualification work is presented for obtaining the degree of higher education «bachelor», field of knowledge 07 «Management and administration» specialty 076 «Entrepreneurship, trade and exchange activity». Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The bachelor's qualification thesis examines the peculiarities of cost management of the company's products and reserves for its reduction.

Key words: cost, calculation, costs, cost management, reserves.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1. Економічна сутність виробничої собівартості продукції підприємства.....	7
1.2. Система управління собівартістю продукції підприємства	17
1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління собівартістю продукції	31
1.4. Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління виробничою собівартістю продукції підприємства.....	46
Висновки до розділу 1	55
РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТОВ СП «ПОЛІСАН».....	57
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства.....	57
2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «ВП «Полісан». 65	
2.3. Оцінка системи управління виробничою собівартістю продукції ТОВ «ВП «Полісан».....	77
2.4. Резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства.....	92
Висновки до розділу 2	108
ВИСНОВКИ.....	111
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	115
ДОДАТКИ.....	Помилка! Закладку не визначено.

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасному господарському середовищі підприємства зіштовхуються із постійно зростаючою необхідністю управління витратами для забезпечення своєї конкурентоспроможності. Ефективна реалізація стратегій зниження витрат часто потребує значних інвестиційних витрат. Підприємства можуть стикатися з проблемами фінансування впровадження нових технологій, найму кваліфікованих кадрів та модернізації обладнання. Таким чином, однією з ключових проблем є пошук ефективних фінансових рішень, щоб забезпечити успішну реалізацію стратегій зниження витрат.

У сучасних умовах, коли багато вітчизняних підприємств переживають складний період, перегляд системи управління стає надзвичайно важливим завданням. Розвиток стратегій діяльності стає ключовим для їхньої виживання у складних ринкових умовах, особливо у галузях, які мають стратегічне значення для продовольчої безпеки країни, таких як сільське господарство. Підприємства повинні бути готові адаптуватися до змін у динамічному середовищі, щоб забезпечити беззбиткову та рентабельну діяльність. Зниження витрат та підвищення конкурентоспроможності є важливими завданнями для цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців та вчених вивчають та досліджують питання стратегії зниження витрат на підприємстві. Це такі дослідники: П. Друкер, М. Портер, Т. Пікетті, В. Е. Демінг, Д. Журон, Г. Хемель, М. Хольм-Ларсен, а також українські, серед яких виділяються В. Глущенко, О. Згуровський, І. Гриценко, С. Кондратюк, О. Шумовська, Л. Мельник, О. Король. Собівартість продукції є показником ефективності використання ресурсів підприємства, і чим вона нижча, тим ефективніше використовуються матеріальні, трудові та інші ресурси підприємства. При цьому вона відіграє одну з провідних ролей в ефективній діяльності підприємств різних країн, тому вагомий внесок у її

детальне дослідження зробили як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: М.С. Пушкар, Л.М. Чернелевський, О.А. Петрик, М.І. Скрипник, Г.Г. Осадча, О.М. Ромашко. Актуальність теми дослідження полягає в необхідності подальшого удосконалення та адаптації методів формування стратегій підприємств щодо зниження витрат з урахуванням сучасних викликів ринкового середовища.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад управління виробничою собівартістю продукції підприємства та пошук резервів її зниження на ТОВ «ВП «Полісан».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- визначити економічну сутність виробничої собівартості продукції підприємства;
- дослідити система управління собівартістю продукції підприємства;
- обґрунтувати методологічні аспекти оцінки ефективності управління собівартістю продукції;
- проаналізувати нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління виробничою собівартістю продукції підприємства;
- надати організаційно-економічну характеристику підприємства;
- провести діагностику фінансово-економічного стану ТОВ «ВП «Полісан»;
- провести оцінку системи управління виробничою собівартістю продукції ТОВ «ВП «Полісан»;
- визначити резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства.

Об’єктом дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі

виступає механізм управління виробничою собівартістю продукції підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади покращення механізму управління виробничою собівартістю продукції підприємства.

Методи дослідження. Теоретико-методичною основою бакалаврської кваліфікаційної роботи виступив системно-структурний підхід. Вирішення поставлених у роботі завдань забезпечувалося використанням основних методів дослідження, а саме методів наукової абстракції, аналізу, синтезу, індукції, дедукції, логічного аналізу, системного підходу тощо. Для розв’язання визначених завдань також застосовувались наступні методи: монографічний – при вивченні літературних джерел та нормативно-правових актів; теоретичного узагальнення, порівняння та аналогії – для розкриття сутності поняття «виробнича собівартість продукції»; абстрактно-логічний – для здійснення теоретичних узагальнень, формування висновків; класифікації – для систематизації ознак класифікації витрат підприємства; балансовий та аналізу – для дослідження тенденцій функціонування та розвитку підприємства; синтезу – для формулювання висновків про стан та особливості формування виробничої собівартості продукції підприємства.

Інформаційною базою дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених, чинне законодавство України, дані фінансової та управлінської звітності ТОВ «ВП «Полісан».

Практичне значення одержаних результатів полягає у обґрунтуванні резервів зменшення виробничої собівартості продукції підприємства.

Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи. Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 122 сторінках друкованого тексту. Робота містить 22 таблиці та 11 рисунків. Список використаних джерел налічує 60 найменувань. Робота містить 3 додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність виробничої собівартості продукції підприємства

Сучасне підприємство, організовуючи діяльність на умовах ринкової економіки, перш за все прагне до підвищення прибуткового рівня. Але здебільшого такі прагнення обмежуються витратами підприємства та попитом на продукцію, яка реалізується. Попит переважно залежить від цінової політики продукції. Тобто чим нижча ціна, тим вищий попит, або навпаки. Відповідно, аналітичні ресурси підприємства спрямовуються на моніторинг саме цін, тоді як аналіз собівартості, який визначає рівень витрат на виробництво та прибутковість підприємства загалом, стає менш важливим.

Для кожного підприємства важливо реалізувати свою продукцію високої якості за мінімізації витрат. Реалізувати це можливо за умови зниження витрат виробництва – собівартості. Аналіз собівартості продукції дає змогу з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану по його рівню, визначити вплив чинників на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства щодо використання можливостей зниження собівартості продукції [2].

Проблематиці формування витрат під час виробництва та зниження собівартості продукції присвячено велику кількість робіт вітчизняних дослідників. У наукових розробках названих авторів порушуються складні проблеми управління та оптимізації всіх видів витрат на підприємствах усіх форм власності. Окрім того, особливої уваги заслуговує робота І. С. Каленича, який виділив основні причини збільшення собівартості на українських підприємствах. Також слід відзначити, що вітчизняні

дослідники вивчають проблему зниження собівартості найчастіше з позиції зменшення матеріальних витрат [14]. Викликають зацікавленість теоретичні розробки науковця О.П. Єлець, який у своїх наукових працях обґрунтував основні напрями діяльності, спрямовані на зниження собівартості продукції [12]. Разом із тим варто зазначити, що сучасна економічна сфера стрімко змінюється, тому потребує актуальних підходів до вирішення проблем, зокрема стосовно зниження собівартості продукції та послуг.

Собівартість продукції (робіт, послуг) є одним із показників, в якому знаходять відображення усі сторони роботи підприємства: рівень організації виробничого процесу, його технічна оснащеність, ступінь ефективності використання необоротних та оборотних активів, продуктивність праці, рівень організації матеріально-технічного постачання тощо.

Собівартість властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити величину прибутку (чи збитку) від виробництва і реалізації продукції, але і підрахувати економічну ефективність випуску виробів, обрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виготовлення [10].

Безпосередньо термін «собівартість» зародився в капіталістичній економіці кінця XV ст. Поняття «собівартості» з'явилося у 1912 р. у роботах А.П. Рудановського, М.П. Тер-Давидова, М.Ф. фон Дітмара. Собівартість тривалий час розглядали як поняття, яке практично використовують здебільшого в плануванні, обліку та аналізі. Такий факт знайшов своє відображення у визначенні собівартості як витрат підприємств, з чим пов'язано розуміння сутності і характерних ознак собівартості, її місця і ролі в системі економічних показників [2].

Собівартість як показник господарської діяльності відображає витрати конкретної організації на виробництво відповідного виду продукції в грошовій формі.

Тлумачення поняття «собівартість» у працях провідних науковців наведено у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Визначення сутності поняття собівартості різними вченими

Автор	Тлумачення собівартості
Волкова О.О., Оксанич О.Е., Миронова О.О. [5]	Собівартість відшкодовує витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції для здійснення процесу відтворювання і виражає при цьому складну систему економічних зв'язків і залежностей, що мають місце в процесі виробництва і обігу товару кожного суб'єкта
Василенко С. В. [4]	Собівартість продукції формують всі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.
Бондаренко Н.М., Устименко А.К. [2]	Собівартість продукції (робіт, послуг) — це грошове вираження витрат підприємства, пов'язане з виробництвом та збутом продукції, виконанням робіт, наданням послуг
Гелеверя Є. М., Чудна А. О. [6]	Собівартість продукції — основний якісний показник роботи підприємства. Її рівень відбиває досягнення та недоліки роботи як підприємства в цілому, так і кожного структурного підрозділу. Систематичне зниження собівартості продукції має важливе народногосподарське значення, бо дає змогу за стабільних ринкових цін збільшувати прибуток на кожну гривню витрат, підвищує конкурентоспроможність продукції.
Гулик Т. В., Міхєєва А. М. [8]	Собівартість продукції — це частина вартості, що дорівнює вартості витрачених засобів виробництва частини вартості необхідного продукту і частини вартості додаткового продукту, що виступає в грошовій формі і представляє частину ціни продукту, за рахунок якої відшкодовуються витрати на освоєння, виробництво й реалізацію і виражає певні виробничі відносини.
Даниш Н.І., Максименко Д.В. [9]	Собівартість як економічна категорія є частиною вартості товару і включає всі витрати аграрних підприємств у грошовій формі, які необхідні для здійснення простого відтворення.
Коваленко Н.В., Євтушок Н.В. [18]	Собівартість продукції (робіт, послуг) — це вартісне вираження витрат, пов'язаних з використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі.
Єлець О.П. [12]	Собівартість — це виражені в грошовій формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи.
Костецька Н.І. [22]	Собівартість продукції — центральний об'єкт управління і якісний показник, який характеризує ефективність діяльності підприємства.
Настич В.Г. [32]	Собівартість — це один з основних показників потреби в обігових коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва загалом, для внутрішньозаводського планування а також для формування ціни.

Джерело: [2]

Тому він є найважливішим якісним показником роботи організації, за рівнем якого можна робити висновки про ефективність використання

виробничого потенціалу (робочої сили, матеріальних ресурсів), про організацію і технологію виробництва [2].

Показник собівартості широко застосовується на всіх рівнях управління економікою: є базою ціноутворення на продукцію, що випускається, використовується при визначенні нижньої межі цін, обґрунтуванні рішень про обсяг і структуру випуску продукції [2].

На рівні організації собівартість є критерієм, за яким судять про доцільність виробництва того або іншого виду продукції, що передбачає зіставлення витрат організації з її доходами, прибутком, отриманим від реалізації продукції, робіт і послуг [2].

З таблиці 1,1 можна зробити висновок, що показнику собівартості продукції належить одне з провідних місць в економічному механізмі господарювання та він визначає суму понесених на виготовлення і реалізацію продукції витрат у грошовій формі. Від рівня собівартості залежить прибуток, рівень цін, рентабельність та інші показники. На основі проведеного вище аналізу сутності собівартості продукції у економічній та обліковій літературі встановлено, що: «собівартість продукції» – це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Чим краще працює підприємство, ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг).

У бухгалтерському обліку собівартість – це вартісна оцінка ресурсів, використаних у процесі досягнення певних цілей. Підприємство має самостійно визначати перелік витрат, які включають до собівартості продукції (робіт, послуг) як елемент облікової політики, ґрунтуючись на економічній сутності понесених витрат і загальних принципах бухгалтерського обліку та вимог до організації його ведення. Структуру і склад витрат у бухгалтерському обліку регламентує НП(С)БО 16 «Витрати» [34]. Варто відзначити, що НП(С)БО 16 передбачає визначення двох видів собівартості:

- 1) собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг);

2) виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) [34].

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) належать:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати [29].

У загальному розумінні собівартість – це витрати, понесені підприємством на виробництво та реалізацію продукції (робіт і послуг). Під структурою собівартості розуміють саме її склад за елементами, статтями, тобто які саме витрати до неї входять, а також яка їх частина у повній собівартості. Детальна структура собівартості продукції залежить від того, до якої галузі належить підприємство, його географічного розміщення, а також яка праця застосовується: ручна, механізована чи комбінована.

Витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку 16 «Витрати», відображено на рис. 1.1.

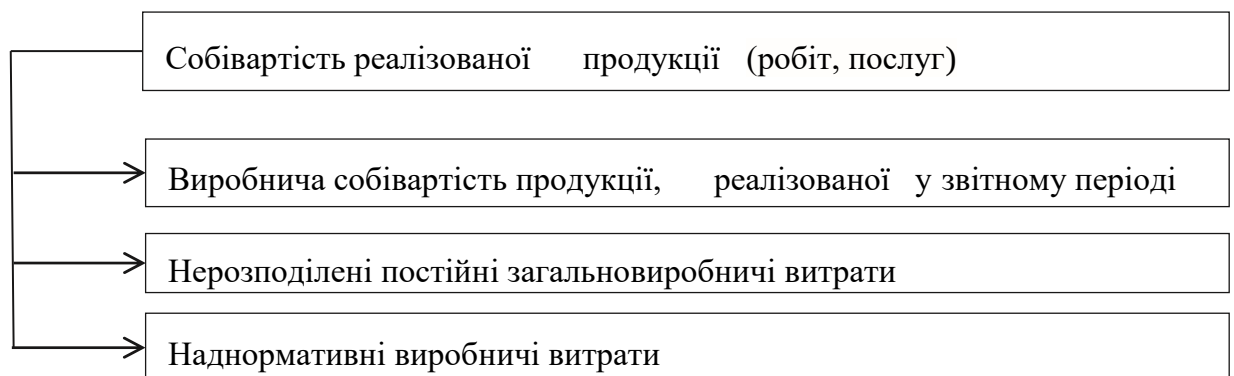


Рис. 1.1. Витрати, що включаються до собівартості реалізованої продукції

Джерело: [53, с. 40]

Отже, розглядаючи собівартість необхідно брати до уваги підпорядкованість конкретним цілям: визначення витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, формування ціни, прогнозування та визначення кінцевого результату діяльності тощо. Підвищення ролі та значення показника собівартості в управлінні підприємством, в оцінці діяльності та стимулюванні колективу підприємства передбачає класифікацію цього показника, за певними характерними ознаками.

Т.І. Шутько розглядає таку класифікацію собівартості [57]:

- технологічна – включає прямі витрати на робочому місці, ділянці; характеризує рівень витрат на здійснення окремих технологічних операцій, на виготовлення окремих деталей, вузлів тощо;
- виробнича – технологічна собівартість збільшена на суму витрат, пов'язаних з управлінням виробничими підрозділами, що випускають продукцію. Характеризує рівень витрат на виготовлення продукції;
- маржинальна (обмежена) – це виробнича собівартість, яка характеризує рівень прямих змінних витрат, які припадають на одиницю продукції;
- фабрично-заводська – собівартість, до складу якої включаються, крім безпосередніх затрат на її виготовлення, ще й адміністративні та інші операційні витрати;
- повна – виробнича собівартість, збільшена на суму адміністративних та витрат на збут. Цей показник інтегрує загальні витрати підприємства, які пов'язані як з виробництвом, так і з реалізацією продукції;
- індивідуальна – характеризує витрати конкретного підприємства щодо випуску продукції;
- фірмова – включає витрати на виробництво та реалізацію продукції за групою підприємств, які входять до об'єднання, фірми, тресту;
- середньогалузева – характеризує середні по галузі витрати на виробництво відповідного виробу і розраховується за формулою середньозваженої на підставі індивідуальних собівартостей підприємств

галузі;

- планова – включаються максимально допустимі витрати підприємства на виготовлення продукції, передбачені планом на наступний період;
- фактична – характеризує розмір фактично витрачених засобів на випущену продукцію [57].

Слід зазначити, що Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визнає фактичну собівартість одним із основних принципів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, тобто пріоритетною є оцінка активів підприємства, виходячи з витрат на її виробництво та придбання [44].

М.І. Скрипник, окрім зазначених вище, розрізняє такі види собівартості [51]:

1. Залежно від часу формування затрат: планова, фактична, нормативна, кошторисна.
2. Залежно від тривалості розрахункового періоду: місячна, квартальна, річна.
3. За складом продукції: товарної продукції, валової продукції, реалізованої продукції, незавершеного виробництва.

За результатами проведеного аналізу ми пропонуємо узагальнену класифікацію собівартості продукції, яка об'єднує у собі концептуальніші для потреб управління собівартістю ознаки та її види, а тому дозволяє вчасно прийняти ефективне управлінське рішення (рис. 1.2).

Одним із джерел зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а також завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Інше джерело - зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію - має

найважливіше значення для матеріалоємних галузей. Зменшення витрат матеріалів здійснюється шляхами: скорочення витрат, заміна дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів. Скорочення витрат на обслуговування виробництва та на управління досягається головним чином шляхом зменшення чисельності робітників за рахунок застосування ефективніших методів організації управління та обслуговування виробництва, більш прогресивної техніки.

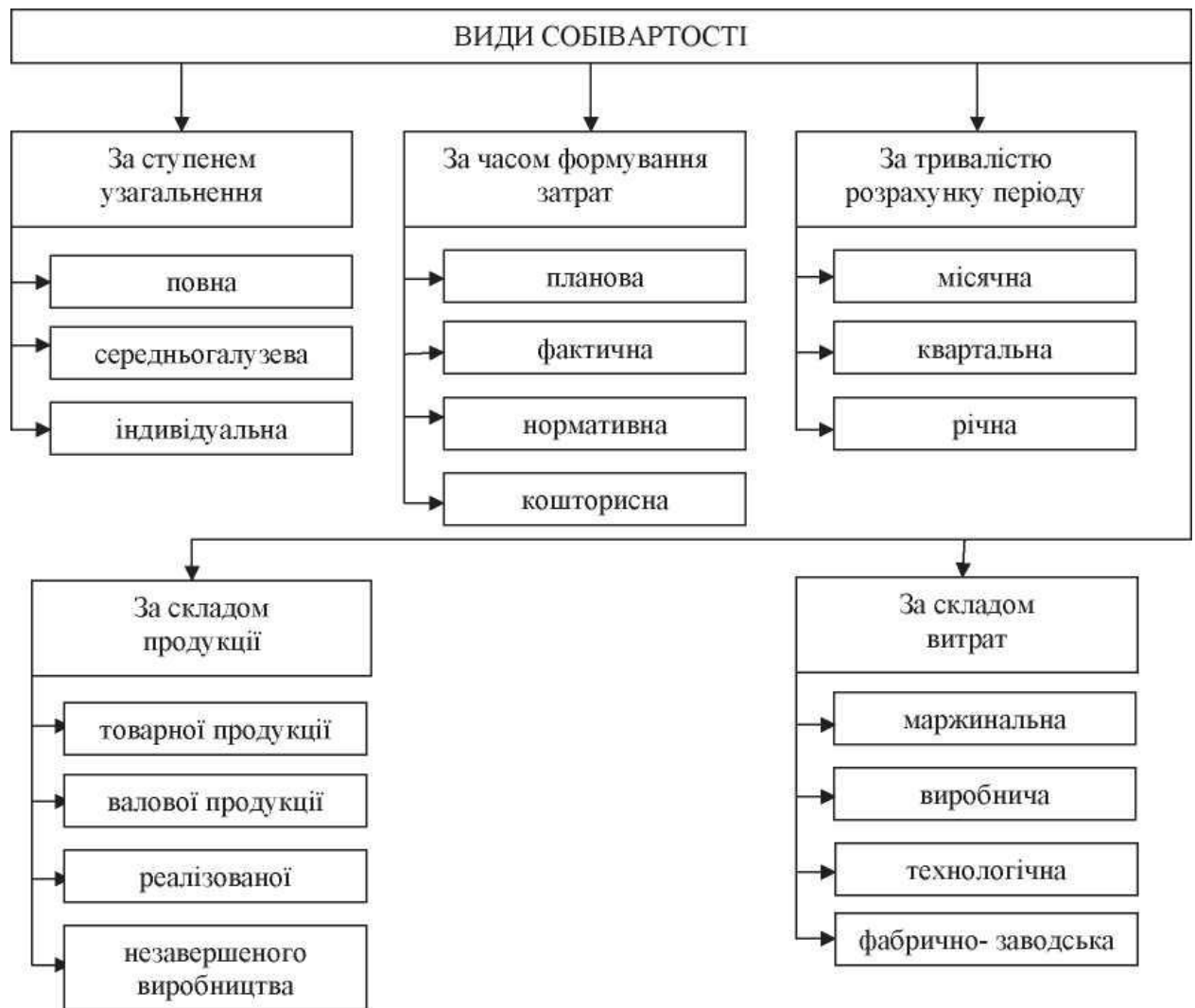


Рис. 1.2. Класифікація собівартості продукції

Джерело: [2]

Економія витрат на збут досягається завдяки укріпленню дисципліни праці, ритмічності виробництва, дотримання договірної дисципліни.

Найбільш ефективними шляхами зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва, використання світового досвіду щодо зменшення собівартості. Саме ресурсоекономні, ресурсозберігаючі технології - це вихід для українського товаровиробника. Не менш важливим чинником, що сприятиме скороченню витрат підприємств, є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою [2].

Аналіз результатів досліджень учених засвідчує різні підходи до висвітлення процесу формування собівартості та проблем її розрахунку. При цьому серед учених ще не сформувалася єдина думка про доцільні шляхи зниження собівартості продукції та послуг. Водночас не повністю вирішеними залишаються проблеми вдосконалення шляхів для зменшення витрат на виробництво продукції для різних галузей господарства.

Отже, проаналізувавши роботи вищезазначених науковців із приводу зниження собівартості продукції на підприємствах, що безпосередньо здійснюють її виробництво, нами було запропоновано шляхи і напрями зниження витрат собівартості продукції підприємств на прикладі підприємств лісового господарства. При цьому запропоновано складники комплексної програми зі зниження витрат на виробництво продукції.

Ефективна діяльність, конкурентоспроможність, досягнення стійких позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках – головні постулати підприємства в сучасному світі. Безпосередньо їх реалізація можлива за двох умов: нормалізованій ціні, яка може збільшити попит серед потенційних покупців, та мінімізації витрат на виробництво продукції та послуг.

Але, враховуючи сьогодишню кризову ситуацію, причиною якої є війна в Україні, економіки багатьох підприємств світу та України повністю втратили свої колишні позиції. Криза ставить у скрутне становище не лише підприємства, а й споживачів, від рівня купівельної спроможності яких залежать обсяги продажів продукції, що виробляється.

Зазначимо, що нові умови виживання, стабілізації економічного середовища опираються на три аспекти, а саме на максимізацію прибутку, мінімізацію витрат та підвищення ефективності виробництва.

Саме на основі складників даної собівартості буде формуватися ціна, за якою можна реалізувати кінцевий продукт покупцям та розраховувати на отримання прибутку. Таким чином, для того щоб отримати найбільший ефект із мінімальними витратами, економію фінансових, трудових та матеріальних ресурсів, підприємство має подбати про зниження собівартості продукції [4, с. 57].

Провівши дослідження, можемо зробити такі висновки:

- визначення собівартості українських та зарубіжних вчених ґрунтується на деталізації витрат ресурсів, які використовуються в процесі виробництва продукції, їх вартісному вираженні та грошовому вираженні витрат на виробництво продукції;

- собівартість продукції – це виражені у грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Чим краще працює підприємство, чим ефективніше використовує виробничі ресурси, тим нижча собівартість продукції (робіт, послуг);

- до основних шляхів зниження собівартості продукції можна віднести: підвищення технічного рівня виробництва, покращення організації виробництва та праці, зниження матеріаломісткості продукції, що в той же час буде сприяти збільшенню обсягу виробництва;

- зниження собівартості продукції дозволить досягти таких цілей: організувати виробництво конкурентоспроможної продукції; мати можливість використовувати гнучке ціноутворення, а також оцінки діяльності кожного підрозділу з фінансової точки зору; прискорити прийняття обґрунтованих та ефективних управлінських рішень тощо;

- при постійному пошуку нових методів і факторів зниження собівартості продукції діяльність підприємств в Україні може вийти на новий, більш ефективний рівень функціонування.

Отже, собівартість як економічна категорія характеризує, перш за все виробничі стосунки між суб'єктами господарювання і державою з приводу використання у виробничому процесі робочої сили, засобів праці, предметів праці і природних ресурсів. Основу її складають суспільні витрати виробництва, до складу яких включаються витрати на спожиті засоби виробництва (сировину, матеріали, паливо, амортизацію основних засобів) і оплату праці. Кошти, витрачені на виробництво продукції і включені до складу собівартості, мають бути відшкодовані в результаті здійснення простого відтворення.

1.2. Система управління собівартістю продукції підприємства

Будь-яке підприємство в умовах сьогодення орієнтується на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових: витрат на виробництво і реалізацію, планової ціни одиниці продукції і обсягів реалізації. Оскільки приріст прибутку в промисловості відбувається приблизно на одну третину за рахунок зростання обсягу виробництва і на дві третини за рахунок зниження собівартості продукції, то саме собівартість, тобто шляхи її зниження, є основою вирішення великого кола проблем, пов'язаних з ефективною діяльністю підприємства. Тобто управління собівартістю за своєю сутністю означає управління всією діяльністю підприємства, оскільки охоплює всі сторони виробничих процесів, що відбуваються на підприємстві.

Основним завданням управління витратами є пошук шляхів найефективнішого використання наявних обмежених ресурсів за допомогою планування, калькулювання, обліку і контролю витрат внутрішньовиробничої діяльності. Тому, актуальність дослідження обумовлена тим, що ринкова система господарювання, яка склалася в Україні, потребує перегляду форм та методів підходу до управління

собівартістю продукції на вітчизняних промислових підприємствах.

Управління витратами та собівартістю продукції є дуже складним процесом розробки та реалізації управлінських впливів, оснований на використанні об'єктивних економічних законів щодо формування та регулювання витрат підприємства у відповідності з його стратегічними, оперативними та тактичними цілями [5].

Ураховуючи глобальне значення зниження собівартості продукції та послуг для підприємства, пропонуємо обґрунтувати принципи, за якими вона функціонує:

- примноження доходів, що підприємство отримує в кінцевому підсумку;
- підвищення ефективності праці робітників за рахунок матеріального стимулювання;
- поліпшення фінансового становища підприємства та мінімізація ризику банкрутства;
- зниження цінової політики на продукцію чи послугу, за рахунок чого відбудеться підвищення попиту серед споживачів та збільшення відсотку конкурентоздатності підприємства;
- зниження собівартості продукції в акціонерних товариствах, що є оптимальною передумовою для виплати дивідендів і зростання їхньої ставки [6, с. 154].

Але разом із цим варто зазначити, що собівартість є нестійкою категорією, тому вимагає постійного контролю, управління та координування. Оптимальне зниження собівартості можливе за правильного вибору методів обліку витрат на підприємстві та їх раціонального компонування в ході виробничої діяльності, а також за регулярного пошуку ефективних шляхів зниження собівартості продукції.

У ході формулювання методологічної бази зниження собівартості виникають певні перешкоди, які супроводжуються об'єктивною тенденцією до підвищення собівартості виробництва продукції у міжнародній та

вітчизняній економіці. Така тенденція спричинена зростанням вартості матеріальних ресурсів, енергоносіїв, підвищенням заробітної плати працівників, розвитком інфляційних процесів.

Одним з основних та першочергових етапів зниження собівартості продукції є виявлення резервів. Своєю чергою, резерви бувають поточні та внутрішньовиробничі. Поточні резерви включають у себе виявлені надмірні витрати грошових коштів, усі види непродуктивних витрат, а також перевитрати ресурсів. Даний резерв формується шляхом зіставлення результатів діяльності планового з попереднім періодом.

Знижуючи витрати на виробництво продукції в результаті заощадження в минулому періоді, а також із використанням ручної праці, підприємство бажає отримати збільшення обсягу виготовленої та реалізованої продукції і, відповідно, власного прибутку. Плани, які встановлюються за собівартістю, формуються згідно з нормами витрат праці, використання устаткування, а також витрат матеріалів та сировини. При цьому досліджується досвід інших підприємств. Тільки за максимально організованого нормування витрат можна виявити і використовувати резерви подальшого зниження собівартості продукції.

Коли йдеться про пошук резервів і шляхів зниження собівартості, потрібно мати на увазі, що такого зниження можна досягти, лише порівнюючи з рівнем собівартості аналогічних товарів у конкурентів. У такому разі підприємство збільшить свою конкурентоспроможність та забезпечить вищу прибутковість виробництва [7].

Великі резерви зниження собівартості полягають у скороченні відходів, утрат робочого часу, боротьбі з нераціональним використанням сировини, матеріалів, ліквідації простоїв, скороченні браку й інших непродуктивних витрат. Вивчення причин браку, виявлення його винуватця дають можливість здійснити заходи щодо ліквідації втрат від браку, скорочення і найбільш раціонального використання відходів виробництва [8].

Значні резерви економії сировини і матеріалів є у виробничих цехах.

До цих резервів відносяться впровадження досягнень науково-технічного прогресу, усунення або скорочення витрат, які не є необхідними за нормальної організації виробничого процесу. Зайві витрати можна виявити шляхом проведення спеціальних обстежень і обліку, під час аналізу даних нормативного обліку витрат на виробництві, ретельного аналізу планових і фактичних витрат на виробництво [8].

Внутрішньовиробничі резерви виявляються в процесі економічного аналізу та фінансово-господарської діяльності підприємства, вони повинні становити основу плану вдосконалення подальшої діяльності і забезпечити його надійне функціонування в умовах зниження собівартості продукції. Значний вплив на цей процес може надати використання інформаційної техніки і технології в діяльності обліково-економічних, проєктних, адміністративно-управлінських служб підприємств [1, с. 57–58]

Зазначимо, що дієвим джерелом зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. Такий метод зумовлений економією заробітної плати, адже продуктивність праці буде призводити до скорочення витрат на виробництво продукції, при цьому також буде збільшення випуску продукції. Зростання продуктивності праці можна досягти декількома шляхами, передусім за допомогою правильної побудови підприємницької культури, організації оптимального робочого середовища. Окрім того, керівна ланка підприємства має опиратися на просту, але дієву схему: продуктивний працівник – мотивований працівник.

За зростання продуктивності праці витрати на заробітну плату робітників знижуються в таких умовах:

- збільшення виробітку продукції на одного робітника може бути досягнуте за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, завдяки чому змінюються, як правило, норми виробітку і, відповідно, їх розцінки за виконані роботи;

- збільшення виробництва може відбутися і за рахунок перевиконання встановлених норм виробітку без проведення організаційно-технічних

заходів. Норми виробітку і розцінки у цих умовах, як правило, не змінюються [9, с. 351].

На зниження собівартості також впливають техніко-економічні чинники виробництва. Удосконалення технічного процесу, впровадження нової техніки, поліпшення виробничих технологій – усе це сприяє зниженню собівартості. Технічний чинник є проблемою для багатьох підприємств, які намагаються зекономити на сучасних високоінтелектуальних технологіях, «покладаючи надії» на техніку часів СРСР. Уважаємо, що саме у цьому їхня найбільша помилка, адже техніка має властивість старіти. Як наслідок – уповільнене виробництво, не зовсім якісна продукція, зниження попиту на неї і, відповідно, підвищення собівартості. Напрями економічних витрат за основними групами техніко-економічних чинників відображено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Техніко-економічні чинники виробництва

Техніко-економічні чинники	Напрями економії витрат
1. Удосконалення технічності виробництва	- збільшення виробничих потужностей у результаті залучення прогресивної техніки; - упровадження інноваційних технологій; - використання безвідходних технологій; - зниження трудомісткості робіт
2. Зміна амортизаційних відрахувань на 1 грн продукції	- зміна середньорічної вартості основних засобів; - збільшення обсягів виробництва продукції
3. Зміна організаційних умов виробництва та праці	- застосування прогресивних методів організації виробництва та праці; - залучення кваліфікованих працівників та їх постійне навчання; - встановлення тривалих відносин із надійними постачальниками; - мінімізація втрат та збитків
4. Зміна обсягу виробництва	- вигоди від ефекту масштабу
5. Зміна структурного складника плану виробництва	- зменшення частки витратомісткої продукції
6. Інші чинники	- ліквідація застарілих та введення нових цехів і виробництв; - підготовка й освоєння нових видів продукції в діючих об'єднаннях;- зміни в розміщенні виробництва

Джерело: [53]

Таким чином, узагальнимо, що наведені чинники формують можливості для використання таких резервів зниження собівартості в процесі виробничої діяльності, як збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок високої продуктивності праці, скорочення загальновиробничих витрат, мінімізація невиробничих витрат та непродуктивних утрат, дбайливе ставлення до використання ресурсів.

На нашу думку, ключовим чинником зниження собівартості продукції можна вважати встановлення режиму економії усіх частин виробничо-господарської діяльності підприємства. Поетапне впровадження такого режиму, передусім, проявляється у зменшенні матеріальних витрат на одиницю продукції, скороченні витрат з обслуговування управління і виробництва, у ліквідації непродуктивних витрат та втрат від браку. Перш за все потрібно раціонально використовувати сировину та матеріали, адже до загальної вартості входить не лише купівля сировини у постачальника, а й перевезення сировини зі складу до складу.

Зазвичай витрати на закупівлю сировини і матеріалів зменшують за двома напрямками:

- знижують середню ціну закупівлі сировини і матеріалів у постачальників;
- мінімізують транспортні витрати на доставку придбаних у постачальників сировини і матеріалів [53, с. 39].

У межах даного джерела зниження вартості сировини та матеріалів можна домогтися за рахунок знаходження альтернативи на ринку: пошуку більш вигідних пропозицій за нижчими цінами, застосування знижок/бонусів від діючих постачальників, кооперації закупівель із партнерськими компаніями (у рамках агентського договору або договору спільної діяльності).

Величезне значення мають автоматизація і механізація виробничих процесів, що веде до зниження частки ручної праці у структурі витрат. Упровадження даного чинника підвищить продуктивність та зменшить

витрати на підприємстві, принаймні витрати на заробітну платню для працівників, адже доведено, що машина в 20 разів швидше виконує поставлені завдання, ніж людина, не має фізичних властивостей, які б перешкоджали роботі.

Отже, економічна роль механізації та автоматизації виробництва обґрунтовується тим, що дані чинники дають можливість замінити ручну працю, здебільшого важку, машинами й автоматами, знизити трудомісткість і витрати виробництва, поліпшити якість виробленої продукції, збільшити обсяг виробництва і тим самим забезпечити підприємству більш високі фінансові результати. Подібні досягнення науково-технічного прогресу допомагають знизити кількість допоміжних і підсобних робітників на підприємстві [53].

Концептуальна програма зі зниження витрат виробництва має спиратися на чітко сформульований план її реалізації. Слід підкреслити, що складники даної програми мають застосовуватися в комплексі. Кожен окремий захід хоча й дає певний ефект, але у цілому проблему не вирішує.

На нашу думку, дана концептуальна програма може стати рушійним інструментом у веденні діяльності підприємства. Планування допоможе більш ретельно розрахувати всі можливі витрати та раціонально підійти до пошуку варіантів їх зниження. Окрім того, проектування даної програми сприятиме зваженій організації заходів щодо продуктивності праці і нових дієвих методів у комплексі та розрахувати можливі витрати на інноваційне технічне оснащення, очікувані збитки та період окупності.

Собівартість продукції та послуг підприємства є найважливішим узагальнюючим показником економічної ефективності її виробництва. Зниження її вартості сприяє збільшенню прибутку та підвищенню конкурентоспроможності. Стандартний розмір собівартості коливається між 50% і 80% від загальної суми отриманої виручки від реалізації продукції, яку було вироблено. Саме за допомогою аналізу частки повної собівартості виробництва та реалізації у всій виручці ми можемо дослідити правильність

та ефективність діяльності підприємства, зокрема використання наявних матеріальних, трудових, виробничих, інформаційних ресурсів, які знаходяться в розпорядженні.

При внутрішньогосподарському розрахунку потрібне обчислення собівартості не тільки по організації в цілому, але і в розрізі її структурних підрозділів. На цьому рівні управління собівартістю є одним з найважливіших показників, за яким визначають ефективність господарювання в різних формуваннях: зіставляються фактична собівартість одиниці продукції з плановою (розрахунковою), визначається економія засобів і розміри матеріального стимулювання працівників, що забезпечили зниження витрат [56].

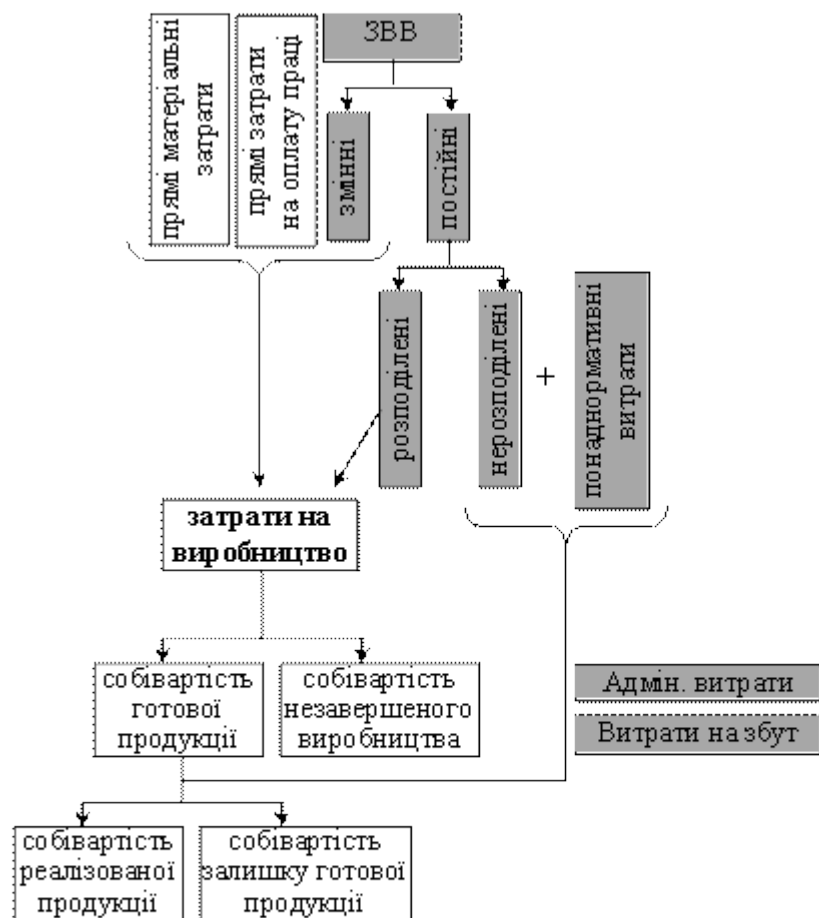
Таким чином, визначено, що собівартість продукції з економічної точки зору характеризує використання ресурсів підприємства, виражених в грошовій формі на виробництво і реалізацію продукції, як показник господарської діяльності є якісним показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства.

На рис. 1.3 наведено принцип формування витрат і калькулювання собівартості продукції, який діє відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати».

Варіант формування витрат та калькулювання собівартості продукції, згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, включає такі основні етапи:

- 1) віднесення прямих матеріальних і трудових затрат із відрахуваннями, а також загальновиробничих (змінних та постійних розподілених) затрат на собівартість виробництва продукції;
- 2) розподіл виробничих затрат між готовою та не завершеною виробництвом продукцією;
- 3) віднесення постійних нерозподілених і наднормативних затрат на собівартість реалізованої продукції;
- 4) калькулювання собівартості реалізованої продукції та оцінка залишку готової продукції;

5) віднесення адміністративних затрат і затрат на збут на фінансовий результат діяльності підприємства [58, с. 124].



Звіт про фінансові результати

$$\text{Виручка} - \text{собівартість реалізованої продукції} = \text{Валовий прибуток} - \begin{matrix} \text{Адмін. витрати} \\ \text{Витрати на збут} \end{matrix} = \text{Прибуток}$$

Рис. 1.3. Система формування витрат та калькулювання собівартості відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати»

Джерело: [58]

Серед оптимальних шляхів зниження собівартості можна виокремити механізацію та автоматизацію виробництва, застосування інноваційних технологій, удосконалення структури управління, зниження цін на виробництво та стимулювання робочої сили. Окрім того, важливим інструментом є комплексна програма зниження витрат на виробництво, яка має враховувати всі чинники, що впливають на зниження витрат виробництва й реалізацію продукції. Дана програма має щорічно оновлюватися і мати чітку стратегію розвитку.

Основи управління витратами та собівартістю продукції наступні:

1. Концепція ланцюжка цінностей (була вперше сформульована М. Портером). Вона основана на необхідності виходу за межі підприємництва з метою ефективного та дієвого управління витратами й переносить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються поза межами підприємства. Відповідно цієї теорії концепція ланцюжка цінностей повинна ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами підприємства та необхідністю враховувати усі механізми, що призводять до витрат за цим ланцюжком цінностей в рамках усього набору видів діяльності підприємства.

2. Концепція транзакційних витрат (концепція з'явилася у 90-х роках ХХ століття). Основна ідея цієї концепції є наступна – існує два види витрат: виробничі та транзакційні. Транзакційні витрати включають у себе витрати пошуку інформації, ведення переговорів, специфікації і захисту прав власності тощо.

3. Концепція АВС. Надає можливість робити облік і аналіз витрат за видами діяльності у частині розподілу загальновиробничих витрат на конкретні товари (роботи, послуги). В основі цієї концепції лежить не стільки рутинне бухгалтерське формування витрат, скільки економічний розрахунок реальної собівартості товарів, робіт, послуг.

4. Концепції стратегічного позиціонування. Їх основна ідея полягає у тому, що до сфери управлінського обліку та аналізу витрат буде додаватися докладна інформація про витрати. І це буде відбуватися ще до початку розробки стратегії компанії, галузі, економіки в цілому [59].

Дослідження практичної діяльності вітчизняних промислових підприємств засвідчує, що в умовах орієнтованої на ринок економіки наявна система обліку витрат не може задовольнити інформаційні потреби управлінців, оскільки відсутня інтеграція всіх видів обліку для забезпечення менеджерів необхідною інформацією; внутрішньогосподарський облік витрат не ведеться за нормативним методом за місцями їх виникнення і

центрами відповідальності; інформація про відхилення фактичних показників від нормативних щоденно не відображається в базах даних програм й не використовується в управлінні виробництвом; контроль витрат обмежується ретроспективним контролем фактичної собівартості, коли втратам і перевитратам ресурсів неможливо запобігти [59].

Універсальну систему управління собівартістю продукції наведено на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Система управління собівартістю продукції

Джерело [31, с. 21]

Таким чином, процес управління витратами та собівартістю

підприємства можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, що мають на меті раціоналізацію розміру та структури цих витрат. Такий методичний підхід до трактування даного процесу дозволить чітко встановити його складові та взаємозв'язки між ними, а отже, описати механізм управління витратами на підприємстві [31, с. 18].

У ході дослідження управління собівартістю продукції промислових підприємств теорії і практики виділимо наступні чинники, що впливають на рівень витрат:

1. Чинники технічного рівня виробництва: впровадження нової прогресивної технології, механізації і автоматизації виробничих процесів, використання нового виду сировини і матеріалів, зміна конструкції і технічних характеристик виробів, впровадження обчислювальної техніки, автоматизованих систем управління.

2. Чинники організації виробництва, праці і управління: розвиток спеціалізації, вдосконалення організації обслуговування і управління виробництвом, поліпшення організації праці, використання основних фондів, матеріально-технічне постачання.

3. Чинники, пов'язані зі зміною об'єму, номенклатури і асортименту продукції, підвищенням її якості, зміною розміщення виробництва [31].

Для прийняття управлінського рішення загальновизнаною є класифікація, у якій витрати діляться на постійні та змінні. На основі даних змінних витрат розраховуються граничні витрати, в розрахунку яких укладено практичну проблему розрахунку ефективності виробництва в короткостроковому періоді. Дотепер у нашій країні відкриту статистичну інформацію з виробничих витрат структуровано для планової економіки, а не ринкової. Поділ на постійні та змінні витрати підприємства роблять тільки для внутрішньовиробничих розрахунків, і ці дані є закритими (не підлягають обов'язковому опублікуванню). Обсяги змінних витрат на кожному окремому підприємстві визначають методом прямого рахунку. Постійні витрати найчастіше розподіляються між окремими видами продукції за їх

питомою вагою в загальному випуску продукції на підприємстві [31].

Сучасна автоматизована (в ідеальному випадку - інформаційна) система управління собівартістю має поєднувати в собі максимально можливий комплекс функцій управління всіма бізнес-процесами підприємства; управляти виробничим процесом та безперервно контролювати його параметри та відхилення від допустимих значень; реалізовувати управління витратами та центрами витрат. Такий методичний підхід потребує планування собівартості продукції, затвердження планових нормативів та контролю відхилень фактичних витрат від їх нормативів для своєчасного прийняття заходів. На основі виробничого плану та нормативної собівартості розраховується кошторис витрат на виробництво, забезпечується єдність даних фінансового та управлінського обліку, що детально наведено на рис. 1.4.

Отже, рис. 1.4 показує доцільність планування собівартості продукції, виходячи з її ціни на ринку, тобто із застосуванням системи планування таргет-костинг (target-costing) [31]. Ця система дає можливість оптимального розрахунку витрат на виробництво продукції і встановлення тієї ціни, яка дійсно відповідає вимогам ринку та забезпечує рентабельність промисловому підприємству. Відзначимо, що система успішно використовується більше ніж 80% великих японських підприємств, а також значною частиною американських та європейських компаній [31].

Замість того, щоб формувати вартість продукції звичним для всіх шляхом і орієнтуватися на визначений прибуток, підприємству необхідно брати до уваги те, скільки споживач готовий заплатити за цей товар, враховуючи конкурентний рівень цін. Основа концепції— це інший підхід до взаємозв'язку між такими показниками як ціна, прибуток та собівартість. Таким чином, система управління витратами та собівартістю підприємства має ґрунтуватися на найдосконаліших формах і методах контролю й управління витратами.

Метою контролю є виявлення стану, а метою управління— забезпечення

роботи, яка відповідає поточним та перспективним планам. На сьогоднішній день досвід підприємств в організації системи управління витратами зводиться переважно до перевірок виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Але за умови економічної зацікавленості у кінцевих результатах необхідна така система управління, функції якої зумовлені ефективністю використання ресурсів. Традиційні підходи до планування собівартості продукції – це віджиті часи минулого, залишки адміністративно-командної економіки. Сьогоднішні умови господарювання вимагають пристосування виробників до запитів та потреб споживачів, до цін, які диктує ринок. Найефективнішою системою планування собівартості продукції є система таргет-костинг, використання якої дозволить українським виробникам продукції (робіт, послуг) зайняти стійкі позиції на ринку.

Управління собівартістю на промисловому підприємстві вимагає своєчасного виявлення наявних резервів і наступного дієвого координування різних сторін господарської діяльності підприємства. Собівартість як економічний показник використовують для:

- оцінки рівня господарювання підприємства та його структурних підрозділів;
- контролю за ефективністю витрачених ресурсів;
- визначення економічної ефективності інвестиційної та інноваційної діяльності, впровадження заходів щодо забезпечення більш ефективного процесу господарювання;
- розробки і встановлення цін на продукцію (роботи, товари і послуги);
- визначення економічної доцільності та вигідності здійснення підприємницької діяльності за різними об'єктами господарювання [46].

Проведене дослідження сучасних методів управління витратами та собівартістю показало наступне. Для вирішення проблеми оптимізації витрат та ефективності господарювання необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами та собівартістю з

урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності промислового підприємства. У сучасних умовах необхідно, щоб система «стандарт-кост» постійно переглядалася і у випадку необхідності модернізувалася для того, щоб відображати зміни, які відбуваються у виробничій сфері. Доведено необхідність використання системи таргет-костинг.

Шляхи зниження собівартості продукції приймаються окремо для кожного підприємства керівництвом виходячи з результатів діяльності, тому необхідно постійно здійснювати пошук шляхів зниження собівартості підприємства, передусім за рахунок збільшення продуктивності і ефективності виробництва. Проте будь-яке зниження собівартості, що призводить до погіршення якості продукції, не є економічно виправданим. Таким чином, запропоновані нами заходи щодо зниження собівартості продукції на підприємстві загалом повинні мати чітке економічне обґрунтування.

1.3. Методичні засади оцінки ефективності управління собівартістю продукції

При прийнятті ефективних та обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення ефективності господарської діяльності варто спиратися на економічний аналіз витрат та собівартості продукції, оскільки від її рівня залежать рентабельність окремих видів продукції, та фінансові результати діяльності підприємства в цілому. Саме тому потрібно проводити аналіз собівартості продукції, це призведе до ефективного управління витратами підприємства в цілому та собівартістю продукції зокрема.

Мета аналізу витрат на виробництво продукції полягає у виявленні можливості раціонального використання виробничих ресурсів, у інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів

щодо оптимізації витрат, обґрунтуванні управлінських рішень. Найбільш корисним для вивчення змін у структурі витрат на виробництво є аналіз собівартості за елементами витрат та статтями калькуляції.

Основні етапи аналізу собівартості товарної продукції:

1. Визначення абсолютного і відносного відхилення фактичних витрат від планових і попереднього періоду. При цьому враховуються дві особливості:

1) виключається вплив зовнішніх цінових факторів;
2) при порівнянні фактичного рівня собівартості з рівнем попереднього періоду оцінка здійснюється тільки за порівняною продукцією.

2. Вивчення собівартості товарної продукції за елементами витрат.

Порядок аналізу:

1) визначається структура витрат за окремими елементами у загальній собівартості всієї товарної продукції (залежно від переваги того чи іншого елемента встановлюється розподіл виробництва на матеріало-, енергоємні чи трудомісткі);

2) визначається абсолютне відхилення і динаміка зміни окремих елементів з метою визначення резервів зниження собівартості продукції.

3. Аналіз собівартості товарної продукції за статтями витрат. Порядок аналізу:

1) зіставляються фактичні витрати за кожною статтею з плановими, переліченими на фактичний випуск продукції;

2) визначається абсолютна і відносна зміна кожної статті витрат порівняно з плановим і попереднім періодом;

3) визначається вплив змін за кожною статтею на зміну собівартості всієї товарної продукції [46].

Аналіз собівартості за елементами витрат здійснюється з метою вивчення зміни рівня собівартості продукції під впливом використання ресурсів підприємства. За калькуляційними статтями аналізують собівартість по підприємству в цілому для того, щоб оцінити відхилення фактичних

витрат від запланованих і визначити вплив цих відхилень на загальну зміну собівартості реалізованої продукції.

Виходячи з мети, основних завдань та інформаційної бази можна виділити основні етапи організації економічного аналізу витрат підприємства (рис. 1.5).

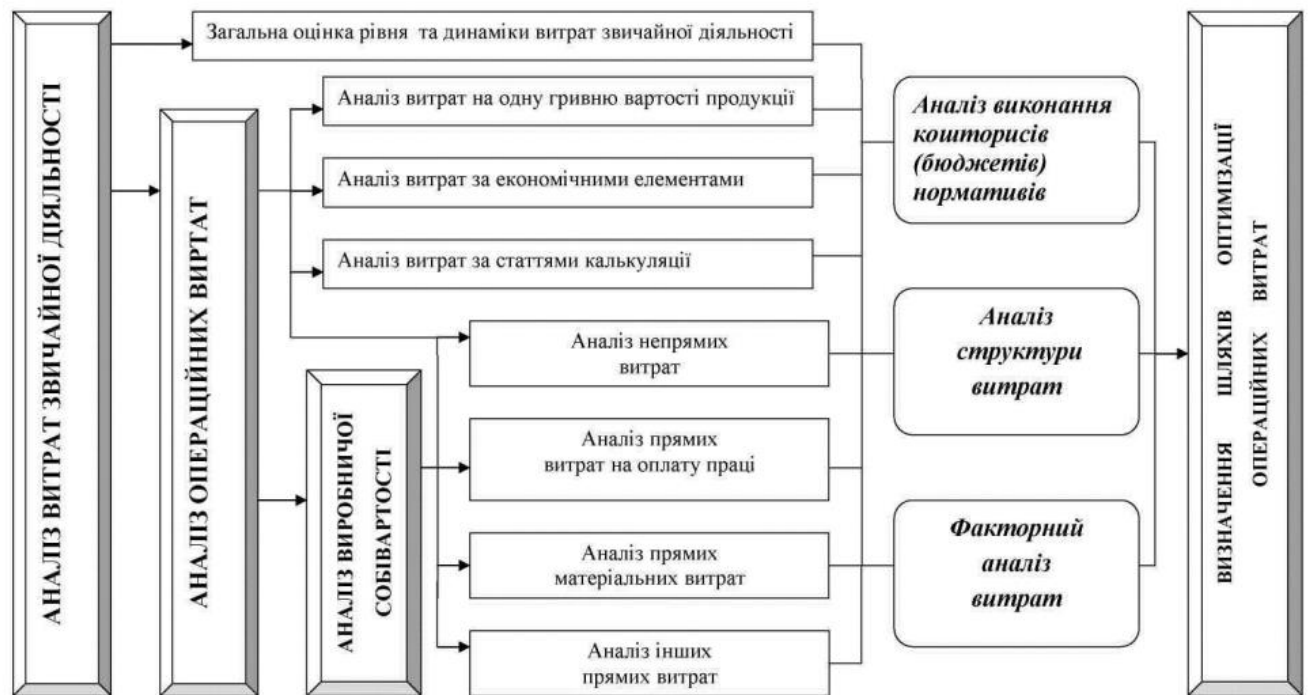


Рис. 1.5. Структурно-логічна схема методики аналізу витрат підприємства

Джерело: сформовано на основі [31]

Результати такого аналізу дають можливість встановити, за якими статтями є економія, а за якими - перевитрачання, тим самим визначаючи конкретні напрями оптимізації рівня собівартості продукції, подальшого вивчення можливих резервів її зменшення [12].

Собівартість продукції, що виробляється, формується під впливом безлічі різноманітних факторів, тому необхідно насамперед установити, які з них є головними вирішальними на визначених стадіях створення споживчої вартості, а потім організувати аналіз цих факторів з урахуванням специфіки відповідних виробництв. Під економічним факторним аналізом розуміється поступовий перехід від початкового до кінцевого значення результуючої

факторної системи (або навпаки), розкриття повного набору кількісно вимірюваних чинників, що впливають на зміну результуючого показника. Під факторним аналізом розуміється методика комплексного і системного вивчення і вимірювання впливу факторів на величину результативних показників.

Факторний аналіз загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції здійснюється за допомогою способу ланцюгових підстановок у такій послідовності:

1. За планом на плановий випуск продукції.
2. За планом, переліченому на фактичний обсяг виробництва продукції при збереженні планової структури.
3. По плановому рівні на фактичний випуск продукції при фактичній структурі.
4. Фактичні витрати при плановому рівні постійних витрат.
5. Фактичні витрати.

Порядок впливу факторів на зміну повної собівартості продукції визначається за даними про зміну витрат на 1 грн. товарної продукції. Аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції проводять методом порівняння фактичних витрат звітного періоду з плановими, визначають відхилення і обчислюють вплив на нього змін таких факторів: структури та асортименту випущеної продукції; рівня витрат на виробництво окремих виробів; цін і тарифів на спожиті матеріальні ресурси; оптових цін підприємства на виготовлену ним продукцію [12].

На підприємствах з багатомономенклатурним виробництвом, в якості показника витратоємності продукції, на наш погляд, слід використовувати виключно показник витрат на 1 грн. товарної продукції. Останній визначається як відношення повної собівартості товарної продукції до її вартості в діючих оптових цінах підприємства. Незважаючи на відсутність (починаючи з 2005 року) такого показника (як і показника валової продукції) у діючих на сьогоднішній день формах офіційної статистичної звітності. Слід

підкреслити, що вказані негативні зміни у формах статистичної звітності підприємства, на наш погляд, не є підставою для відмови від використання цих найважливіших вартісних показників у плануванні й аналізі виробництва.

Показник витрат на 1 грн. товарної продукції має цілу низку переваг перед рештою показників поточних витрат підприємства. Цей показник є відносним і тому (на відміну від абсолютних показників витрат) дає об'єктивну характеристику ефективності використання виробничих ресурсів. Він наочно показує прямий зв'язок між собівартістю і прибутком, чим менше ці витрати, тим вище рентабельність. На основі даного показника можна здійснювати коректні зіставлення витратоємності продукції в динаміці протягом кількох років, а також зіставляти собівартість продукції аналізованого підприємства, підприємств-конкурентів та середніх даних по галузі.

Основою факторного аналізу є моделювання, сутність якого полягає у тому, що взаємозв'язок між аналізованим і факторними показниками відображається у вигляді конкретного математичного рівняння. Залежно від характеру взаємозв'язку між аналізованим та факторними показниками у факторному аналізі використовують два види моделей: детерміновані (функціональні) та стохастичні (кореляційні).

Детермінований зв'язок проявляється у кожному значенні факторного і результативного показника і може бути закріплений у вигляді формули. При цьому кожному набору значень факторних показників відповідає певне значення результативного показника. За допомогою детермінованих факторних моделей можна досліджувати вплив лише тих чинників, які мають функціональний зв'язок із модельованим показником.

Стохастичний зв'язок проявляється в середньому за сукупністю факторних і результативних показників не в кожному окремому випадку, а лише в масі спостережень. Він проявляється за їхніми середніми значеннями і не задається функціональними формулами. При цьому кожному набору

значень факторних показників може відповідати кілька значень результативного показника (функція). Прикладом стохастичного зв'язку є залежність витрат на енергоємності продукції від середньої кваліфікації робітників, стажу їх роботи, ступеня мотивації праці тощо. Залежно від цілей можуть застосовуватися різні методи стохастичного аналізу:

- 1) кореляційний - з метою встановлення тісноти зв'язку;
- 2) регресійний - з метою встановлення аналітичного виразу стохастичних залежностей за допомогою побудови математичного рівняння регресії.

Для отримання коректних результатів кореляційно-регресійного аналізу необхідно, щоб кількість спостережень не менше ніж у 5 разів перевищувала кількість факторів, включених у модель. Звідси вибір виду факторної моделі часто визначається інформаційною базою дослідження.

У практиці аналізу економічних показників на підприємствах найбільшого поширення набули детерміновані факторні моделі. Основна причина полягає у тому, що для їх використання (на відміну від стохастичних моделей) достатньо наявності лише двох рівнів показників: звітного і передзвітного чи фактичного і планового.

У детермінованому аналізі виділяються наступні типи факторних моделей:

- адитивні моделі, в яких результативний показник представлений алгебраїчною сумою декількох факторних показників;
- мультиплікативні моделі, в яких результативний показник представлений як добуток кількох факторних показників;
- кратні моделі - це такі моделі, в яких результативний показник отримують діленням одного факторного показника на величину іншого;
- змішані (комбіновані) моделі будуються шляхом використання різних комбінацій зазначених вище моделей.

В детермінованому факторному аналізі витрат на 1 грн. товарної продукції використовуються суто комбіновані моделі, побудовані шляхом

перетворення вихідної кратної моделі аналізованого показника на основі подовження та формального розкладання останньої. Перший спосіб (подовження) передбачає заміну в чисельнику вихідної моделі одного або кількох чинників на суму однорідних показників. Другий спосіб (формального розкладання) передбачає заміну одного або кількох чинників на суму чи добуток однорідних показників у знаменнику вихідної факторної моделі.

Факторний аналіз показника витрат на 1 грн. товарної продукції використовується в контексті вирішення двох найважливіших завдань, включаючи оцінку впливу основних чинників на:

- відхилення фактичного рівня витрат- тоємності товарної продукції звітного періоду від запланованого;
- динаміку фактичного рівня витратоєм- ності товарної продукції на протязі звітного періоду.

На протязі багатьох років в навчальній і методичній літературі значного поширення отримала методика факторного аналізу витрат на 1 грн. товарної продукції, що дозволяє в контексті вирішення зазначених вище завдань виявити вплив таких найважливіших чинників, як:

- обсяги і структура продукції, що випускається;
- рівень витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції;
- ціни і тарифи на спожиті матеріальні ресурси;
- оптові ціни підприємства на вироблену продукцію.

Алгоритм реалізації цієї методики (у контексті здійснення факторного аналізу відхилень фактичної витратоємності продукції від її планової величини) заснований на розрахунку та послідовному покроковому зіставленні п'яти рівнів витрат на 1 грн. товарної продукції, включаючи:

- 1) плановий рівень;
- 2) при планових витратах, фактичному обсязі та структурі, перерахованому обсязі товарної продукції за плановими цінами на фактичний випуск продукції;

- 3) фактичний при планових цінах на ресурси, перерахованому обсязі товарної продукції за плановими цінами на фактичний випуск продукції;
- 4) фактичний, перерахований обсяг товарної продукції за плановими цінами на фактичний випуск продукції;
- 5) фактичний рівень [12].

Слід зазначити, що результати, задекларовані користувачами даної методики, мали б безперечну практичну цінність для управління витратоємністю продукції, якби не серйозні сумніви щодо коректності їх отримання. Причому, справедливості цих сумнівів, на наш погляд, очевидна. Як і очевидним є питання, чому, незважаючи на свої недоліки, дана методика протягом більш ніж півстоліття монопольно панувала у вітчизняній навчально- методичній літературі.

Справа в тому, що зазначений в методиці перелік чинників не є повним. Крім них, на відхилення фактичної витратоємності продукції від її планового рівня (або її динаміки у звітному році) також впливає зміна величини конверсійних витрат (прямих витрат на оплату праці та виробничих накладних витрат) і невиробничих витрат. Відповідно до алгоритму реалізації методики, що розглядається, вплив вказаних чинників з усією очевидністю приєднується до впливу четвертого фактору, що суттєво знижує коректність та практичну значущість результатів факторного аналізу витратоємності продукції.

Звідси, на нашу думку, дану методику, що включає вказаний вище склад чинників, можна використовувати суто в контексті факторного аналізу сировинної собівартості продукції за показником витрат сировинних ресурсів на 1 грн. товарної продукції.

Проведені нами дослідження показали, що для отримання коректних результатів аналізу витратоємності продукції (визначеної за повною собівартістю) з урахуванням можливостей інформаційного забезпечення аналітичних розрахунків необхідно в традиційній моделі здійснити суттєві зміни, а саме замість другого та третього чинників ввести в модель два

фактори, що відповідно характеризують вплив питомої величини змінних витрат на одиницю продукції і загальної суми постійних витрат підприємства [12]. Склад чинників відповідно до традиційної і запропонованої моделі витратоємності продукції наданий в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Склад чинників, що впливають на рівень витратоємності продукції

Традиційна модель	Запропонована модель
1) обсяги і структура продукції	1) обсяги і структура продукції
2) питомі витрати ресурсів на виробництво одиниці продукції	2) питома величина змінних витрат на одиницю продукції ($B_{\text{зі}}$)
3) ціни і тарифи на спожиті матеріальні ресурси	3) загальна сума постійних витрат підприємства ($B\Pi$)
4) оптові ціни підприємства на вироблену продукцію	4) оптові ціни підприємства на вироблену продукцію (Π_i)

Джерело: [12]

Кількісна оцінка впливу зазначених чинників може здійснюватися одним з двох методів, а саме методом ланцюгових підстановок або методом оцінки ізольованого впливу факторів.

Сутність методу ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні планової (передзвітної) величини кожного факторного показника фактичною (звітною). Даний метод домінує у статистиці на всьому пострадянському просторі та є головним у теорії економічного аналізу [12]. Зокрема, у Методичних рекомендаціях оцінки впливу змін чинників на собівартість виробництва продукції (робіт, послуг) у промисловості оцінку абсолютного впливу факторних показників пропонується здійснювати на основі методу ланцюгових підстановок [12]. Разом з тим даний метод має суттєвий недолік, який полягає в суб'єктивізмі оцінок абсолютної зміни модельованого показника, оскільки величина останніх залежить від послідовності зміни значень вхідних в модель чинників.

Вказаного недоліку позбавлений метод оцінки ізольованого впливу чинників. Сутність даного методу полягає у тому, що вплив кожного чинника визначається за базисних значеннях інших чинників моделі, тобто до всіх факторів застосовуються однакові умови розрахунків, результати яких не

залежать від місця їхнього розташування в моделі. Тому в даній методиці ми рекомендуємо використовувати метод оцінки ізольованого впливу факторів, Цей метод також дозволяє оцінити синергетичний ефект, тобто результат взаємодії вихідних чинників, ефект від спільного їх впливу на величину модельованого показника [12].

В контексті факторного аналізу відхилень фактичних витрат на 1 грн. товарної продукції від запланованого рівня алгоритм реалізації даного методу включає наступну послідовність взаємопов'язаних розрахунків:

1) Плановий рівень витрат на 1 грн. товарної продукції (Вп):

$$Вп = \frac{\sum B_{zi}^n \times Q_i^n \times ВП^n}{\sum Ц_i^n \times Q_i^n}, \quad (1.1)$$

де B_{zi} - планова величина змінних витрат на одиницю продукції i -го найменування, грн.; Q_i^n - плановий обсяг продукції i -го найменування в натуральному вираженні; $ВП^n$ - планова сума постійних витрат підприємства, грн.; $Ц$ - планова оптова ціна (без ПДВ) одиниці продукції i -го найменування, грн.

2) Абсолютне відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок структурних зрушень у виробництві ($\Delta B_{стр}$):

$$\Delta B_{стр} = \frac{\sum B_{zi}^n \times Q_i^\Phi \times ВП^n}{\sum Ц_i^n \times Q_i^\Phi} - Вп \quad (1.2)$$

3. Абсолютне відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок зміни змінних витрат на одиницю продукції (ΔB_3):

$$\Delta B_3 = \frac{\sum B_{zi}^\Phi \times Q_i^n \times ВП^n}{\sum Ц_i^n \times Q_i^\Phi} - Вп \quad (1.3)$$

4. Абсолютне відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок зміни загальної величини постійних витрат ($\Delta B_{ен}$):

$$\Delta B_{Вп} = \frac{\sum B_{zi}^n \times Q_i^n \times ВП^\Phi}{\sum Ц_i^n \times Q_i^n} - Вп \quad (1.4)$$

5. Абсолютне відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок зміни відпускних цін на продукцію ($\Delta B_{цп}$):

$$\Delta B_{цп} = \frac{\sum B_{zi}^n \times Q_i^n \times ВП^n}{\sum Ц_i^\Phi \times Q_i^n} - Вп \quad (1.5)$$

6. Абсолютне відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок сумісного впливу чинників ($\Delta B_{\text{сум}}$):

$$\Delta B_{\text{сум}} = \Delta B - \sum \Delta B_i, \quad (1.6)$$

де ΔB - відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня, розраховане методом прямого рахунку; ΔB_i - відхилення витрат на 1 грн. ТП від планового рівня за рахунок впливу i -го фактора.

7. Визначається відносне (в %) відхилення рівня витрат на 1 грн. ТП за рахунок кожного i -го чинника (ΔB_i):

$$\Delta B_i' = (\Delta B_i / B^{\text{п}}) \times 100. \quad (1.7)$$

Для використання представленого вище алгоритму в контексті факторного аналізу динаміки витрат на 1 грн. товарної продукції у звітному році необхідно у формулах 1.1-1.5 планові значення факторних показників замінити на передзвітні, а фактичні на звітні.

За результатами факторного аналізу, проведеного на основі розглянутої методики (1.1)-(1.7), визначаються основні напрямки подальшого дослідження причин, що зумовили негативні відхилення фактичного рівня витрат на 1 грн. ТП від запланованого, або негативну динаміку даного показника у звітному році.

З метою аналізу причин негативного впливу рівня питомих змінних витрат аналізують звітні калькуляції по окремих виробках, порівнюючи фактичний рівень змінних витрат на одиницю продукції звітного періоду з плановими і даними минулих років (в цілому і по окремих статтях витрат).

Найбільшу питому вагу в складі змінних витрат (і в собівартості продукції підприємств) займають прямі матеріальні витрати на виробництво продукції (сировина, паливо, енергія) і прямі витрати на оплату праці виробничих робітників (рис. 1.6).

До основних факторів, що обумовлюють відхилення фактичного рівня питомих матеріальних витрат від запланованого і їх динаміку в порівнянні з попереднім періодом, відносяться:

- питомі витрати сировини, палива і енергії;

- закупівельна ціна сировини і матеріалів з урахуванням транспортно-заготівельних витрат.

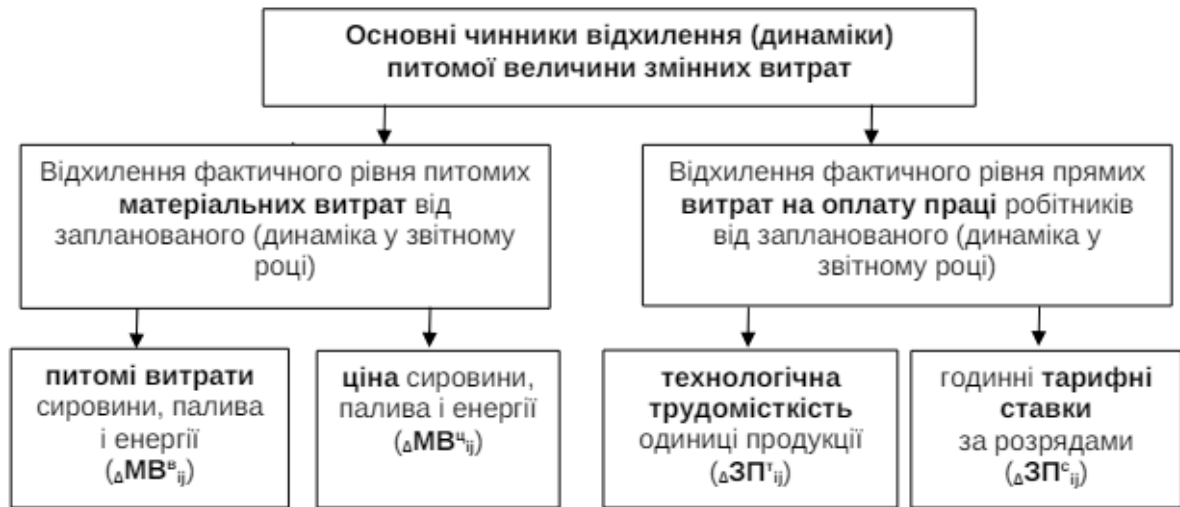


Рис. 1.6. Основні чинники відхилення (динаміки) питомої величини змінних витрат на підприємствах

Джерело: [12]

Звідси абсолютне відхилення (динаміку) фактичного рівня матеріальних витрат i -го виду на одиницю продукції y -го найменування ΔMB_{ij} можна визначити за формулою:

$$\Delta MB_{ij} = \Delta MB_{ij}^B + \Delta MB_{ij}^C, \quad (1.8)$$

де i - індекс матеріалу; j - індекс продукції; $\Delta MB_{ij}^B + \Delta MB_{ij}^C$ - абсолютне відхилення (динаміка) фактичного рівня матеріальних витрат i -го виду на одиницю продукції y -го найменування, обумовлене відповідно зміною питомих витрат сировини і закупівельних цін на сировинні ресурси, паливо і енергію.

Абсолютне відхилення (динаміку) фактичного рівня питомих матеріальних витрат в розрізі окремих їх видів (ΔMB_{ij}) за рахунок зазначених чинників можна розрахувати на основі методу ланцюгових підстановок (оскільки у двофакторних моделях цей метод забезпечує отримання абсолютно коректних результатів):

$$\Delta MB_{ij}^B = (PB_{ij}^1 - PB_{ij}^0) \times C_i^0, \quad (1.9)$$

$$\Delta MB_{ij}^C = (C_i^1 - C_i^0) \times PB_{ij}^1, \quad (1.10)$$

де PB_{ij}^1 ; PB_{ij}^0 - фактичні (звітні) і планові (передзвітні) питомі витрати

i -ої сировини на одиницю продукції y -го найменування; C^1_i, C^0_i - фактичний (звітний) і плановий (передзвітний) рівень цін на сировину i -го виду.

Подальший аналіз слід присвятити дослідженню впливу окремих факторів на зміну питомих витрат сировини та закупівельних цін на сировину, паливо і енергію.

Питомі витрати сировини на одиницю продукції на підприємствах залежать від:

- якості сировини і матеріалів;
- зміни рецептури приготування страв;
- заміни одного виду сировини іншим;
- техніки, технології;
- організації виробництва;
- кваліфікації працівників;
- відходів сировини та ін.

Заготівельна ціна сировини залежить від:

- ринкової кон'юнктури на ринку сировини;
- собівартості виробництва (видобутку) сировинних ресурсів;
- рівня транспортно-заготівельних витрат;
- якості сировини і т.д.

У складі витрат на оплату праці виробничих робітників на підприємствах найбільшу питому вагу займає основна заробітна плата. До основних факторів, що обумовлюють відхилення фактичного рівня питомих витрат (в розрахунку на одиницю продукції) на основну заробітну плату виробничих робітників від запланованого і їх динаміку в порівнянні з попереднім періодом, відносяться:

- технологічна трудомісткість одиниці продукції (в нормо-годинах);
- рівень оплати праці за 1 людино- годину, тобто годинні тарифні ставки (грн.).

Факторний аналіз питомих витрат на основну заробітну плату виробничих робітників можна здійснити і в дезагрегованому вигляді, тобто в

розрізі окремих тарифних розрядів. Це дозволяє конкретизувати наявні на підприємстві резерви зниження зарплатоємності окремих видів продукції.

Відносне відхилення (зміна) розглянутих вище показників розраховується як (виражене у відсотках) відношення абсолютного відхилення (зміни) за відповідний показник до його базової величини.

Для аналізу накладних витрат за статтями витрат використовують дані аналітичного бухгалтерського обліку. В цьому випадку по кожній статті загальновиробничих, адміністративних і постійної частини витрат на збут виявляють абсолютне і відносне відхилення від плану (динаміку в порівнянні з попереднім періодом).

Окремо аналізується відхилення від плану (динаміка) змінних витрат на збут, куди входять витрати на тару, упаковку, доставку продукції споживачеві. Питомі витрати на тару і пакувальні матеріали залежать від норми витрат пакувальних матеріалів на одиницю продукції і їх вартості. Далі досліджуються причини виявлених відхилень (негативної динаміки) і розробляються заходи щодо їх усунення.

При дослідженні факторів впливу на собівартість продукції науковцями прийнято використовувати результуючий показник собівартості всієї виготовленої підприємством продукції, де найвагомішим фактором є обсяг виготовлення продукції. Такий підхід дозволяє довести роль масштабів виробництва у формуванні більшої прибутковості підприємства [12].

Важливим елементом у діяльності будь-якого підприємства є процес планування виробничої діяльності, заснований на дослідженні понесених та очікуваних витрат, планового обсягу виробництва та очікуваного прибутку від реалізації. Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості. Цей метод зводиться до визначення мінімального обсягу реалізації продукції (за стабільних умовно-постійних витрат), за якого підприємство може, з одного боку, забезпечити беззбиткову операційну діяльність у плановому періоді, з іншого – створити умови для самофінансування підприємства.

Отже, важлива роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості належить аналізу, основна мета якого – виявлення можливості раціональнішого використання виробничих ресурсів, зменшення витрат на виробництво, реалізацію і забезпечення зростання прибутку. Аналіз собівартості є важливим інструментом управління витратами.

Дієвим інструментом управління поточними витратами сучасного підприємства є факторний аналіз, до основних завдань якого відноситься виявлення основних причин динаміки витратоємності продукції та відхилень її фактичного рівня від запланованого. Для характеристики останньої на підприємствах, що відрізняються широкою номенклатурою продукції, слід використовувати виключно показник витрат на 1 грн. товарної продукції. Тільки на його основі можна здійснювати коректні зіставлення витратоємності продукції в контексті вирішення зазначених вище завдань.

У практиці факторного аналізу витрат на 1 грн. товарної продукції найбільшого поширення набули комбіновані детерміновані моделі, побудовані шляхом перетворення вихідної кратної моделі аналізованого показника на основі подовження та формального розкладання останньої.

Використання традиційної методики детермінованого факторного аналізу витрат на 1 грн. товарної продукції, яка на протязі багатьох років монопольно панувала у вітчизняній навчально-методичній літературі, не дозволяє отримати коректні результати. Її можна застосовувати суто в контексті факторного аналізу сировинної собівартості продукції за показником витрат сировинних ресурсів на 1 грн. товарної продукції.

Для отримання коректних результатів аналізу витратоємності продукції, визначеної за повною собівартістю, з урахуванням можливостей інформаційного забезпечення здійснення аналітичних розрахунків, необхідно внести суттєві зміни до складу факторів, а саме за рахунок включення в нього чинників, що характеризують вплив питомої величини змінних витрат на одиницю продукції і загальної суми постійних витрат підприємства.

В якості інструмента кількісної оцінки впливу факторних показників

перевагу слід надавати методу ізольованого впливу чинників, який не тільки забезпечує отримання більш об'єктивних оцінок, але і дозволяє оцінити синергетичний ефект, тобто ефект від спільного впливу чинників на величину модельованого показника.

За результатами факторного аналізу, проведеного на основі запропонованої в роботі методики, визначаються основні напрямки подальшого дослідження причин, що зумовили негативні відхилення фактичного рівня витрат на 1 грн. ТП від запланованого, або негативну динаміку даного показника у звітному році; виявляються причини останніх і розробляються заходи щодо їх усунення.

1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління виробничою собівартістю продукції підприємства

Державне регулювання підприємницької діяльності вимагає належного рівня правового забезпечення. У останні роки було прийнято багато нормативно-правових актів, що формують правову основу для регулювання підприємництва. Основним інструментом, який держава використовує для регулювання підприємницької діяльності, є прийняття нормативно-правових актів, що визначають правила ведення бізнесу.

Правова база підприємництва являє собою сукупність законів, нормативних і інструктивних документів, що встановлюють порядок створення підприємств, реєстрацію фізичних осіб-підприємців, їхні правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення його необхідними ресурсами, збут продукції, систему оподаткування, взаємини між державою та підприємцями, а також між суб'єктами підприємницької діяльності. Крім того, ці документи надають підприємцям певні правові гарантії.

Організаційно-правовою основою для формування витрат підприємства

та визначення виробничої собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) є нормативні документи, які видаються законодавчими та виконавчими органами державної влади. Ці документи відіграють ключову роль у регулюванні процесу формування витрат підприємства та визначення виробничої собівартості продукції, оскільки вони встановлюють правила, за якими цей процес здійснюється. Основний законодавчий документ, що визначає основні принципи діяльності підприємства, – це Конституція України, яка гарантує право кожного на підприємницьку діяльність, що не заборонена законом [2].

Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання в Україні регулюється нормами цивільного та господарського права, а також рядом нормативно-правових актів інших правових галузей. Законодавство визначає економіко-правові основи підприємництва, включаючи статус суб'єктів підприємницької діяльності, принципи, гарантії тощо.

Відповідно до статті 3 Господарського кодексу України, господарська діяльність визначається як діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт або надання послуг, що мають вартісний характер і цінову визначеність [5]. Підприємницька діяльність – це господарська діяльність, яка здійснюється з метою досягнення економічних і соціальних результатів та отримання прибутку, а суб'єкти підприємницької діяльності є підприємцями.

Господарська діяльність може здійснюватися і без мети отримання прибутку, що називається некомерційною господарською діяльністю. Сфера господарських відносин включає господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські відносини.

Господарська діяльність підприємства нерозривно пов'язана з формуванням витрат, що підкреслює важливість вивчення нормативно-правової бази економічних відносин у цій сфері. Основні нормативно-правові акти, які регламентують формування собівартості продукції підприємства,

наведені в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Нормативно-правові документи, що регулюють механізм формування виробничої собівартості продукції підприємства

Нормативно-правовий документ	Що визначає
1	2
Податковий Кодекс України [42]	Податковий кодекс України регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, зокрема, визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, та порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження посадових осіб під час здійснення податкового контролю, а також відповідальність за порушення податкового законодавства
Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [44]	Закон визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні
Закон України «Про оплату праці»	Закон визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірної регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функцій заробітної плати.
НП(С)БО 16 «Витрати» [34]	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства і її розкриття у фінансовій звітності
НП(С)БО 9 «Запаси»	Це Положення (стандарт) визначає методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності в частині визначення собівартості реалізованих товарів
НП(С)БО 7 «Основні засоби»	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності.
Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [29]	Застосовується для цілей планування, ведення обліку і калькулювання собівартості промислової продукції, робіт і послуг промислового характеру як на промислових підприємствах, так і в непромислових організаціях, що випускають промислову продукцію, незалежно від форм власності і господарювання
Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт,	Застосовуються для цілей планування, ведення обліку і калькулювання собівартості перевезень вантажів і пасажирів, робіт і послуг, пов'язаних з транспортним процесом, як на транспортних підприємствах, так і на інших підприємствах, що виконують зазначені роботи (послуги), незалежно від форм

1	2
послуг) на транспорті [28]	власності і підпорядкування, але з врахуванням технологічних і організаційних особливостей кожного підприємства
Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств [26]	Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств розроблені з метою забезпечення єдності в складі і класифікації витрат, застосування методики їх планування та обліку і визначення собівартості продукції (робіт, послуг)

Джерело: сформовано автором

Відповідно до розділу III Податкового кодексу України, у розділі «Податок на прибуток підприємств» зазначено, що витрати, які формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт та наданих послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому були визнані доходи від реалізації цих товарів, робіт та послуг. Фактична вартість остаточно забракованої продукції не включається до складу витрат платника податків, за винятком втрат від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів) через технологічні причини та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку у разі реалізації такої продукції [42].

Підприємствам дозволяється самостійно визначати допустимі норми технічно неминучого браку в наказі по підприємству, за умови обґрунтування їхнього розміру. Такі самостійно встановлені норми діють до моменту встановлення відповідних норм центральними органами виконавчої влади у відповідній сфері.

Основним нормативним документом, який регулює систему бухгалтерського обліку в Україні, є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною Радою України 16 липня 1999 року за номером 996-XIV, з наступними змінами та доповненнями. Цей закон обов'язковий для всіх суб'єктів підприємницької діяльності, які повинні вести бухгалтерський облік і подавати фінансову звітність. Закон регулює організацію та ведення обліку на підприємствах,

визначає первинні облікові документи і реєстри бухгалтерського обліку, встановлює загальні вимоги до фінансової звітності та описує принципи ведення обліку і складання фінансової звітності, що дозволяє забезпечити достовірне відображення інформації про витрати [44].

Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є дієвим інструментом підвищення прозорості та зрозумілості фінансової інформації, закладаючи основи для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань. Це допомагає точно оцінювати та мінімізувати існуючі ризики підприємства, а також порівнювати ефективність господарської діяльності з метою адекватної оцінки майбутнього потенціалу та розробки відповідних управлінських рішень. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» вказано, що Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (П(С)БО) засновані на Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО) і не суперечать їм. Це свідчить про те, що майже кожному П(С)БО відповідає певний МСБО або МСФЗ.

Критичний аналіз структури та змісту фінансової звітності відповідно до НП(С)БО 1 свідчить про зміни в методиці її складання, що включають укрупнення та перегрупування окремих статей звітності, додавання нових розділів тощо. Головною перевагою цього реформування є можливість вибору підприємством методу складання звітності (прямий чи непрямий для Звіту про рух грошових коштів), способу відображення статей (лише за залишковою вартістю або за залишковою та первісною вартістю), а також вибір та включення до звітності окремих статей із запропонованого законодавством переліку.

Основним нормативним документом, що регулює методику визначення витрат підприємств, є Національне Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) 16 «Витрати». Це положення розроблено відповідно до міжнародних стандартів. Хоча окремого міжнародного стандарту, що визначає методологію обліку витрат і порядок їх розкриття у фінансовій звітності, немає, питання, що стосуються поняття, оцінки, визнання та

класифікації витрат, розкриваються у Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів, МСФЗ (IAS) 1 «Подання фінансових звітів», МСФЗ (IAS) 2 «Запаси», МСФЗ (IAS) 16 «Основні засоби». Визначення витрат, наведене у національних положеннях бухгалтерського обліку, майже повністю відповідає поняттю витрат, наведеному у МСФЗ. Згідно з П(С)БО 16: «Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат» [34].

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) відповідно до НП(С)БО 16 включаються: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати, а також змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати. Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, якщо вона використовується на самому підприємстві [34].

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) визначаються самим підприємством.

НП(С)БО 16 також визначає склад витрат операційної діяльності, які групуються за такими економічними елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, амортизація, інші операційні витрати.

НП(С)БО 16 передбачає поділ загальновиробничих витрат на постійні і змінні з подальшим їх розподілом та включенням до собівартості продукції. Цей поділ загальновиробничих витрат є досить умовним, оскільки не завжди можна з достатньою точністю віднести кожен вид витрат до відповідної групи. Крім того, для звітності необхідно вести накопичувальні або вибіркові відомості з розмежуванням цих витрат по групах, що може створювати незручності у роботі [35].

Особливості формування матеріальних витрат підприємства регламентуються НП(С)БО 9 «Запаси». Значна увага в НП(С)БО 9 приділена

питанням оцінки запасів. Згідно з положенням, оцінку запасів (матеріалів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, незавершеного виробництва, напівфабрикатів, готової продукції, товарів тощо) за їх окремими видами слід розглядати на таких етапах їх руху: при надходженні запасів, при вибутті запасів, на дату складання звітності.

Порядок оцінки запасів залежить від багатьох факторів, основним з яких є обрана підприємством система обліку запасів. Для відображення запасів та отримання інформації про їх наявність та рух підприємства можуть використовувати систему постійного чи періодичного обліку, зумовлюючи своє рішення наказом про облікову політику [60].

Сутність кожної із систем обліку відображена у назві: при системі безперервного обліку надходження та витрати ТМЦ реєструються постійно, щодня, при системі періодичного обліку - при складанні звіту (раз на рік, квартал, місяць). При застосуванні періодичної системи оцінка вартості товарних залишків та собівартості реалізованих товарів складає кінець звітного періоду. У разі використання постійної системи така оцінка проводиться протягом усього звітного періоду. Постійна система обліку запасів потребує великих трудовитрат, хоча за використання комп'ютерних технологій такі витрати можна значно знизити. При використанні періодичної системи інвентаризація запасів повинна проводитись наприкінці звітного періоду, а при використанні постійної така інвентаризація не є обов'язковою.

Отримані чи вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю, що складається із суми фактичних витрат на їх придбання чи виробництво. Н(П)СБО 9 визначає, які саме витрати формують первісну вартість запасів [35].

У ринковій економіці ціни на матеріальні ресурси часто змінюються під впливом факторів попиту та пропозиції. Підприємство отримує цінності протягом звітного періоду багаторазово за різними договірними цінами. Виникає питання оцінці витрачених запасів та його балансу наприкінці

звітний період.

При випуску запасів у виробництво, реалізацію та інше вибуття відповідно до пункту 16 НП(С)БО 9 їх оцінка здійснюється одним із таких методів: виявленої вартості відповідної одиниці запасів; середньозважена собівартість; вартість первісних запасів (FIFO); нормативні витрати; ціни продажу. Не виключено одночасне застосування кількох методів оцінки з одним обмеженням: для всіх одиниць обліку запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, використовується лише один із зазначених методів [35].

Витрати підприємства на оплату праці регулюються Законом України «Про оплату праці». Закон України «Про оплату праці» визначає економічні, правові та організаційні основи оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами; сфери державного та договірної регулювання оплати праці; вона спрямована на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати [35].

Особливості нарахування амортизаційних відрахувань як складової витрат підприємства визначаються Податковим кодексом України та НП(С)БО 7 «Основні засоби» [5]. Відповідно до п. 22 НП(С)БО 7 «Основні засоби» об'єктом амортизації є вартість, яка амортизується (крім вартості землі, природних ресурсів та капітальних інвестицій). НП(С)БО 7 «Основні засоби» визначено, що вартість, яка амортизується, – це первісна або переоцінена вартість необоротних активів за мінусом їх ліквідаційної вартості. Це визначення збігається з визначенням у податковому законодавстві. Підприємство має право самостійно визначити ліквідаційну вартість об'єкта основних засобів, виходячи з можливого розміру коштів, які підприємство сподівається отримати від продажу або ліквідації об'єкта основних засобів після закінчення строку його корисного використання. У цьому випадку ліквідаційна вартість може бути визначена на

нульовому рівні. Відповідно до п. 23 НП(С)БО 7 «Основні засоби» амортизація нараховується протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, встановленого підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс). та призупинено на період його реконструкції, модернізації, добудови, переобладнання та консервації. Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому основний засіб став придатним для корисного використання. При використанні виробничого методу нарахування амортизації починається з дати, коли об'єкт основних засобів стає придатним для корисного використання [5].

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем, вибуття об'єкта основних засобів, переведення його на реконструкцію, модернізацію, розширення, дообладнання, консервацію. Амортизація основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку нараховується тими самими методами, що визначені УП(С)БО 7 «Основні кошти» та Податковим кодексом, а саме: прямолінійним, зменшенням залишкової вартості, прискореним зменшенням залишкової вартості, накопичувальний, виробничий [5].

Державний комітет промислової політики України наказом від 9 липня 2007 р. затвердив Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, де визначено, що «залежно від вибору об'єкта формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості» витрат на виробництво можна поділити на основні методи: позамовний та попередній. Цей розподіл важливо визначає відмінності у виборі основного об'єкта, для якого ведеться аналітичний облік витрат, окремих деталей, вузлів. До таких об'єктів можна віднести продукцію, виробничі операції, процеси, замовлення [29].

Отже, на сьогоднішній день сформовано систему нормативно-правового забезпечення формування витрат підприємства, що створює основу для здійснення операцій у сфері формування собівартості продукції.

Дотримання вимог чинного законодавства є обов'язковою умовою забезпечення ефективності управління підприємством.

Висновки до розділу 1

Ві результати дослідження теоретичних основ формування виробничої собівартості продукції підприємства можна зробити наступні висновки.

1. Собівартість продукції та послуг є важливою економічною категорією і показником, що характеризує суттєві аспекти ефективності виробничого процесу. Вона є основою для формування цін і справляє істотний вплив на конкурентоспроможність підприємств на ринку. Також є основним чинником аналізу діяльності окремих структур, що зумовлює її велике значення для прийняття управлінських рішень. У бухгалтерському аспекті вона знаходить застосування при вимірюванні конкретних елементів, що відображаються у структурних частинах фінансової звітності й тому створює умови для правдивого і чесного подання інформації. Тому знання та вміле використання цього потужного інструменту буде сприяти розширенню та посиленню ринкових позицій підприємства та ділової діяльності, особливо у кризовому середовищі.

2. Управління собівартістю продукції підприємства – планомірний процес формування витрат на виробництво всієї продукції, собівартості окремих її видів, організації та контролю за виконанням завдань зі зниженням собівартості продукції, виявлення резервів для цього. Обчислення собівартості продукції або послуг за статтями витрат здійснюється за допомогою калькулювання. Для організації обліку витрат, який задовольнить потреби користувачів в умовах ринкової моделі господарювання, використовують різні методи калькулювання собівартості продукції.

3. Зниження собівартості продукції – важливе завдання в діяльності підприємств, одна з умов підвищення конкурентоспроможності продукції, засіб збільшення виробництва при незмінній вартості матеріальних і

трудових ресурсів. У процесі аналізу витрат на виробництво і собівартості продукції, для оптимізації даних показників, вважаємо за доцільне виділити наступні напрями: – вивчати величину сукупних витрат за звітний період і темпи її зміни в порівнянні з плановими даними в динаміці і з темпами зміни обсягу продажів продукції; – оцінювати структуру витрат, питому вагу кожної статті в їх сукупній величині і темпи зміни величини витрат за статтями в порівнянні з плановими даними та в динаміці; – порівнювати фактичну виробничу і повну собівартість за основними видами продукції та за їх сукупністю з плановими показниками і в динаміці, розраховувати основні фактори впливу на відхилення зазначених показників; – досліджувати постійні і змінні витрати, розраховуючи точки беззбитковості за основними видами продукції і в цілому по підприємству.

4. Калькулювання собівартості продукції на промислових підприємствах здійснюється відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати», Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції, робіт, послуг у промисловості та самостійно розроблених методик. Необхідність самостійного розроблення методик викликана тим, що нормативні документи з обліку і калькулювання собівартості продукції носять доволі загальний характер і не відображають особливостей тієї чи іншої галузі промисловості.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТОВ СП «ПОЛІСАН»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства

ТОВ «Виробниче підприємство «Полісан» функціонує на основі Статуту, який було затверджено засновниками та зареєстровано місцевими органами влади. Сьогодні ТОВ «ВП «Полісан» стала одним із провідних виробників лакофарбових матеріалів на українському ринку, діяльність якої починається з 2003 року.

Компанія пропонує широкий спектр алкідної та водно-дисперсійної продукції під торговими марками Maxima, Farbex, Delfi та DekaRT. На сьогоднішній день в продукції зацікавлені найрізноманітніші покупці: від найбільших будівельних компаній до кінцевих споживачів. Впроваджено на підприємстві систему управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001: 2015 який дозволяє стабільно випускати якісну продукцію, забезпечуючи контроль на всіх етапах її виробництва. Також на підприємстві гарно налагоджена мережа збуту продукції на території України, а також у державах ближнього та далекого зарубіжжя.

Адреса: Сумська обл., м. Суми, вул. Івана Піддубного, буд. 2.

Основний вид діяльності: 20.30 Виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик.

Предметом діяльності ТОВ «ВП «Полісан» є:

1. виготовлення фарб, лаків та подібної продукції, мастик та друкарської фарби;
2. виготовлення пігментів та барвників;
3. виготовлення сухих будівельних сумішей;
4. виготовлення іншої хімічної продукції;
5. роздрібна та оптова торгівля непродовольчими та продовольчими

товарами, продукцією виробничо-технічного призначення;

6. монтаж металевих конструкцій та будівництво будівель та ін.

Зараз на підприємстві працює понад 1000 осіб. Завод має добре налагоджену мережу дистрибуції, яка налічує 18 філій.

Історію компанії «Полісан» прийнято відраховувати з 11 березня 2003 року – дня заснування приватного підприємства з невеликим кадровим складом, але величезними планами на майбутнє (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Історія розвитку ТОВ «ВП «Полісан»

Рік	Історія
1	2
2004	Підприємство займається реалізацією двоокису титану на українському і російському ринках, але вже виношує плани про власне виробництво лакофарбових матеріалів. У листопаді 2004 року почалось виробництво алкідної продукції під ТМ «Фарбекс», на власних потужностях.
2005	Запуск заводу. Поява ТМ «Фарбекс» та реалізація через дистриб'юторську мережу. У березні був здійснений повноцінний запуск заводу. В цьому ж році починається випуск високоякісних емалей лінійки Престиж під торговою маркою «Фарбекс». У загальному заліку ринку України стартували з 200 місця. Продукція компанії «ПОЛІСАН» реалізується через дистриб'юторську мережу в семи регіонах – Сумській, Харківській, Київській, Дніпропетровській, Донецькій, Хмельницькій, Чернівецькій і Рівненській областях. З серпня 2005 року кількість дистриб'юторів зростає до 25. Починається історія становлення та інтенсивного розвитку компанії на ринку України.
2006	Поява «Декор». Відкриття цеху з виробництва водно-дисперсійної продукції. За рік роботи ТМ «Фарбекс» стала відомою і добре впізнаваною серед споживачів. Тому було прийнято рішення випускати продукцію під новими торговими марками. У березні 2006 року на ринку під новою торговою маркою «Декор» з'явилися алкідні емалі, а в травні 2006 року – олійні фарби. Зростаючий попит споживачів зажадав технічного переозброєння фірми – істотно були вдосконалені технології виробництва, модернізовано обладнання, що дозволило збільшити виробничий потенціал. Істотно збільшується асортимент лакофарбових матеріалів. У вересні 2006 року на виробництві відкривається новий цех з виробництва водно-дисперсійної продукції. Починається випуск продукції на водній основі під ТМ «Фарбекс».
2007	Вихід на західний ринок. З початку року продукція компанії починає реалізуватися в Республіці Молдова, а з 2008 року – на території Грузії. В середині 2007 року розпочинається випуск високоякісних деревозахисних засобів під торговою маркою «Махіма», які забезпечували комплексний захист і догляд за деревиною.
2008	Випуск ТМ «Delfi». З січня 2008 року продукція класу Економ випускається під ТМ «Декарт». На українському ринку лакофарбових матеріалів з'явилася алкідна продукція під новою ТМ «Delfi», яка позиціонувалася як продукція класу Стандарт. Початок розробки і сертифікування на підприємстві системи управління якістю за стандартом ДСТУ ISO 9001-2001.

1	2
2009	Редизайн лінійок алкідної продукції. Поставили собі за мету зробити упаковку нашої продукції більш привабливою для споживача – провели редизайн для асортиментних лінійок алкідної продукції ТМ «Farbex» та «DekART». Нові упаковки повинні були передавати суть продукції, яскраво виділятися на полицях в торгово-роздрібних точках, привертати увагу споживачів і викликати позитивні емоції. В кінці року змінили зовнішній вигляд упаковки алкідної продукції ТМ «Delfi». Лакофарбова продукція компанії починає реалізовуватися через Сумський регіональний відділ продажів, який обслуговував Сумську, Чернігівську, Полтавську області.
2010	Перші регіональні відділи продажів. Оновили сертифікат системи управління якістю відповідно до нової версії стандарту ДСТУ ISO 9001: 2009. Відкриття перших віддалених відділів продажів: Запорізького, Тернопільського та Білоцерківського. Сумський відділ продажів починає обслуговувати Харківську область. За підсумками 2010 року – Компанія «Полісан» займає 3-є місце в загальному заліку виробництва і 2-є місце по виробництву алкідної продукції. Поповнили лінійку ТМ «Махіма» першою акриловою емаллю для радіаторів.
2011	Редизайн водної продукції ТМ «Farbex» і ТМ «DekART». Обслуговування Донецької, Луганської і Черкаської областей через власні регіональні відділи продажів. Зміна зовнішнього вигляду водно-дисперсійної продукції ТМ «Farbex» та «DekART», а в лінійку «Махіма» ввели деревозахисні матеріали і лаки на водній (акриловій) основі.
2012	Перший фірмовий магазин. Обслуговування Кіровоградської, Волинської та Рівненської областей власними силами. Відкриття фірмового магазину в місті Суми.
2013	Експорт в ЄС. Компанія почала експортувати продукцію в країни Євросоюзу. Продовження розширення філіальної мережі по Україні: початок роботи власних філій в Харкові, Львові та Одесі. Відкриття фірмового магазину в м. Тернопіль та другого в м. Суми. Випустили незнайому для українського ринку гумову фарбу ТМ «Farbex», яка стане ТОП-овою позицією асортименту компанії.
2014	Лідер по виробництву органорозчинних продуктів. Розширення мережі фірмових магазинів у Черкасах. Підприємство «ПОЛІСАН» займає 2-є місце в загальному заліку виробництва України і виходить на 1-є місце по виробництву алкідної продукції.
2015	Випуск водної продукції «Махіма» і «Delfi». Співпраця з мережею «Леруа Мерлен». Початок самостійної реалізації продукції в Миколаївській, Херсонській та Хмельницькій областях. Відкриття трьох фірмових магазинів в: Полтаві, Харкові та Києві. Випуск на ринок високоякісних латексних фарб лінійки Silk Touch, а також водної продукції під торговою маркою «Delfi». Підписано контракт про співпрацю з французькою мережею будівельних гіпермаркетів «Леруа Мерлен».
2016	Початок роботи з торговельними мережами Епіцентр і Нова Лінія. У той же період проводить ребрендинг алкідної продукції ТМ «Delfi» (зробили етикетку продукції більш привабливою, для споживача). Відкриття фірмового магазину у Львові.
2018	Співпраця з мережею магазинів 33 м ² . Початок роботи з мережею магазинів 33 м ² . В кінці року почали роботу над зміною дизайну органорозчинної продукції торгової марки «Махіма»

Джерело: сформовано автором

У 2022 році завод відзначав своє 20-річчя. Підприємство використовує лише новітні технології виготовлення лакофарбової продукції. Компанія ТОВ «ВП «Полісан» є активним членом Асоціації українських виробників лакофарбової продукції, яка представляє інтереси виробників лакофарбової

продукції, виробників і постачальників обладнання, сировини, матеріалів і послуг для виробництва цієї продукції. Вся продукція підприємства отримала позитивні висновки державної санітарно-епідемічної експертизи, а також Свідоцтво про державну реєстрацію Митного союзу.

Асортимент лакофарбових матеріалів компанії налічує більше 1300 найменувань, включаючи кольори і фасування: інтер'єрні та фасадні фарби, гумові фарби, шпаклівки, штукатурки, деревозахисні матеріали, емалі по металу і дереву, лаки, ґрунтовки та багато іншого.

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною.

Управління на підприємстві здійснює керівник. Функціональні керівники ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» мають прерогативу безпосередньо впливати на виконавців. Лінійно-функціональна організація управління на ТОВ «ВП «ПОЛІСАН» дає змогу підприємству бути клієнтоорієнтовним, виробляти продукцію або послуги із незмінною якістю, стабільно забезпечувати попит та задовольняти потреби клієнтів.

Головним бухгалтером забезпечується повний облік та контроль коштів, товарно-матеріальних цінностей та основних засобів, а також вчасне відображення у бухгалтерському обліку операцій, котрі пов'язані з їх рухом.

Головним інженером організовується та контролюється діяльність інженерної служби, зокрема: забезпечення якісного технічного обслуговування галузей та операцій господарства, відповідальність за технічний стан обладнання.

Загалом управлінська та організаційна структури господарства абсолютно відповідають обраним напрямкам виробництва та забезпечують звичайні виробничі процеси. На рис. 2.1 подано лінійно-функціональну структуру ТОВ «ВП «ПОЛІСАН».

На ефективність господарської діяльності впливають фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Фактори зовнішнього середовища проаналізуємо за допомогою STEP – аналізу.

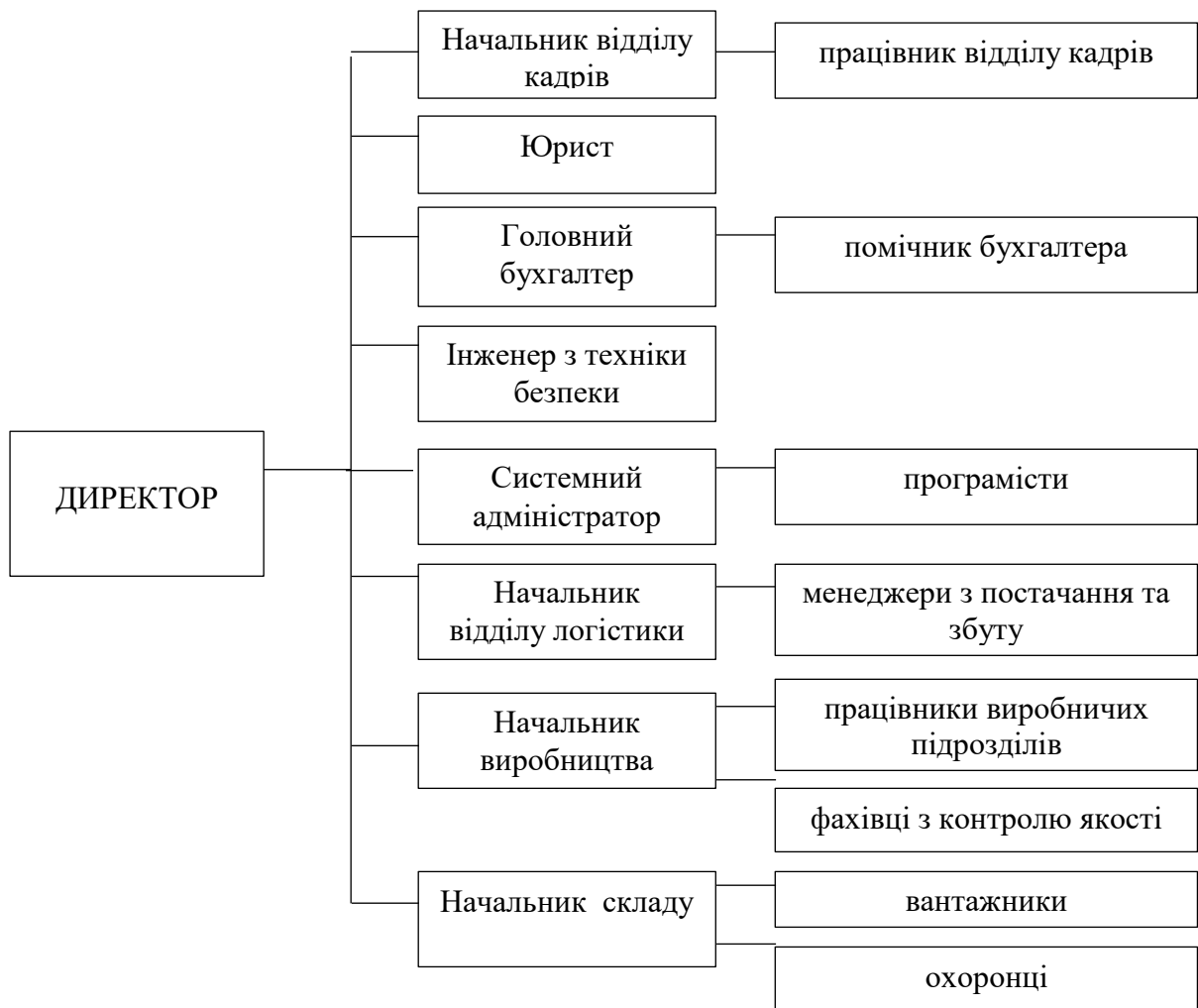


Рис. 2.1. Лінійно-функціональна структура ТОВ «ВП «ПОЛІСАН»

Джерело: сформовано автором на основі даних підприємства

Для аналізу зовнішніх факторів на діяльність ТОВ «ВП «Полісан» у табл. 2.2 наведено (1 – незначний вплив чинника; 2 – тільки сильна зміна чинника вплине на організацію; 3 – високий вплив чинника) фактори впливу, які було визначено під час проведення PEST– аналізу.

З проведеного PEST-аналізу, який представлений в таблиці 2.2, можемо зробити висновок, серед найбільш проблемних факторів макросередовища можна виділити технологічні, економічні та політичні чинники. Це свідчить про економічну та політичну нестабільність в країні, а також відсутність серйозної науково-технічної бази.

Таблиця 2.2

PEST– аналіз ТОВ «ВП «Полісан»

<i>Political (політичні)</i>	<i>Оцінка</i>	<i>Economical (економічні)</i>	<i>Оцінка</i>
Не продумана митно-тарифна політика держави що може призвести до збільшення цін на сировину, а також збільшення іноземних конкурентів на ринку лакофарбових матеріалів	2	Нестабільна економічна ситуація, війна	3
Прийняття закону «Про регулювання містобудівної діяльності», що передбачає спрощення дозвільних процедур у будівництві це призведе до збільшення попиту на лакофарбові матеріали з боку великих будівельних компаній.	2	Неконтрольоване зростання цін на товари та послуги природних монополій	2
Нестабільність законодавства	2	Високий рівень інфляції	2
Жорсткість вимог до сертифікації ЛФМ	2		
Разом	8	Разом	7
<i>Social (соціальні)</i>		<i>Technological (технологічні)</i>	
Невисока ступінь довіри до ЛФМ вітчизняного виробника, традиційні переваги у виборі аналогічної продукції зарубіжних компаній – виробників	3	Відсутність серйозної науково – технічної бази, може призвести до збільшення іноземних виробників – конкурентів	2
		Розвиток технологій у сфері виробництва товарів - замінників	3
Мода на альтернативні варіанти оформлення призведе до збільшення попиту на лакофарбові матеріали	2	Інновації в технології, обладнання, матеріали в бізнес – моделях і способах ведення бізнесу	2
Разом	5	Разом	7

Джерело: складено автором

Основним напрямком діяльності підприємства ТОВ «ВП «Полісан» є виробництво лакофарбових матеріалів яка налічує більше 1300 найменувань, включаючи кольори і фасування: інтер'єрні та фасадні фарби, гумові фарби, шпаклівки, штукатурки, деревозахисні матеріали, емалі по металу і дереву, лаки, ґрунтовки та багато іншого. Компанія пропонує широкий спектр алкідної та водно – дисперсійної продукції під торговими марками Maxima, Farbex, Delfi та DekarT.

Оцінити сильні та слабкі сторони, шляхи його подальшого розвитку можна за допомогою проведення SWOT-аналізу в таблиці 2.3.

Підприємство співпрацює як з закордонними постачальниками, так і з вітчизняними. Основними критеріями при виборі постачальника є: його

надійність, ціна продукції, що поставляється, умови розрахунків і постачання.

Таблиця 2.3

Матриця SWOT-аналіз ТОВ «ВП «Полісан»

	<i>Можливості:</i> Збільшення обсягів продажів, за рахунок пошуку нових оптових покупців. Освоєння нових сегментів ринку (географічне розширення меж діяльності)	<i>Загрози:</i> Високі темпи інфляції. Низька платоспроможність населення. Посилення конкуренції. Можливість зниження фінансової стійкості. Бойові дії
<i>Сильні сторони:</i> Висока якість продукції, що реалізується. Наявність постійних оптових клієнтів. Напрацьоване ім'я. Додаткові послуги (транспортування, консультування, індивідуальний розрахунок необхідної кількості ЛФМ) Висока кваліфікація персоналу. Гнучка система оплати.	<i>Сильні сторони та можливості:</i> Підвищення ефективності діяльності підприємства. Можливість отримання максимального прибутку.	<i>Сильні сторони та загрози:</i> Внутрішні чинники дозволяють розвиватися, але зовнішнє середовище перешкоджає цьому.
<i>Слабкі сторони:</i> Залежність від ринків і постійних клієнтів. Слабка рекламна діяльність з просування підприємства та продукції на ринку ЛФМ. Бойові дії	<i>Слабкі сторони та можливості:</i> Розширення асортименту пропонованої продукції і послуг за рахунок збільшення кількості постачальників.	<i>Слабкі сторони та загрози:</i> Слабка рекламна діяльність з просування сприяють зниженню фінансових результатів. Можлива криза, необхідно змінювати стратегію і тактику діяльності підприємства. Зростання та нестабільність цін призведуть до зростання цін на реалізацію.

Джерело: складено автором

Підприємство має гарно налагоджену мережу збуту продукції на території України, а також у державах ближнього та далекого зарубіжжя. Підприємство транспортує товар до всіх регіонів України та експортує товари закордон – Молдова, Придністров'я, Литва, Латвія, Казахстан, Вірменія, Азербайджан, Таджикистан.

Таблиця 2.4

Кількісна оцінка SWOT-аналізу ТОВ «ВП «Полісан»

Сильні сторони	Рівень важливості фактору	Слабкі сторони	Рівень важливості фактору
Висока якість продукції, що реалізується.	7	Залежність від ринків і постійних клієнтів.	5
Наявність постійних оптових клієнтів.	6	Слабка рекламна діяльність з просування підприємства та продукції на ринку ЛФМ.	7
Напрацьоване ім'я.	4		
Додаткові послуги (транспортування, консультування, індивідуальний розрахунок необхідної кількості ЛФМ)	4		
Висока кваліфікація персоналу.	7		
Гнучка система оплати.	5		
Разом балів по розділу	33	Разом балів по розділу	12
Можливості		Загрози	
Збільшення обсягів продажів, за рахунок пошуку нових оптових покупців.	7	Високі темпи інфляції.	5
Освоєння нових сегментів ринку (географічне розширення меж діяльності)	3	Низька платоспроможність населення.	5
		Посилення конкуренції.	6
		Можливість зниження фінансової стійкості.	5
Разом балів по розділу	10	Разом балів по розділу	21
<i>Усього балів</i>	43	<i>Усього балів</i>	33
Баланс	10		

Джерело: складено автором

Аналізуючи дані SWOT-аналізу, можна зробити наступні висновки. До слабких сторін діяльності підприємства слід віднести: залежність від постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть призвести до невдач на підприємстві, слабка рекламна діяльність з просуванням продукції на ринку ЛФМ (лакофарбових матеріалів).

До сильних сторін підприємства можна віднести: високу якість продукції, наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я, додаткові послуги, висока кваліфікація персоналу та гнучка система оплати.

Серед можливостей компанії можна відзначити збільшення обсягів продажів, за рахунок пошуку нових покупців та освоєння нових сегментів ринку.

Однією з основних загроз ТОВ «ВП «Полісан» є високі темпи інфляції, низька платоспроможність клієнтів, посилення конкуренції, можливість

зниження фінансової стійкості. У зв'язку з цим керівництву підприємства необхідно особливу увагу приділити систематичному проведенню досліджень зовнішнього та внутрішнього середовища з метою аналізу перспектив і загроз ринку.

На сьогодні на підприємстві ТОВ «ВП «Полісан» всі фактори зовнішнього та внутрішнього середовища сприяють його успішному розвитку. Однак, і в даній ситуації підприємству необхідно докладати зусиль з метою збереження досягнутих позицій на ринку. Для цього необхідно підприємству прагнути до усунення негативних факторів, що негативно позначаються на сильні позиції ТОВ «ВП «Полісан».

З проведеного SWOT-аналізу добре видно, що компанія має гарні перспективи для розвитку, якщо поставить собі за мету завоювання ринку через розширення асортименту продукції, більш широку рекламу і просування та розширення каналів збуту.

Отже, на сьогоднішній день ТОВ «ВП «Полісан» є лідером лакофарбової галузі України. Завдяки професіоналізму співробітників, значним інвестиціям в технічне оснащення підприємства, компанія змогла вирости з невеликого підприємства в з найбільших підприємств, що динамічно розвивається на українському ринку.

2.2. Діагностика фінансово-економічного стану ТОВ «ВП «Полісан»

Саме аналіз фінансового стану підприємства є одним із головних інструментів з'ясування конкурентоспроможності виробника. В Україні розвиток ринкових відносин характеризується впровадженням досягнень науково-технічного прогресу, ефективністю господарювання та управління виробництвом, підвищенням конкурентоспроможності продукції, що вимагає розробки таких шляхів покращення фінансового стану підприємства, що дозволить досягти максимального результату при мінімальних затратах,

сприятиме ефективному використанню та розміщенню обмежених ресурсів. Досягнути стійкого фінансового стану можливо тільки за рахунок ефективного управління всіма факторами виробництва.

Основними елементами економічної діяльності підприємства, що дозволяють найкраще визначити його фінансовий стан є: прибутковість роботи; оптимальність розподілу прибутку; наявність власних фінансових ресурсів не нижче мінімально необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції; раціональне розміщення основних і оборотних засобів, ліквідність поточних активів.

Проаналізуємо основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за 2021-2023 роки на підставі балансу та звіту про фінансові результати у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Основні економічні показники діяльності ТОВ «ВП «Полісан»
у 2021-2023 роках

Показник	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
1. Чистий дохід, тис. грн.	1001639	764 871	1457820	456 181	45,54
2. Валовий прибуток, тис. грн.	366 578	268 407	522 281	155 703	42,47
3. Операційний прибуток, тис. грн.	242 070	-123 822	286 870	44 800	18,51
4. Чистий прибуток, тис. грн.	179 689	-194 418	236 067	56 378	31,38
5. Середньооблікова чисельність працівників, осіб.	1 129	985	1 098	-31	-2,75
6. Середньорічна вартість: - необоротних активів, тис. грн.	175 387	192 949	180 732	5 345	3,05
- в т.ч. основних засобів, тис. грн.	128 276	147 652	167 753	39 478	30,78
- оборотних активів, тис. грн.	612 749	647 404	832 116	219 368	35,80
7. Фондовіддача	7,81	5,18	8,69	0,88	11,29
8. Фондомісткість	0,13	0,19	0,12	-0,01	-10,15
9. Фондоозброєність, тис. грн./особу.	113,62	149,90	152,78	39,16	34,47
10. Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,63	1,18	1,75	0,12	7,17
11. Продуктивність праці, тис. грн./особу.	887,19	776,52	1327,70	440,51	49,65
12. Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	6169,32	8905,25	10756,60	4587,28	74,36
13. Рентабельність господарської діяльності, %	17,94	-25,42	16,19	-1,75	x

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Аналізуючи основні економічні показники діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити наступні висновки.

У 2023 році чистий дохід склав 1457820 тис. грн., що на 456181 тис. грн., або на 45,54% більше порівняно з 2021 роком. Це свідчить про зростання обсягів продажу або підвищення цін на продукцію.

Валовий прибуток ТОВ «ВП «Полісан» зріс на 42,47% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про покращення ефективності виробничих процесів або збільшення маржі.

Операційний прибуток зріс на 18,51% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Варто відзначити, що у 2022 році ТОВ «ВП «Полісан» зазнало операційних збитків у розмірі -123822 тис. грн., що було викликано військовими діями. Чистий прибуток ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 році зріс на 31,38% порівняно з 2021 роком, досягнувши 236067 тис. грн. У 2022 році компанія мала збитки у розмірі -194 418 тис. грн., що могло бути викликано економічними труднощами.

Чисельність працівників зменшилась на 2,75% з 1129 осіб у 2021 році до 1098 осіб у 2023 році, що свідчить про оптимізацію виробничих процесів. Зростання фондоозброєності на 34,47% вказує на збільшення обсягу основних засобів на одного працівника, що може сприяти підвищенню продуктивності. Значне зростання середньомісячної заробітної плати на 74,36% свідчить про підвищення доходів працівників. Значне зростання продуктивності праці на 49,65% свідчить про покращення ефективності праці працівників.

Незначне зростання середньорічної вартості необоротних активів на 3,05% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що може вказувати на інвестиції у довгострокові активи. Показник фондівіддачі збільшився на 11,29% у 2023 році, що вказує на покращення ефективності використання основних засобів. Зниження фондомісткості на 10,15% у 2023 році свідчить про зменшення витрат на основні засоби на одиницю продукції.

Збільшення коефіцієнту оборотності оборотних активів на 7,17%

свідчить про покращення управління оборотними активами ТОВ «ВП «Полісан».

Рентабельність у 2023 році становила 16,19%, що на 1,75% менше порівняно з 2021 роком, але значно покращилось порівняно з 2022 роком, коли було зафіксовано негативну рентабельність.

ТОВ «ВП «Полісан» показало значне покращення фінансових результатів у 2023 році порівняно з 2021 роком, незважаючи на труднощі, з якими компанія зіткнулася у 2022 році. Зростання основних фінансових показників, таких як чистий дохід, валовий та чистий прибуток, а також продуктивність праці, свідчить про ефективне управління та позитивні зміни у внутрішніх процесах компанії.

Далі проаналізуємо динаміку та структуру активів ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка та структура активів ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показники	2021		2022		2023		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	П. с.
Необоротні активи, в т.ч.:	218382	25,55	167515	20,28	193949	16,17	-24433	-11,19	-9,38
Нематеріальні активи	726	0,08	322	0,04	120	0,01	-606	-83,47	-0,07
Основні засоби	141198	16,52	154105	18,66	181401	15,12	40203	28,47	-1,40
Оборотні активи, в т.ч.:	636419	74,45	658389	79,72	1005843	83,83	369424	58,05	9,38
Запаси	462997	54,16	425926	51,57	610910	50,92	147913	31,95	-3,25
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	90559	10,59	130117	15,75	126187	10,52	35628	39,34	-0,08
Інша поточна дебіторська заборгованість	32719	3,83	0	0,00	38837	3,24	6118	18,70	-0,59
Грошові кошти та їх еквіваленти	22513	2,63	69856	8,46	151437	12,62	128924	в 5,7 р.б.	9,99
Разом	854801	100	825904	100	1199792	100	344991	40,36	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Аналізуючи динаміку та структуру активів ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити наступні висновки. Загальна вартість активів компанії зросла на 40,36% у 2023 році порівняно з 2021 роком, збільшившись на 344 991 тис. грн. Це свідчить про загальне зростання активів компанії.

Частка необоротних активів ТОВ «ВП «Полісан» зменшилася з 25,55% у 2021 році до 16,17% у 2023 році. Абсолютне значення необоротних активів також зменшилося на 24433 тис. грн., або на -11,19%, що може свідчити про зниження довгострокових інвестицій або амортизацію активів. Нематеріальні активи зменшилися на 83,47%, що може свідчити про списання або амортизацію нематеріальних активів. Основні засоби зросли на 28,47% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що свідчить про інвестиції в основні засоби або придбання нових основних засобів.

Частка оборотних активів ТОВ «ВП «Полісан» зросла з 74,45% у 2021 році до 83,83% у 2023 році. Абсолютне значення оборотних активів також значно збільшилося на 369424 тис. грн., або на 58,05%, що вказує на збільшення поточних активів компанії.

Запаси зросли на 31,95%, але їх частка у загальній структурі активів дещо зменшилася, що може свідчити про ефективніше управління запасами або збільшення обсягів продукції.

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги зросла на 39,34%, але її частка у загальній структурі активів залишилася майже незмінною. Інша поточна дебіторська заборгованість зросла на 18,70%, що може свідчити про збільшення інших короткострокових зобов'язань.

Грошові кошти та їх еквіваленти зросли значно – в 5,7 рази, що свідчить про покращення ліквідності компанії.

ТОВ «ВП «Полісан» демонструє загальне зростання активів у період з 2021 по 2023 роки, зокрема за рахунок значного збільшення оборотних активів. Зростання основних засобів вказує на інвестиції в довгострокові активи, тоді як зменшення нематеріальних активів може бути пов'язане зі

списанням або амортизацією. Значне збільшення грошових коштів вказує на покращення ліквідності компанії, що позитивно впливає на її фінансову стабільність.

Аналіз динаміки та структури пасивів ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка та структура пасивів ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	П. с.
Власний капітал, в т.ч.:	300800	35,19	106382	12,88	392349	32,70	91549	30,44	-2,49
Статутний капітал	100	0,01	100	0,01	50000	4,17	49900	в 500 р.б.	4,16
Нерозподілений прибуток	300700	35,18	106282	12,87	342349	28,53	41649	13,85	-6,64
Поточні зобов'язання, в т.ч.:	554001	64,81	719522	87,12	807443	67,30	253442	45,75	2,49
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	0	0,00	1521	0,18	0	0,00	0	0	0,00
Поточні зобов'язання за розрахунками	3503	0,41	1 554,00	0,19	8319	0,69	4816	137,48	0,28
Інші поточні зобов'язання	550 498	64,40	717968	86,93	799124	66,61	248626	45,16	2,20
Разом	854801	100	825904	100	1199792	100	344991	40,36	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Аналізуючи динаміку та структуру пасивів ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити наступні висновки. Загальна вартість пасивів компанії зросла на 40,36% у 2023 році порівняно з 2021 роком, збільшившись на 344 991 тис. грн. Це свідчить про загальне зростання зобов'язань та власного капіталу компанії.

Частка власного капіталу ТОВ «ВП «Полісан» зменшилась з 35,19% у

2021 році до 32,70% у 2023 році. Проте, в абсолютних показниках власний капітал збільшився на 91 549 тис. грн., або на 30,44%.

Статутний капітал зріс з 100 тис. грн. у 2021 році до 50 000 тис. грн. у 2023 році, що є значним зростанням в 500 разів, і вказує на значне збільшення капіталу ТОВ «ВП «Полісан».

Нерозподілений прибуток ТОВ «ВП «Полісан» також зріс на 41649 тис. грн., або на 13,85%, але його частка у загальній структурі пасивів зменшилася на 6,64 в.п. Це може вказувати на розподіл прибутку або реінвестування коштів.

Частка поточних зобов'язань ТОВ «ВП «Полісан» зросла з 64,81% у 2021 році до 67,30% у 2023 році. Абсолютне значення поточних зобов'язань також значно збільшилося на 253442 тис. грн. (45,75%). Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги була нульовою у 2021 та 2023 роках, але з'явилась у 2022 році (1521 тис. грн.).

Поточні зобов'язання за розрахунками зросли на 137,48%, що вказує на збільшення короткострокових зобов'язань перед контрагентами. Інші поточні зобов'язання значно зросли на 248626 тис. грн., або на 45,16%, але їх частка у загальній структурі пасивів зменшилася на 2,20 в.п., що може свідчити про ефективне управління іншими короткостроковими зобов'язаннями.

ТОВ «ВП «Полісан» демонструє зростання загальної вартості пасивів у період з 2021 по 2023 роки, зокрема за рахунок значного збільшення поточних зобов'язань. Значне зростання власного капіталу, включаючи статутний капітал, свідчить про зміцнення фінансової бази компанії. Зростання поточних зобов'язань може вказувати на збільшення кредиторської заборгованості та інших короткострокових зобов'язань, що потребує уважного управління для підтримання фінансової стабільності.

На наступному етапі проаналізуємо механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «ВП «Полісан» у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «ВП
«Полісан»

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+, -	%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1001639	764871	1457820	456181	45,54
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	635061	496464	935539	300478	47,31
Валовий прибуток (збиток)	366578	268407	522281	155703	42,47
Інші операційні доходи	80402	91859	46646	-33756	-41,98
Адміністративні витрати	21634	15147	22123	489	2,26
Витрати на збут	153095	104255	158224	5129	3,35
Інші операційні витрати	30181	364686	101710	71529	в 2,4р.б.
Фінансові результати від операційної діяльності	242070	-123822	286870	44800	18,51
Фінансові витрати	20988	20581	19643	-1345	-6,41
Фінансові результати до оподаткування	219133	-194418	266652	47519	21,69
Чистий прибуток (збиток)	179689	-194418	236067	56378	31,38

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Аналізуючи механізм формування фінансових результатів діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити наступні висновки. Чистий дохід зріс на 45,54% у 2023 році порівняно з 2021 роком, збільшившись на 456181 тис. грн. Це вказує на суттєве зростання обсягів реалізації продукції або послуг. Собівартість реалізованої продукції зросла на 47,31%, що є навіть вищим темпом зростання порівняно з чистим доходом. Це вказує на те, що зростання витрат на виробництво було значним. Валовий прибуток ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 році зріс на 42,47% в порівнянні з 2021 роком, що є позитивним показником, однак зростання було нижчим, ніж зростання собівартості, що свідчить про зниження маржі прибутковості.

У 2023 році інші операційні доходи значно знизились на 41,98%, що може вказувати на зменшення надходжень від неосновної діяльності. Інші операційні витрати зросли в 2,4 рази, що є суттєвим негативним фактором, який вплинув на операційний прибуток. Адміністративні витрати зросли на

2,26%, що є незначним зростанням. Витрати на збут зросли на 3,35%, що свідчить про підвищення витрат на маркетинг та реалізацію продукції.

Фінансові результати від операційної діяльності ТОВ «ВП «Полісан» покращились на 18,51% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це позитивний знак, який вказує на відновлення операційної ефективності після значних втрат у 2022 році. Фінансові результати до оподаткування зросли на 21,69%, що є позитивним показником покращення фінансових результатів діяльності.

Чистий прибуток зріс на 31,38% у 2023 році порівняно з 2021 роком, що є значним покращенням після збитків у 2022 році.

ТОВ «ВП «Полісан» демонструє позитивну динаміку фінансових результатів у 2023 році порівняно з 2021 роком. Незважаючи на значні операційні витрати у 2022 році, компанія змогла відновити операційну та фінансову ефективність. Зростання чистого доходу та валового прибутку вказує на підвищення обсягів реалізації та покращення фінансових показників. Проте, значні витрати на збут та інші операційні витрати потребують додаткової уваги для забезпечення стабільного фінансового стану компанії.

Останнім пунктом розглянемо динаміку показників оцінки фінансового стану ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках в табл. 2.9.

Таблиця 2.9

Динаміка показників оцінки фінансового стану ТОВ «ВП «Полісан»
у 2021-2023 роках

Показники	Роки			Відхилення 2023 р до 2021 р., +,-
	2021 р.	2022 р.	2023 р.	
1	2	3	4	5
Коефіцієнт покриття	1,15	0,92	1,25	0,10
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,20	0,28	0,40	0,19
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,10	0,19	0,15
Чистий оборотний капітал, тис. грн.	82418	-61133	198400	115982,00
Коефіцієнт автономії	0,35	0,13	0,33	-0,02
Маневреність робочого капіталу	5,62	-6,97	3,08	-2,54
Коефіцієнт фінансової залежності	2,84	7,76	3,06	0,22
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,27	-0,57	0,51	0,23

Продовження табл. 2.9

1	2	3	4	5
Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань	0,54	0,15	0,49	-0,06
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,15	-0,08	0,25	0,10
Рентабельність продукції, %	57,72	54,06	55,83	-1,90
Рентабельність господарської діяльності, %	17,94	-25,42	16,19	-1,75
Рентабельність активів, %	21,02	-23,54	19,68	-1,35
Рентабельність власного капіталу, %	59,74	-182,75	60,17	0,43

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Аналізуючи фінансові показники ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити наступні висновки.

Коефіцієнт покриття ТОВ «ВП «Полісан» збільшився з 1,15 у 2021 році до 1,25 у 2023 році, що вказує на покращення здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання обіговими активами. Коефіцієнт швидкої ліквідності зріс з 0,20 до 0,40, що свідчить про підвищення здатності компанії швидко розраховуватися за своїми зобов'язаннями. Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився з 0,04 до 0,19, що вказує на зростання кількості найбільш ліквідних активів у компанії. Чистий оборотний капітал зріс на 115 982 тис. грн., що є значним покращенням і вказує на збільшення робочого капіталу компанії.

Коефіцієнт автономії ТОВ «ВП «Полісан» знизився з 0,35 до 0,33, що свідчить про незначне зниження частки власного капіталу в загальній структурі капіталу компанії. Маневреність робочого капіталу знизилася з 5,62 до 3,08, що вказує на зменшення гнучкості управління робочим капіталом. Коефіцієнт фінансової залежності зріс з 2,84 до 3,06, що свідчить про незначне зростання залежності компанії від зовнішніх джерел фінансування. Коефіцієнт маневреності власного капіталу зріс з 0,27 до 0,51, що вказує на покращення здатності компанії використовувати власний капітал для фінансування своїх операцій. Співвідношення власного капіталу і поточних зобов'язань знизилося з 0,54 до 0,49, що свідчить про зменшення відносної частки власного капіталу у фінансуванні поточних зобов'язань.

Коефіцієнт фінансової стабільності зріс з 0,15 до 0,25, що вказує на покращення фінансової стабільності компанії.

Рентабельність продукції ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 році в порівнянні з 2021 роком знизилася з 57,72% до 55,83%, що вказує на незначне зниження ефективності продажу продукції. Рентабельність господарської діяльності знизилася з 17,94% до 16,19%, що свідчить про незначне зниження ефективності основної діяльності компанії. Рентабельність активів знизилася з 21,02% до 19,68%, що вказує на зменшення прибутковості активів компанії. Рентабельність власного капіталу зросла з 59,74% до 60,17%, що вказує на покращення прибутковості власного капіталу компанії.

ТОВ «ВП «Полісан» демонструє покращення ліквідності та збільшення чистого оборотного капіталу за період з 2021 по 2023 роки. Фінансова стабільність компанії покращилася, проте деякі показники, такі як коефіцієнт автономії та маневреність робочого капіталу, показують певне зниження. Рентабельність компанії залишається високою, хоча є деякі незначні зниження у показниках ефективності використання активів і продажу продукції.

Аналізуючи всі розраховані показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити такі висновки. Компанія демонструє суттєве зростання чистого доходу, який зріс на 45,54% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про ефективну роботу компанії у напрямку збільшення обсягів продажу продукції або послуг. Валовий прибуток зріс на 42,47%, але зростання собівартості на 47,31% вказує на необхідність контролю витрат для підтримки маржі прибутковості. Чистий прибуток у 2023 році зріс на 31,38% порівняно з 2021 роком, що є позитивним показником фінансової ефективності компанії.

Коефіцієнти покриття, швидкої та абсолютної ліквідності покращилися, що свідчить про підвищення здатності компанії виконувати свої короткострокові зобов'язання. Чистий оборотний капітал зріс на 115 982

тис. грн., що свідчить про збільшення фінансової стійкості ТОВ «ВП «Полісан».

Коефіцієнт автономії знизився незначно, з 0,35 до 0,33, але залишається на прийнятному рівні. Це свідчить про достатню частку власного капіталу в структурі фінансування. Маневреність робочого капіталу знизилася, що може свідчити про зменшення гнучкості управління робочим капіталом. Коефіцієнт фінансової стабільності покращився, що вказує на збільшення фінансової незалежності від зовнішніх джерел фінансування.

Рентабельність продукції та активів знизилися незначно, але залишаються на високому рівні, що свідчить про високу ефективність використання ресурсів компанії. Рентабельність власного капіталу зросла, що є позитивним показником для інвесторів та власників ТОВ «ВП «Полісан».

18.03.2022 р. російські війська обстріляли територію ТОВ «ВП «Полісан. Внаслідок цього відбулося загоряння складів з лакофарбовими матеріалами, що потягло за собою забруднення атмосферного повітря токсичними продуктами горіння. Загальна сума збитків складає 1887044 грн.

Отже, ТОВ «ВП «Полісан» демонструє стабільне зростання фінансових показників, зокрема чистого доходу та чистого прибутку, що свідчить про ефективну господарську діяльність. Компанія покращила свою ліквідність та платоспроможність, збільшила чистий оборотний капітал і забезпечила достатню фінансову стабільність. Незначне зниження деяких показників рентабельності та зростання операційних витрат потребують уваги для подальшого підвищення ефективності діяльності. Загалом, фінансовий стан ТОВ «ВП «Полісан» можна оцінити як позитивний з потенціалом для подальшого зростання.

2.3. Оцінка системи управління виробничою собівартістю продукції ТОВ «ВП «Полісан»

Важлива роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості належить аналізу, основною метою якого є виявлення можливості більш раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво, реалізацію та забезпечення зростання прибутку. Аналіз собівартості є важливим інструментом управління витратами, ефективність якого визначається наступними факторами:

- форма і методи обліку витрат, що застосовуються на підприємстві;
- ступінь автоматизації обліково-аналітичного процесу на підприємстві;
- стан планування та нормування рівня операційних витрат;
- наявність відповідних видів щоденної, щотижневої та місячної інформації внутрішньої звітності про операційні витрати, які дозволяють виявити відхилення, їх причини та вжити коригувальних заходів щодо їх усунення;
- наявність спеціалістів, здатних правильно аналізувати та керувати процесом формування собівартості.

Об'єктами аналізу собівартості продукції є такі показники:

- абсолютна сума операційних витрат у цілому та по елементах;
- витрати на одну гривню продукції;
- собівартість окремих виробів;
- окремі статті витрат;
- витрати в центрах відповідальності.

Планово-економічний відділ проводить аналіз собівартості продукції ТОВ «ВП «Полісан» з використанням наступних основних принципів:

1. Принцип науковості передбачає поглиблене знання об'єктивної реальності функціонування об'єкта аналізу, впливу об'єктивних чинників його зміни та розвитку, застосування наукових методів та організацію аналітичних досліджень.

2. Принцип системності передбачає вивчення об'єкта як єдиного цілого, єдиної системи, що включає у собі інші складові елементи, що у певному взаємодії; об'єкт, що є частиною іншої, більш високорівневої системи, де він взаємодіє з іншими підсистемами.

3. Принцип складності тісно пов'язані з принципом системного підходу, хоча має більш вузьке значення. Він забезпечує комплексне дослідження причинних взаємозалежностей, комплексну оцінку вхідних параметрів функціонально-структурної структури, їх зміни та розвитку на досліджуваному об'єкті у просторі та часі за кількісними та якісними характеристиками, а також вихідних параметрів цього процесу.

4. Принцип періодичності (або регулярності) передбачає необхідність систематичного проведення аналітичних досліджень на основі їх високої організації та планування аналітичної роботи.

5. Принцип достовірності, об'єктивності, конкретності, точності. Аналіз має ґрунтуватися на достовірній, перевірній інформації, яка дійсно відображає об'єктивну реальність, а його висновки мають ґрунтуватися на точних аналітичних розрахунках. Достовірність та об'єктивність аналітичних досліджень вимагають відсутності арифметичних помилок у розрахунках, правильного застосування методики розрахунку окремих показників, впливу окремих факторів тощо.

6. Зрозумілість та адекватність інтерпретації досягаються за рахунок обов'язкового пояснення отриманих результатів дослідження у вигляді відповідних висновків, коментарів, складання пояснювальних записок. Наявність аналітичних висновків обов'язковий елемент методології економічного аналізу.

7. Принцип ефективності у тому, що економічний аналіз має проводитися лише тоді, коли виникає необхідність виявлення причин недоліків у роботі підприємства міста і розробки шляхів підвищення ефективності господарської діяльності. Оперативність означає здатність чітко та швидко аналізувати, приймати відповідні управлінські рішення.

8. Принцип ефективності полягає в тому, що аналіз повинен активно впливати на хід виробництва та його результати, своєчасно виявляти недоліки та упущення у роботі та інформувати про це керівництво підприємства. Тобто потрібне практичне використання результатів економічного аналізу для управління. Крім того, своєчасна та актуальна аналітична інформація дає можливість швидко оцінити минулі, сьогодення чи майбутні події, вжити необхідних заходів для виправлення ситуації або її покращення. Дані аналізу не повинні просто констатувати факти минулих подій та давати оцінку. Насамперед, це має бути інформація, яка використовується для прогнозування економічних подій, майбутнього фінансового стану підприємства та його фінансових результатів. Принцип ефективності передбачає обмеження надлишкової інформації, непотрібної прийняття управлінських рішень.

9. Принцип ефективності аналітичного дослідження означає, що витрати на його проведення мають бути найменшими за оптимальної глибини аналізу та його складності. Для цього, крім доцільності організації, при її реалізації мають широко використовуватися провідні методи та засоби, що полегшують роботу аналітика. Насамперед, використовуються раціональніші методи збирання та зберігання даних, впроваджується в практику економічного аналізу використання комп'ютерної техніки та інших технічних засобів.

Дотримання цих принципів є необхідною умовою проведення аналітичних досліджень, гарантією вирішення завдань та досягнення поставленої мети.

Прикладом взаємозв'язку групування витрат за собівартістю і калькуляційного процесу є метод однорідних секцій, який передбачає визначення повної собівартості продукції і використовується на сьогодні більш як в 30 країнах. Метод однорідних секцій передбачає попередній розподіл непрямих витрат між однорідними секціями, визначення вартості одиниці роботи за кожною секцією з послідовним включенням цих витрат в

собівартість виробів у відповідності з обсягом виконаної роботи. Цей метод має багато модифікацій, але на практиці найбільш часто витрати розподіляють при допомозі системи коефіцієнтів. В якості однорідних секцій прийняті основні і допоміжні місця виникнення витрат ТОВ «ВП «Полісан». Дана методика не тільки дозволяє впорядкувати витрати між основними місцями виникнення і порівняти їх з нормативними, але і здійснити калькулювання собівартості продукції. Складання обґрунтованої калькуляції можливе лише в тому випадку, коли для кожної ділянки вибирають свою базу розподілу, від величини якої залежать всі основні види витрат на даній ділянці. На лакофарбовому підприємстві ТОВ «ВП «Полісан» найбільш доцільно в якості бази розподілу використовувати час роботи обладнання, так як більшість процесів повністю механізовані.

З метою спрощення калькулювання при застосуванні такої бази розподілу необхідно в розрахунок коефіцієнту розподілу включати суму заробітної плати. Наведемо приклад калькулювання собівартості 1 тони емалі ПФ-115. Емаль виготовляється в 1 і 3 цехах. Калькулювання здійснюється на основі інформації про загальний відпрацьований час апаратів в цехах і час, необхідний для виготовлення 1 тони.

Реалізація даного методу продемонстрована в табл.2.10.

Таблиця 2.10

Калькулювання витрат на 1 годину роботи обладнання за місцем виникнення витрат ТОВ «ВП «Полісан»

Квітень 2024 року

Статті витрат	Сума, тис. грн.	Час роботи обладнання (маш/год.)	Розрахунок нормативу витрат	Калькулювання 1т. емалі ПФ-115	
				Час роботи обладнання (маш/год.)	Сума, грн.
1	2	3	4	5	6
1. Прямі витрати на матеріали	7951,00		$(246,00 + 351,20) / (6330,00 + 7951,00) = 0,042$		19604,00
2. Накладні витрати на матеріали	17,63				823,37 (19604x0,042)

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6
3. Цех №1 а) пряма заробітна плата і відрахуван- ня на соціальне страхування б) накладні витрати	2384,00 595,00	5600	$(2384000 + 595000) / 5600 = 531,96$	20	10639,20 (20x531,96)
4. Цех №2 а) пряма заробітна плата і відрахуван- ня на соціальне страхування б) накладні витрати	4074,0 381,30	4800	$74,0+381,30) / 4800 = 928,18$	—	—
5. Цех №3 а) пряма заробітна плата і відрахування на соціальне страхування б) накладні витрати	1148,0 363,80	4300	$(1148,0+363,80) / 4300 = 351,58$	16	5625,28 (351,58 x 16)
Виробнича собівартість	16914,73				36691,85
6. Витрати на збут	3100		$3100 / 16914,73 = 0,18$		6604,53 (36691,85x0,18)
7. Витрати на управління	1843		$1843 / 16914,73 = 0,11$		4036,10 (36691,85x0,11)
Фактична собівартість	21857,73	14700		36	47332,48

Джерело: дані підприємства

В умовах лакофарбового виробництва даний метод є особливо ефективний, так як дозволяє швидко розрахувати собівартість будь-якого виду продукції із тисячі найменувань, враховуючи тільки розмір прямих витрат на матеріали і час роботи обладнання, необхідний для випуску 1 тони. Крім того, при непрямому віднесенні витрат базу розподілу вибирають в залежності від характеру роботи такої однорідної секції, що дозволяє більш обґрунтовано відносити ті чи інші витрати на продукт.

Проте даний метод містить і деякі недоліки, основні з яких полягають в умовності розподілу витрат між різними МВВ. Крім того дана методика непридатна для проведення прогнозного аналізу «витрати - обсяг виробництва (реалізації)- прибуток».

Важливим етапом аналізу виробничої собівартості є аналіз операційних витрат, оцінка їх динаміки та складу за економічними елементами. Аналіз динаміки та складу операційних витрат за економічними елементами представлений на основі табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка та структура операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан»
у 2021-2023 роках

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	+, –	%	п.с.
Матеріальні затрати	622890	65,86	616031	61,73	939763	69,58	316873	50,87	3,72
Витрати на оплату праці	141729	14,99	83582	8,37	105260	7,79	-36469	-25,73	-7,19
Відрахування на соціальні заходи	31293	3,31	19486	1,95	23222	1,72	-8071	-25,79	-1,59
Амортизація	23342	2,47	16526	1,66	25066	1,86	1724	7,39	-0,61
Інші операційні витрати	126508	13,38	262375	26,29	257227	19,05	130719	103,33	5,67
Разом	945762	100	998000	100,00	1350538	100	404776	42,80	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Відповідно до даних таблиці 2.11, операційні витрати ТОВ «ВП «Полісан» збільшилися на 404776 тис. грн., або на 42,80%, що органічно викликано збільшенням обсягів господарювання підприємства, а отже, обсягом виробленої продукції. Іншим вагомим фактором, що впливає на збільшення витрат операційної діяльності, є підвищення соціальних гарантій по виплаті заробітної плати (мінімальна заробітна плата).

Найбільшого зростання зазнала така стаття як матеріальні витрати (на 316873 тис. грн., або на 50,87%), що зумовлено підвищенням цін на матеріальні ресурси, а також нарощенням обсягів господарської діяльності. Крім того, стаття матеріальні витрати займає найбільшу питому вагу у загальній структурі операційних витрат (з 65,86% у 2021 році до 69,58% у 2023 році), що пояснюється особливостями виробничого процесу у промисловості. Зокрема, значна частина витрат припадає на паливно-мастильні матеріали, інструмент, комплектуючі.

Зниження витрат на оплату праці на 36469 тис. грн., або на 25,73% зумовлене оптимізацією чисельності персоналу та впровадженням ефективних методів управління трудовими ресурсами. Відповідного зменшення зазнали і витрати на соціальні заходи, оскільки ця стаття витрат прив'язана до розміру витрат на оплату праці. Збільшення амортизації на 1724 тис. грн., або на 7,39% зумовлено розширенням потенціалу необоротних активів підприємства. Це свідчить про інвестиції у нове обладнання та інші основні засоби.

Зростання інших операційних витрат на 13019 тис. грн., або на 103,33% відбулося внаслідок збільшення обсягів господарювання ТОВ «ВП «Полісан». Це може включати додаткові витрати на обслуговування та підтримку виробничого процесу.

Найбільші структурні зрушення щодо операційних витрат підприємства стосуються зменшення питомої ваги витрат на оплату праці на 7,19 в.п. Така тенденція є позитивною, оскільки свідчить про ефективне управління трудовими ресурсами та оптимізацію чисельності персоналу.

Структуру операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 році відображено на рис. 2.2.

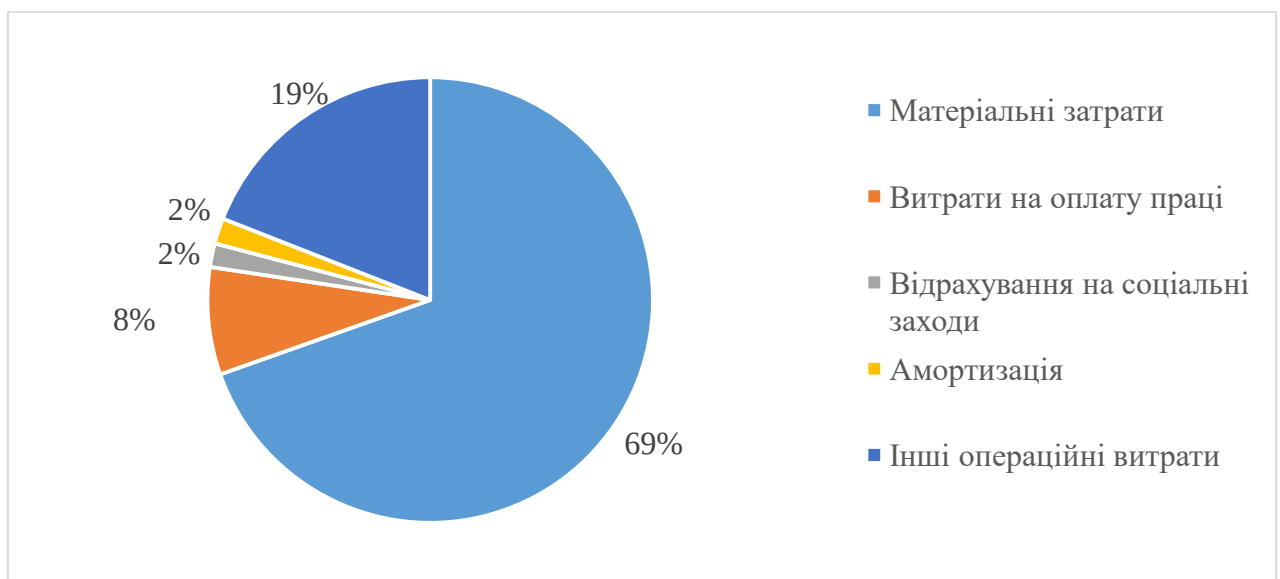


Рис. 2.2. Структура операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 році, %

Джерело: побудовано автором

Отже, найбільша питома вага у структурі операційних витрат підприємства припадає на матеріальні витрати, що пояснюється особливостями продукції ТОВ «ВП «Полісан». Найменша питома вага припадає на витрати на соціальні заходи та амортизацію.

Загалом, динаміка операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» відображає збільшення обсягів виробництва та діяльності підприємства, а також впровадження заходів для оптимізації витрат та підвищення ефективності роботи.

Аналіз динаміки та структури витрат ТОВ «ВП «Полісан» згідно Звіту про фінансові результати наведений у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка та структура витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показники	Роки						Відхилення 2023 р. до 2021 р.		
	2021		2022		2023				
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	Пункт структ.
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	635061	70,38	496464	47,23	935539	73,76	300478	47,31	3,38
Адміністративні витрати	21634	2,40	15147	1,44	22123	1,74	489	2,26	-0,65
Витрати на збут	153095	16,97	104255	9,92	158224	12,47	5129	3,35	-4,49
Інші операційні витрати	30181	3,34	364686	34,69	101710	8,02	71529	237,00	4,67
Фінансові витрати	20988	2,33	20581	1,96	19643	1,55	-1345	-6,41	-0,78
Інші витрати	1949	0,22	50015	4,76	575	0,05	-1374	-70,50	-0,17
Податок на прибуток	39444	4,37	0	0,00	30585	2,41	-8859	-22,46	-1,96
Усього витрати	902352	100	1051148	100	1268399	100	366047	40,57	0,00

Джерело: розраховано автором за даними фінансової звітності

Відповідно до даних таблиці 2.12, загальні витрати ТОВ «ВП «Полісан» зросли на 366047 тис. грн., або на 40,57% у період з 2021 до 2023 року. Це свідчить про суттєве збільшення операційних витрат підприємства.

Собівартість реалізованої продукції у 2023 році зросла на 300478 тис. грн., або на 47,31%, що обумовлено зростанням обсягів виробництва та реалізації продукції, а також підвищенням цін на залучені ресурси. Її частка в

загальній структурі витрат зросла на 3,38 в.п. з 70,38% у 2021 році до 73,76% у 2023 році.

Адміністративні витрати ТОВ «ВП «Полісан» збільшилися на 489 тис. грн., або на 2,26%. Їх частка в загальній структурі витрат знизилася на 0,65 в.п., що свідчить про більш ефективне управління адміністративними витратами.

Витрати на збут у 2023 р. зросли на 5129 тис. грн., або на 3,35%. Їх частка у загальній структурі витрат зменшилася на 4,49 в.п. з 16,97% у 2021 році до 12,47% у 2023 році.

Інші операційні витрати ТОВ «ВП «Полісан» у 2023 р. зросли на 71529 тис. грн., або в 2,4 рази, що свідчить про значні витрати на інші операційні заходи у 2022 році. Їх частка в загальній структурі витрат зросла на 4,67 в.п.

Фінансові витрати ТОВ «ВП «Полісан» знизилися на 1345 тис. грн., або на 6,41%, що вказує на зменшення витрат на обслуговування фінансових зобов'язань. Їх частка в загальній структурі витрат знизилася на 0,78 в.п.

Інші витрати зменшилися на 1374 тис. грн., або на 70,50%. Їх частка в загальній структурі витрат знизилася на 0,17 в.п.

Податок на прибуток знизився на 8859 тис. грн., або на 22,46%. Його частка в загальній структурі витрат знизилася на 1,96 в.п.

Загалом, динаміка витрат ТОВ «ВП «Полісан» відображає значне зростання витрат на виробництво продукції, що свідчить про збільшення обсягів виробництва та реалізації. Водночас, частка адміністративних та збутових витрат у загальній структурі витрат знизилася, що свідчить про ефективне управління цими витратами. Зростання інших операційних витрат потребує додаткової уваги для зниження їх впливу на загальні витрати підприємства. Загальна структура витрат демонструє збільшення частки виробничих витрат, що свідчить про підвищення ефективності виробничого процесу.

Отже, за період з 2021 року по 2023 рік питома вага собівартості реалізованої продукції в структурі витрат зросла на 47,31% і склала 935539

тис. грн., або 73,76%.

Динаміку операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 представлено на рис. 2.3.

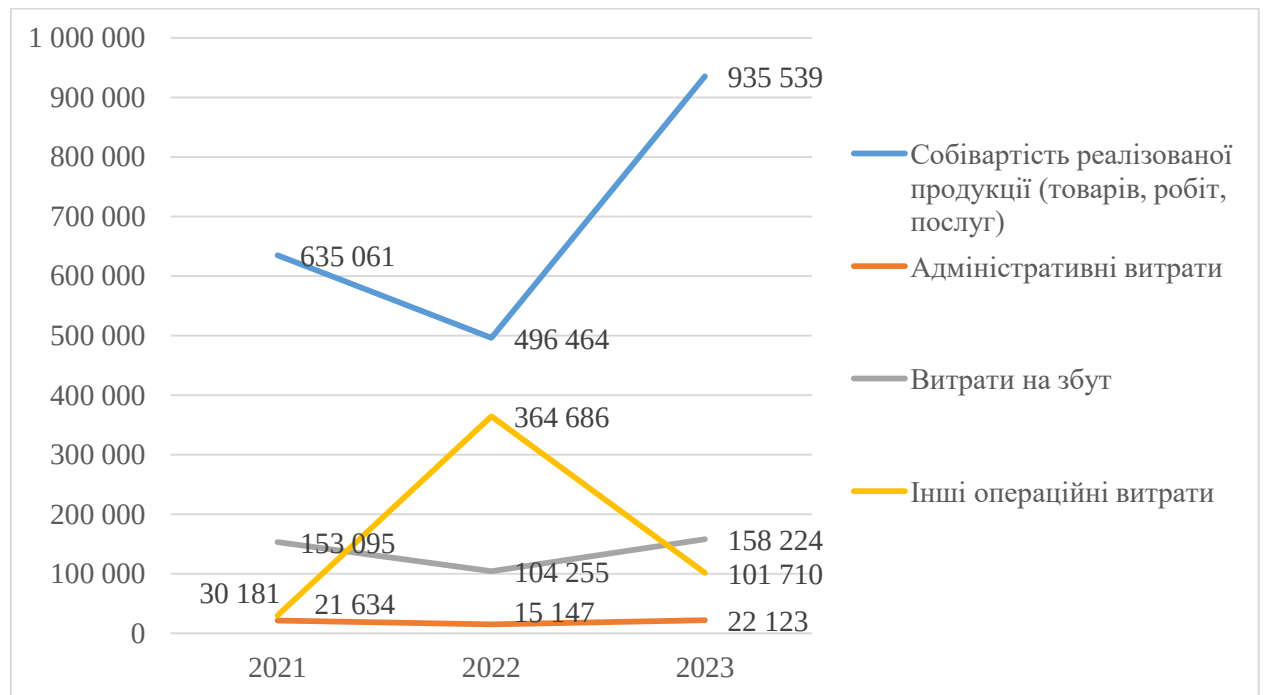


Рис. 2.3. Динаміка операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках, тис. грн.

Джерело: побудовано автором

Далі визначимо яку частку витрат господарської діяльності ТОВ «ВП «Полісан» має виробнича собівартість продукції (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Питома вага витрат виробничої собівартості у структурі витрат діяльності
ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показник	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
				+/-	%
Виробнича собівартість, тис. грн.	635061	496464	935539	300478	47,31
Операційні витрати, тис. грн.	839971	980552	1217596	377625	44,96
Загальні витрати, тис. грн.	902352	1051148	1268399	366047	40,57
Питома вага собівартості у операційних витратах, %	75,61	50,63	76,83	1,23	x
Питома вага собівартості у загальних витратах, %	70,38	47,23	73,76	3,38	x

Джерело: розраховано автором

Відповідно до даних таблиці 2.13 видно, що виробнича собівартість продукції ТОВ «ВП «Полісан» зросла на 300 478 тис. грн., або на 47,31%. Це зростання було обумовлено як збільшенням обсягів виробленої та реалізованої продукції, так і зростанням цін на ресурси, використані у виробництві. Загальні витрати підприємства також зросли на 366 047 тис. грн., або на 40,57%, що свідчить про збільшення операційних витрат та витрат від інших видів діяльності.

Аналізуючи дані таблиці 2.13, можна побачити, що виробнича собівартість продукції ТОВ «ВП «Полісан» займає значну частку як у операційних, так і у загальних витратах. Оскільки компанія практично не здійснює інші види діяльності, крім операційної, розмір загальних витрат мало відрізняється від розміру операційних витрат. Зокрема, частка собівартості у операційних витратах коливалася від 75,61% у 2021 році до 76,83% у 2023 році. Це свідчить про зростання частки собівартості у структурі витрат операційної та господарської діяльності на 1,23 пункти, що свідчить про ефективність управління іншими витратами.

Проведемо аналіз використання ресурсів для виробництва продукції, результати покажемо в табл. 2.14.

Відповідно до наведених даних, можна зробити наступні висновки щодо ефективності використання ресурсів для виробництва продукції ТОВ «ВП «Полісан» у період з 2021 по 2023 роки. Віддача витрат собівартості зменшилася на 1,20% (з 1,58 до 1,56), що свідчить про незначне зниження ефективності використання витрат на виробництво продукції. Місткість витрат собівартості збільшилася на 1,22% (з 0,63 до 0,64), що свідчить про збільшення частки витрат у структурі виробництва.

Рентабельність витрат собівартості за операційним прибутком ТОВ «ВП «Полісан» зменшилася на 19,56% (з 38,12% до 30,66%), що вказує на зниження операційної прибутковості від витрат на виробництво. Окупність витрат собівартості за операційним прибутком зменшилася на 19,56% (з 0,381 до 0,307), що вказує на зниження повернення витрат через операційний

прибуток.

Таблиця 2.14

Аналіз показників використання ресурсів для виробництва продукції ТОВ
«ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення 2023 р. від 2021 р.	
				+/-	%
Віддача витрат собівартості	1,58	1,54	1,56	-0,02	-1,20
Місткість витрат собівартості	0,63	0,65	0,64	0,01	1,22
Рентабельність витрат собівартості за операційним прибутком, %	38,12	-24,94	30,66	-7,45	-19,56
Окупність витрат собівартості за операційним прибутком	0,381	-0,25	0,307	-0,07	-19,56
Рентабельність витрат собівартості за чистим прибутком, %	28,29	-39,16	25,23	-3,06	-10,82
Окупність витрат собівартості за чистим прибутком	0,283	-0,392	0,252	-0,03	-10,82
Матеріаловіддача	1,61	1,24	1,55	-0,06	-3,53
Зарплатовіддача	5,79	7,42	11,35	5,56	96,00
Амортизаційна віддача	42,91	46,28	58,16	15,25	35,53
Матеріаломісткість	0,62	0,81	0,64	0,02	3,66
Зарплатомісткість	0,17	0,13	0,09	-0,08	-48,98
Амортизаційна місткість	0,02	0,02	0,02	-0,01	-26,22

Джерело: розраховано автором

Рентабельність витрат собівартості за чистим прибутком ТОВ «ВП «Полісан» зменшилася на 10,82% (з 28,29% до 25,23%), що вказує на зниження чистої прибутковості від витрат на виробництво. Окупність витрат собівартості за чистим прибутком зменшилася на 10,82% (з 0,283 до 0,252), що вказує на зниження повернення витрат через чистий прибуток.

Матеріаловіддача зменшилася на 3,53% (з 1,61 до 1,55), що свідчить про незначне зниження ефективності використання матеріальних ресурсів. Матеріаломісткість збільшилася на 3,66% (з 0,62 до 0,64), що вказує на збільшення витрат на матеріали у структурі собівартості продукції.

Зарплатовіддача значно зросла на 96,00% (з 5,79 до 11,35), що свідчить про значне підвищення ефективності використання витрат на оплату праці. Зарплатомісткість зменшилася на 48,98% (з 0,17 до 0,09), що вказує на зниження частки витрат на оплату праці у структурі собівартості продукції.

Амортизаційна віддача зросла на 35,53% (з 42,91 до 58,16), що свідчить про покращення ефективності використання амортизаційних витрат. Амортизаційна місткість зменшилася на 26,22% (з 0,02 до 0,02), що вказує на зниження частки амортизаційних витрат у структурі собівартості продукції.

Загалом, ТОВ «ВП «Полісан» демонструє змішані результати у використанні ресурсів для виробництва продукції у 2021-2023 роках. Хоча ефективність використання витрат на оплату праці та амортизаційних витрат значно покращилася, зниження рентабельності та віддачі витрат собівартості свідчить про необхідність подальшого удосконалення управління витратами. Зростання матеріаломісткості також вказує на потребу оптимізації використання матеріальних ресурсів.

Важливим аспектом аналізу витрат підприємства є оцінка ефективності формування витрат, яка характеризується співвідношенням прибутку та витрат, понесених для його отримання, тобто рентабельністю або оберненим показником – періодом окупності витрат. Аналіз ефективності витрат наведено в табл. 2.15.

Таблиця 2.15

Аналіз ефективності витрат ТОВ «ВП «Полісан» у 2021-2023 роках

Показник	Роки			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+, -	%
Рентабельність реалізованої продукції, %	57,72	54,06	55,83	-1,90	x
Коефіцієнт окупності виробничих витрат	1,58	1,54	1,56	-0,02	-1,20
Рентабельність операційних витрат, %	38,12	-24,94	30,66	-7,45	x
Коефіцієнт окупності операційних витрат	0,381	-0,249	0,307	-0,07	-19,56
Рентабельність операційних витрат за чистим прибутком, %	19,00	-19,48	17,48	-1,52	x
Коефіцієнт окупності операційних витрат чистим прибутком	0,05	-0,05	0,06	0,00	8,70

Джерело: розраховано автором

Рентабельність продукції за валовим прибутком ТОВ «ВП «Полісан» показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. собівартості реалізованої

продукції. За вказаний період з 2021 р. по 2023 р. прибутковість виробництва зменшилась на 1,9%.

Коефіцієнт окупності виробничих витрат ТОВ «ВП «Полісан» показує величину виробничих витрат, яка здійснюється для того щоб отримати 1 грн. валового прибутку. У порівнянні з 2021 роком його величина у 2023 зменшилась на 0,02% і становить 1,56 грн.

Рентабельність операційних витрат ТОВ «ВП «Полісан» характеризує прибутковість операційних витрат. Показує, скільки прибутку припадає на 1 грн. понесених операційних витрат. Рентабельність операційних витрат за операційним прибутком зменшилась на 7,45% і у 2023 році склала 30 коп. Рентабельність операційних витрат за чистим прибутком зменшилась на 1,52% і склала у 2023 році 17,48 коп.

Отже, основою нормативного методу є нормативна база, яка представляє собою комплекс технічно-обґрунтованих трудових матеріальних і фінансових норм та нормативів ТОВ «ВП «Полісан». Планові норми витрат на виробництво встановлюються в цілому по підприємству на запланований відрізок часу як середня для нього величина, використовуються для складання планових калькуляцій.

Діючими на даний період є норми, за якими здійснюється відпуск на робочі місця матеріально-енергетичних ресурсів, нарахування зарплати, тощо, і які є основою для складання нормативної калькуляції ТОВ «ВП «Полісан». На відміну від планової калькуляції, яка протягом планового періоду не переглядається, нормативна калькуляція розробляється на базі діючих до початку періоду норм витрат і корегується у випадку зміни таких норм. Нормативна калькуляція використовується для обґрунтування планових калькуляцій, виявлення відхилень від діючих норм в оперативному порядку і за місяць в цілому, обчислення фактичної собівартості окремих видів продукції.

Слід зазначити, що в рецептурних виробництвах, до яких відноситься і лакофарбове, нормативну калькуляцію потрібно складати як на основну, так і

на резервну рецептуру, що дозволить забезпечити більш точне відображення всіх змін і відхилень від норм. Облік і контроль зміни норм є дуже важливим елементом нормативного методу, так як за його результатами можна робити висновки про ефективність тих чи інших організаційно-технічних міроприємств, що виражається в зниженні собівартості і рості рентабельності продукції.

Дослідження формування витрат на ТОВ «ВП «Полісан» показало, що зміна норми відображається закресленням в первинних документах старої норми і записом на її місці нової. Таким чином в управлінні, практично, не використовується інформація про величину зміни собівартості за рахунок зміни норм і не виявляються причини таких змін. Це пояснюється тим, що на ТОВ «ВП «Полісан» нормативний метод використовується як спосіб калькулювання і, практично, не застосовується в якості своєї основної функції - поточного контролю за витратами на виробництво. Інформація про зміни норм повинна оперативно поступати на всі рівні управління, забезпечуючи розробку і впровадження заходів щодо розвитку виробництва і контролю за рівнем виробничого споживання.

Як висновок зазначимо, що аналіз управління собівартістю на ТОВ «ВП «Полісан» показує, що підприємство використовує нормативний метод для калькулювання витрат на виробництво. Втім, цей метод на практиці обмежується лише розрахунками та не повністю реалізує свою потенційну функцію - поточний контроль за витратами. Це призводить до недостатнього використання інформації про зміни в собівартості, що може негативно впливати на оперативність управлінських рішень.

За період з 2021 по 2023 рік рентабельність реалізованої продукції зменшилася на 1,9%. Коефіцієнт окупності виробничих витрат зменшився на 0,02%, що свідчить про зниження ефективності використання виробничих ресурсів. Рентабельність операційних витрат значно знизилася в 2022 році, але покращилася в 2023 році. Однак загальна тенденція вказує на зменшення прибутковості операційних витрат. Коефіцієнт окупності операційних витрат

за чистим прибутком теж знизився, що вказує на зменшення ефективності операційної діяльності.

Нормативна калькуляція використовується для складання планових калькуляцій і обґрунтування витрат, але потребує постійного оновлення у випадку змін норм.

Недостатнє використання інформації про зміну норм у процесі управління обмежує можливості контролю та оптимізації витрат.

На підприємстві відсутній ефективний механізм поточного контролю за змінами норм витрат, що ускладнює виявлення причин зміни собівартості та своєчасну реакцію на них.

Рекомендації для покращення управління собівартістю:

- Розробити систему оперативного контролю за витратами, що дозволить своєчасно реагувати на зміни та аналізувати їх причини.
- Впровадити регулярний перегляд і коригування нормативних калькуляцій для точного відображення реальних витрат.
- Підвищити інформаційну прозорість та забезпечити доступність даних про зміну норм для всіх рівнів управління.
- Посилити моніторинг ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження собівартості та підвищення рентабельності.

Застосування цих заходів дозволить ТОВ «ВП «Полісан» більш ефективно управляти своїми витратами, що сприятиме підвищенню загальної прибутковості підприємства.

2.4. Резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства

Фактори, які впливають на стратегію зниження витрат підприємства, є ключовими елементами, котрі необхідно враховувати при розробці стратегії. Ці фактори взаємодіють між собою, визначають складність та специфіку

процесу прийняття стратегічних рішень.

Згідно з економічною енциклопедією, «фактори» виступають як об'єктивне причинне явище чи процес, який впливає на ефективність виробництва. При цьому фактори можна класифікувати як природні, матеріально-технічні та організаційно-економічні.

На сьогоднішній день науковці виділяють дев'ять ключових елементів стратегії, які визначають ефективність використання ресурсів підприємства. Ці елементи, такі як корпоративна місія, конкурентні переваги, організація бізнесу, продукція, ринки, ресурси, структурні зміни, програми розвитку, культура та компетентність управління, визначають стратегічний курс підприємства.

Проведення аналізу з урахуванням цих факторів допомагає керівництву підприємства краще зрозуміти всі аспекти, які впливають на стратегічне управління зниженням витрат. Такий комплексний аналіз дозволяє підприємству уникнути ризиків та прийняти обґрунтовані рішення, спрямовані на оптимізацію витрат та досягнення стратегічних цілей. Врахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів допомагає розробити більш ефективну та адаптивну стратегію зниження витрат, що сприяє стабільності та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

На нашу думку, визначення факторів, що безпосередньо впливають на стратегію зниження витрат, є важливою передумовою для успішної розробки, впровадження та реалізації стратегічних цілей підприємства (рис. 2.14). Таким чином, на сьогоднішній день існують різні підходи до аналізу факторів, які впливають не лише на стратегію підприємства, але і на витрати.

З точки зору економіки підприємства та практики вітчизняних підприємств, фактори зниження витрат виступають як важливий аспект стратегічного управління, оскільки вони безпосередньо впливають на прибутковість та конкурентоспроможність підприємства. Ці фактори можуть бути класифіковані як організаційні, технічні, економічні та природні умови, які взаємодіють між собою та визначають загальний рівень витрат

виробничо-господарської діяльності підприємства [36].

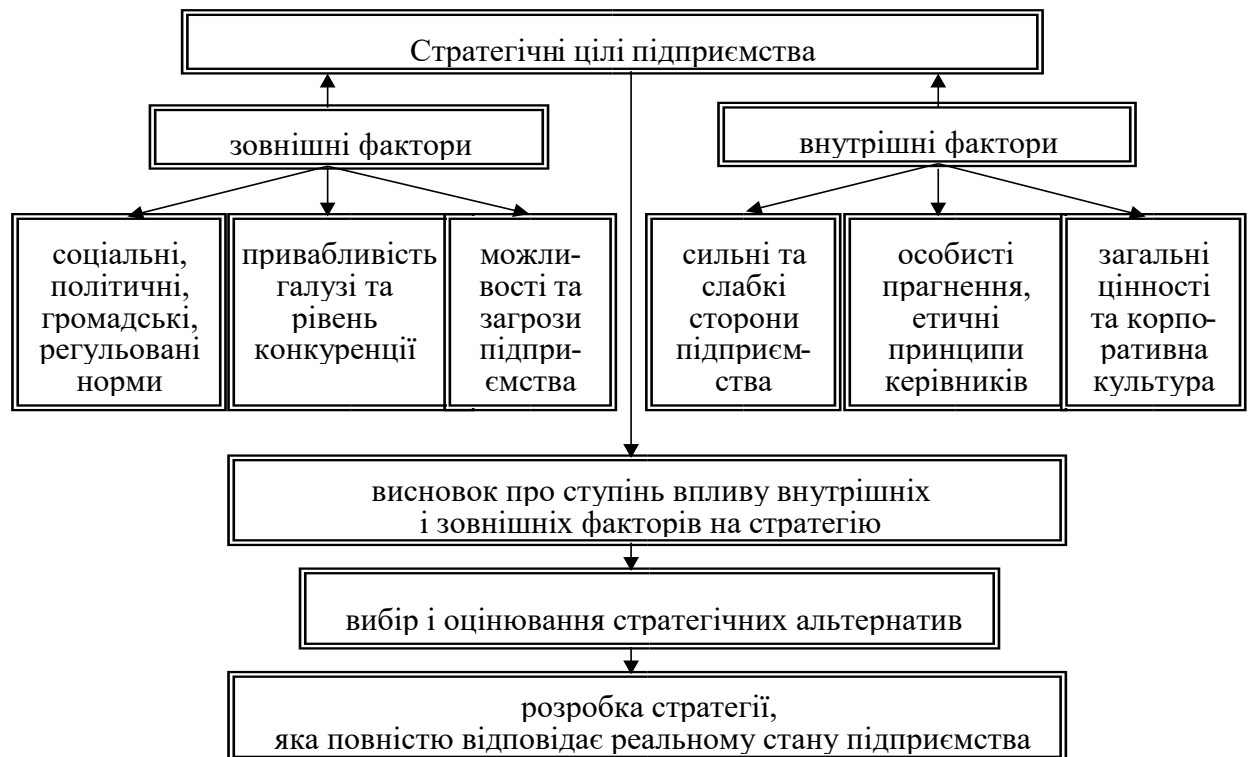


Рис. 2.14. Фактори, що впливають на вибір стратегії підприємства

Джерело: [36]

1. Організаційні умови – цей аспект включає в себе такі фактори, як організаційна структура підприємства, ефективність управління, система контролю та координації робіт. Ефективне управління включає оптимізацію бізнес-процесів, раціональне розподіл ресурсів та ефективне використання робочої сили.

2. Технічні умови – охоплює використання передових технологій та обладнання, автоматизацію процесів виробництва, а також удосконалення технічних процесів. Використання сучасних технологій дозволяє знижувати витрати на виробництві та підвищувати продуктивність.

3. Економічні умови – сюди включаються фактори, пов'язані зі змінами в цінах на ресурси, курсах валют, інфляцією та інше. Розуміння та адаптація до економічних умов дозволяє підприємствам оптимізувати витрати та максимізувати прибуток.

4. Природні умови – даний аспект охоплює такі фактори, як кліматичні

умови, географічне розташування підприємства, доступність природних ресурсів та екологічні обмеження. Врахування природних умов дозволяє підприємствам раціонально використовувати ресурси та уникати екологічних проблем.

У процесі діяльності підприємство стикається з різноманітними факторами, які впливають на обсяг та динаміку його витрат. Наразі можна виділити три основні групи затрато формуючих факторів та охарактеризувати їх вплив на фінансові витрати підприємства [4], це:

- технологічні фактори – стосуються доступу до новітніх технологій, стану технічного обладнання, рівня його зношення, наявності виробничої інфраструктури та сировинної бази. Вони визначають рівень ресурсомісткості виробництва та впливають на ефективність процесів;

- організаційні фактори – ця група включає в себе ступінь вертикальної інтеграції підприємства, обсяг його діяльності, ефективне використання виробничих потужностей, досвід роботи, структуру організації та взаємодію з постачальниками і покупцями;

- фінансово-економічні фактори – сюди входять вартість капіталу, способи фінансування, вартість ресурсів, податковий тиск та амортизаційна політика. Ці фактори впливають на доступність фінансових ресурсів та загальний фінансовий стан підприємства.

Але, крім цих основних факторів, на витрати підприємства впливають також позавиробничі витрати, такі як збут продукції, фінансування на дослідження ринку збуту та ін. Ці аспекти необхідно враховувати при формуванні стратегії зниження витрат і визначенні ефективного управління ресурсами підприємства.

Серед факторів, які впливають на витрати підприємства, можна виділити також дві основні групи: зовнішні (позавиробничі) та внутрішні (внутривиробничі) [36].

1. Зовнішні фактори – не залежать від конкретної діяльності підприємства і визначаються зовнішніми умовами та ринковими факторами.

До них належать ціни на матеріальні ресурси, енергію та паливо, транспортні тарифи, амортизаційні відрахування, податки, мита, відсоткові ставки за кредитами та інші ринкові та фінансові параметри, такі як темпи інфляції.

2. Внутрішні фактори – залежать від самої діяльності підприємства і можуть бути в управлінні та контрольовані його керівництвом. Вони включають:

- зміну обсягу виробництва;
- зміну структури продукції, включаючи номенклатуру та асортимент;
- підвищення технічного рівня виробництва та використання сучасних технологій;
- удосконалення організації виробництва та умов праці;
- підвищення ефективності використання природних ресурсів;
- введення нових видів виробництва та розвиток діяльності.

Зовнішні фактори можуть впливати на загальний рівень витрат підприємства, але вони не завжди сприяють загальній економії. Внутрішні фактори, натомість, дозволяють підприємству активно контролювати та оптимізувати свої витрати, щоб досягти більшої ефективності виробництва і підвищити конкурентоспроможність.

Аналіз факторів, які впливають на витрати виробництва, вимагає комплексного підходу та урахування різноманітних аспектів. Однак, через різноманітність галузей економіки та унікальність кожного підприємства може виникати складність у повному аналізі всіх факторів для конкретного виробника.

Специфіка галузі, в якій працює підприємство, може впливати на вибір і акцентування на деяких факторах витрат. Так в залежності від галузі, підприємство може зіштовхуватись з різними витратними факторами, такими як вартість сировини або транспортні витрати. Також у специфічних галузях можуть існувати унікальні фактори, що впливають на витрати, такі як регулювання у сфері охорони навколишнього середовища або вимоги щодо якості продукції.

Таким чином фактори, що впливають на витрати виробництва, потрібно розглядати в комплексі, з урахуванням специфіки галузі, в якій функціонує підприємство. У зв'язку з цим, проблема зниження витрат набуває глобального питання для всіх підприємств. Як результат теоретичних та практичних досліджень можемо виокремити ключові фактори, які можуть впливати на витрати [36]:

- введення в дію нового обладнання та сучасних ресурсозберігаючих технологій;
- рівень механізації та автоматизації виробництва;
- трудомісткість бізнес-процесів;
- рівень організації та управління виробництвом; – ефективність роботи маркетингової служби; – рівень наднормових втрат.

Враховуючи ці підходи, стратегія зниження витрат повинна охоплювати вплив як зовнішніх, так і внутрішніх факторів на підприємство. Урахування взаємозв'язку цих факторів сприятиме розробці ефективної стратегії зниження витрат, яка створить додаткові можливості для їх ефективного здійснення.

Однак, для конкретизації напрямків зниження витрат і визначення можливостей застосування певних підходів на підприємстві, необхідно детально вивчити галузеву специфіку та розглянути особливості витрат у сучасних умовах. Це дозволить виявити і реалізувати ефективні стратегії зниження витрат, що відповідають конкретним потребам та умовам функціонування підприємства.

Формування стратегії зниження витрат є необхідним етапом в розвитку будь-якого підприємства. Ця стратегія визначається не лише внутрішніми можливостями та специфічними особливостями підприємства, але й зовнішніми факторами, такими як ринкова конкуренція, зміни у споживчому попиті, технологічні інновації тощо.

У формуванні стратегії необхідно керуватися кількома принципами, враховуючи взаємозв'язок підприємства з його зовнішнім середовищем,

альтернативність рішень, специфіку діяльності та особливості виробництва і управління.

Важливо зазначити, що в умовах зростаючої конкуренції і швидких змін на ринку стратегія зниження витрат не є статичною. Вона вимагає поєднання короткострокових та довгострокових маневрів, а також постійного оновлення та вдосконалення.

Стратегію зниження витрат, з точки зору науковців-дослідників цього питання, доцільно розробляти та реалізувати в умовах цінової конкуренції, стандартизованої продукції та низького рівня додаткових витрат.

Запропоновані напрями та фактори досягнення конкурентних переваг через низькі витрати наведено в (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Напрями та фактори досягнення конкурентних переваг через низькі витрати

Напрямок / фактор	Опис
Економія на масштабах	Збільшення обсягів виробництва може знизити витрати на одиницю продукції завдяки економії масштабів. Це може бути досягнуто через великі обсяги закупівель сировини, ефективне використання виробничих потужностей та оптимізацію логістичних процесів.
Оптимізація процесів	Шукаючи шляхи для покращення ефективності виробничих процесів, підприємство може знизити витрати на операції та виробництво. Це може включати вдосконалення технологій, оптимізацію робочих процесів та використання сучасного обладнання.
Маркетингові стратегії	Залучення клієнтів за допомогою цікавих пропозицій, таких як знижки, акції та спеціальні пропозиції, може допомогти підприємству привернути більше клієнтів та збільшити обсяги продажів.
Інновації в управлінні	Впровадження нових методів управління, таких як Lean або Six Sigma, може допомогти виявити та усунути витрати, які не додають цінності продукту чи послуги.
Інвестиції в технології	Використання передових технологій може підвищити продуктивність та знизити витрати на виробництво та операції.
Ефективне управління ланцюгом постачання	Оптимізація ланцюга постачання може знизити витрати на закупівлю сировини та комплектуючих матеріалів, а також скоротити час циклу постачання.

Джерело: [36]

Отже, головна мета цієї стратегії полягає в тому, щоб забезпечити конкурентні переваги підприємства шляхом скорочення витрат.

Головними елементами стратегії зниження витрат є взаємодія між

центрами управління операційними процесами, збутовою діяльністю, інвестиціями та фінансовими операціями.

Ця стратегія передбачає визначення та реалізацію таких завдань:

- мінімізація операційних витрат шляхом вибору технології з мінімальними витратами та зниження вартості одиниці продукції;
- підвищення ефективності використання фінансових ресурсів через формування та розподіл грошових коштів з мінімізацією вартості капіталу та підвищенням рентабельності фінансових ресурсів;
- здійснення управлінського обліку витрат за центрами відповідальності фінансових ресурсів, що впливають на рівень витрат, доходів і капіталовкладень, через виділення центрів відповідальності, формування нормативів витрат, обліку відхилень та виявлення резервів зниження витрат;
- проведення фінансового контролінгу витрат з метою прийняття управлінських рішень для досягнення стратегічних цілей щодо обсягу витрат.

Стратегія зниження витрат відіграє ключову роль у бізнесі, оскільки дозволяє підприємствам забезпечити ефективне використання ресурсів та збільшити їхню конкурентоспроможність на ринку (рис. 2.5). Це досягнення не повинно впливати на якість продукції чи послуг, які надає підприємство, і має на меті покращення цієї якості.

Для ефективного формування і реалізації стратегії зниження витрат необхідна комплексна інформація, яка включає в себе два основні аспекти: аналіз галузі та конкурентного середовища і аналіз внутрішнього стану підприємства.

1. Аналіз галузі та конкурентного становища – розуміння того, які підприємства працюють у схожій галузі, їхні стратегії та підходи до зниження витрат допоможе визначити конкурентні переваги та недоліки. Аналіз ринку та його тенденцій дозволить виявити можливості та загрози, які впливають на витрати.

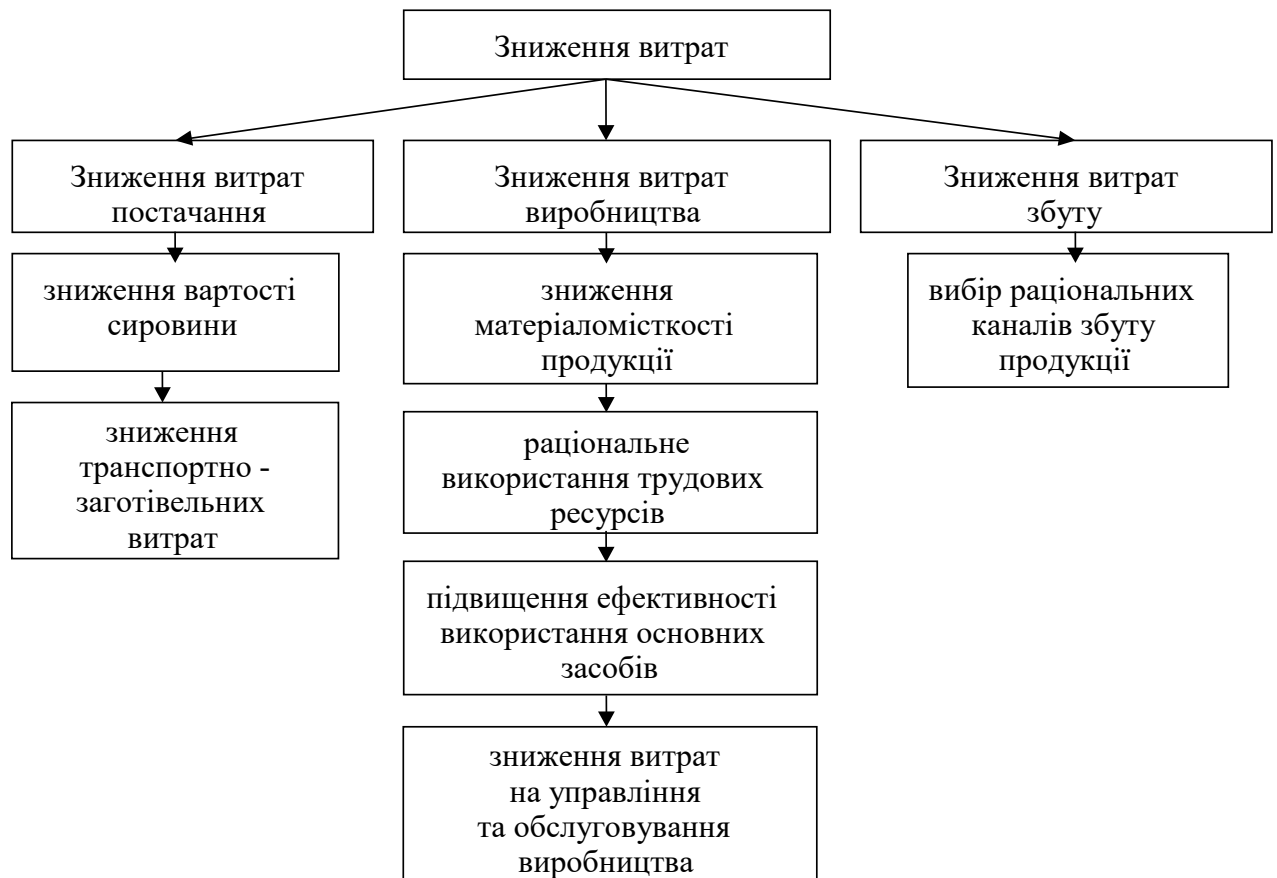


Рис. 2.5. Стратегії зниження витрат підприємства

Джерело: [36]

2. Аналіз стану підприємства – оцінка фінансового та операційного стану підприємства, включаючи рівень прибутковості, витрати на виробництво та реалізацію, ефективність управління ресурсами і процесами. Розуміння факторів, які впливають на витрати підприємства, таких як ціни на сировину, зарплати працівників, енергетичні витрати та інші.

Вирішальним для успішної стратегії зниження витрат є глибокий аналіз галузі, внутрішніх ресурсів та конкурентного середовища. В якості чого подальше формування стратегії повинне ґрунтуватися на використанні різноманітних методів аналізу, які дозволяють зрозуміти особливості галузі та конкретних можливостей та викликів підприємства. Для цього важливо врахувати наступні аспекти [36]:

– ретельне вивчення галузі та її основних характеристик, включаючи тенденції розвитку, потреби споживачів, рівень конкуренції та інші фактори. Аналіз і порівняння стратегій зниження витрат, що використовуються

конкурентами, для виявлення можливих переваг та недоліків;

- оцінка фінансового стану підприємства для виявлення можливостей досягнення зниження витрат та оптимізації фінансових процесів. Визначення ключових показників ефективності, таких як витрати на одиницю продукції, маржинальна прибутковість, оборотність капіталу та інші;

- визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей та загроз, які впливають на стратегію зниження витрат. Врахування внутрішніх ресурсів та зовнішніх факторів, які можуть вплинути на успішність реалізації стратегії;

- виявлення етапів виробництва та постачання, на яких можливо здійснити оптимізацію та зниження витрат. Ідентифікація можливостей для удосконалення ефективності та зменшення витрат у кожному ланцюжку виробництва.

Дотримання цих напрямів допоможе розробити стратегію зниження витрат, яка буде адаптована до умов галузі та специфіки підприємства. Зосередження уваги на виборі оптимальних технологій, мінімізації вартості продукції та раціоналізації використання ресурсів є важливими кроками для досягнення конкурентних переваг і підвищення ефективності підприємства.

Перш за все, вибір оптимальних технологій є вирішальним, оскільки правильно підібрані технології можуть допомогти підприємству знизити витрати на виробництво. Це може включати використання більш новітнього та більш продуктивного обладнання, впровадження автоматизованих систем виробництва або застосування екологічно чистих технологій, що дозволять ефективніше використовувати ресурси підприємства [36].

Аналіз динаміки та факторний аналіз показників ефективності витрат дає можливість прийняти обґрунтовані управлінські рішення щодо шляхів підвищення кінцевих результатів роботи підприємства.

У процесі аналізу показників рентабельності продукції оцінюють їх рівень, динаміку та вплив факторів на зміну рентабельності, виявляють резерви її підвищення. Одним з основних завдань, яке вирішують в процесі

аналізу рентабельності продукції, є дослідження впливу відповідних факторів на зміну цього показника.

Розрахуємо рівень валової рентабельності реалізованої продукції і проаналізуємо вплив чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на його зміну. Динаміка рентабельності реалізованої продукції за валовим прибутком приведена в табл. 2.17.

Таблиця 2.17

Динаміка рентабельності реалізованої продукції за валовим прибутком
ТОВ ВП «Полісан»

Показник	Рік			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	1001639	764 871	1457820	456 181	45,54
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	635061	496 464	935539	300 478	47,31
3. Валовий прибуток, тис. грн.	366 578	268 407	522 281	155 703	42,47
4. Валова рентабельність реалізованої продукції, %	57,72	54,06	55,83	-1,90	-3,29

Джерело: розраховано автором

Модель, що відображає рентабельність реалізованої продукції (валову рентабельність реалізованої продукції) та факторних показників — чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД) і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (С), має вигляд:

$$R_{\text{РП ВП}} = \frac{\text{ВП}}{\text{С}} = \frac{\text{ЧД} - \text{С}}{\text{С}}. \quad (2.1)$$

Розрахунок зміни валової рентабельності реалізованої продукції внаслідок зміни чистого доходу від реалізації продукції і собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) виконаємо способом ланцюгових підстановок.

Результативні показники:

$$\begin{aligned} P_{\text{РП ВП}} &= (1001639 - 635061) / 635061 = 0,5772 \\ P_{\text{РП ВП}} (\text{I}) &= (1457820 - 635061) / 635061 = 1,2956 \\ P_{\text{РП ВП}} (\text{II}) &= (1457820 - 935539) / 935539 = 0,5583 \end{aligned}$$

Вплив факторів на зміну валової рентабельності реалізованої продукції:

- вплив зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta \text{РП ВП (ЧД)} = 129,56 - 57,72 = 71,84\%.$$

- вплив зміни собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг):

$$\Delta \text{РП ВП (с)} = 55,83 - 129,56 = -73,73\%.$$

Сума факторних змін (загальний вплив обох факторів):

$$\Delta \text{РП ВП} = 71,84 + (-73,73) = -1,89\%.$$

Отже, валова рентабельність реалізованої продукції за валовим прибутком зменшилась на 1,89% передусім за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 300478 тис. грн., або на 47,31%. Вплив цього фактора становив 73,73%.

Завдяки зростанню доходу від реалізації продукції (при незмінній собівартості реалізованої продукції) валова рентабельність реалізованої продукції могла б збільшитись на 71,84%.

Аналогічно проводиться факторний аналіз рентабельності операційних витрат за чистим прибутком. Динаміка рентабельності операційних витрат за чистим прибутком приведена в табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Динаміка рентабельності операційних витрат за чистим прибутком ТОВ ВП
«Полісан»

Показник	Рік			Відхилення 2023 р. до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+/-	%
1. Чистий прибуток, тис. грн.	179689	-194418	236 067	56378	31,38
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	635061	496 464	935539	300478	47,31
3. Адміністративні витрати, тис. грн.	21 634	15 147	22 123	489	2,26
4. Витрати на збут, тис. грн.	153095	104 255	158 224	5 129	3,35
5. Інші операційні витрати, тис. грн.	30 181	364 686	101 710	71529	237,00
6. Рентабельність операційних витрат, %	21,39	-19,83	19,39	-2,00	-9,37

Джерело: розраховано автором

Модель, що відображає рентабельність операційних витрат за чистим прибутком та факторних показників — собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (C), адміністративних витрат (AB), витрат на збут (B3) та інших операційних витрат (IB) має вигляд:

$$R_{\text{РП ВП}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОВ}} = \frac{\text{ЧП}}{C + AB + B3 + IB}. \quad (2.2)$$

Розрахунок зміни рентабельності операційних витрат внаслідок зміни собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат виконаємо способом ланцюгових підстановок.

Результативні показники:

$$R_{\text{ОВ ЧП (I)}} = 179689 / (635061 + 21634 + 153095 + 30181) \times 100\% = 21,39\%$$

$$R_{\text{ОВ ЧП (II)}} = 236\,067 / (635061 + 21634 + 153095 + 30181) \times 100\% = 28,10\%$$

$$R_{\text{ОВ ЧП (III)}} = 236\,067 / (935539 + 21634 + 153095 + 30181) \times 100\% = 20,70\%$$

$$R_{\text{ОВ ЧП (IV)}} = 236\,067 / (935539 + 22123 + 153095 + 30181) \times 100\% = 16,55\%$$

$$R_{\text{ОВ ЧП (V)}} = 236\,067 / (935539 + 22123 + 158224 + 30181) \times 100\% = 15,94\%$$

$$R_{\text{ОВ ЧП (VI)}} = 236\,067 / (935539 + 22123 + 158224 + 101710) \times 100\% = 19,39\%$$

Вплив факторів на зміну рентабельності операційних витрат:

- вплив зміни чистого прибутку: $\Delta r_{\text{ОВ ЧП (чп)}} = 28,10 - 21,39 = 6,71\%$
- вплив зміни собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): $\Delta r_{\text{ОВ ЧП (с)}} = 20,70 - 28,10 = -7,40\%$
- вплив зміни адміністративних витрат: $\Delta r_{\text{ОВ ЧП (AB)}} = 16,55 - 20,70 = -4,15\%$
- вплив зміни витрат на збут: $\Delta r_{\text{ОВ ЧП (B3)}} = 15,94 - 16,55 = -0,61\%$
- вплив зміни інших операційних витрат: $\Delta r_{\text{ОВ ЧП (IOB)}} = 19,39 - 15,94 = 3,45\%$

Сума факторних змін (загальний вплив обох факторів):

$$\Delta r_{\text{ОВ ЧП}} = 6,71 - 7,40 - 4,15 - 0,61 + 3,45 = -2,0.$$

Отже, рентабельність операційних витрат за чистим прибутком зменшилась на 2% передусім за рахунок збільшення собівартості

реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) на 300 478 тис. грн., або на 47,31%. Вплив цього фактора становив -7,40%. Це означає, що завдяки зростанню чистого прибутку рентабельність операційних витрат могла б збільшитись на 6,71%. Однак, зростання собівартості реалізованої продукції призвело до зменшення рентабельності операційних витрат на 7,40%. Зростання адміністративних витрат на 489 тис. грн., або на 2,26%, знизило рентабельність операційних витрат на 4,15%. Витрати на збут збільшилися на 5 129 тис. грн., або на 3,35%, що призвело до зниження рентабельності на 0,61%. Водночас, зростання інших операційних витрат на 71 529 тис. грн., або на 237%, сприяло підвищенню рентабельності операційних витрат на 3,45%.

Отже, основними чинниками, що вплинули на зменшення рентабельності операційних витрат, були збільшення собівартості реалізованої продукції та зростання адміністративних витрат і витрат на збут. Загальний негативний вплив цих факторів перевищив позитивний вплив збільшення чистого прибутку та інших операційних витрат.

Для обчислення резервів зниження виробничої собівартості продукції підприємства, спираючись на надані дані, необхідно проаналізувати основні статті витрат та визначити потенційні можливості для їх зниження. Розглянемо кожну статтю витрат окремо:

1. Матеріальні затрати:

- У 2023 році матеріальні витрати зросли на 50,87% або на 316873 тис. грн порівняно з 2021 роком.

- Можливі заходи для зниження: пошук дешевших постачальників, впровадження ресурсозберігаючих технологій, оптимізація використання матеріалів.

2. Витрати на оплату праці:

- Витрати на оплату праці знизилися на 25,73% або на 36 469 тис. грн порівняно з 2021 роком.

- Можливі заходи для зниження: автоматизація процесів, підвищення продуктивності праці.

3. Відрахування на соціальні заходи:

- Витрати знизилися на 25,79% або на 8071 тис. грн порівняно з 2021 роком.

- Можливі заходи для зниження: оптимізація соціальних програм, перегляд соціальних пакетів.

4. Амортизація:

- Витрати зросли на 7,39% або на 1724 тис. грн порівняно з 2021 роком.

- Можливі заходи для зниження: використання більш довговічного обладнання, ефективне управління основними засобами.

5. Інші операційні витрати:

- Витрати зросли на 103,33% або на 130 719 тис. грн порівняно з 2021 роком.

- Можливі заходи для зниження: оптимізація управлінських процесів, зниження транспортних витрат, впровадження інформаційних систем управління.

Обчислимо резерви зниження для кожної категорії витрат:

1. Матеріальні затрати: потенційне зниження на 10% від 939 763 тис. грн = 93 976 тис. грн.

2. Витрати на оплату праці: потенційне зниження на 5% від 105 260 тис. грн = 5 263 тис. грн.

3. Відрахування на соціальні заходи: потенційне зниження на 5% від 23 222 тис. грн = 1 161 тис. грн.

4. Амортизація: потенційне зниження на 3% від 25 066 тис. грн = 752 тис. грн.

5. Інші операційні витрати: потенційне зниження на 10% від 257 227 тис. грн = 25 723 тис. грн.

Підсумуємо резерви зниження:

$$93976+5263+1161+752+25723=126875 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, потенційні резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства можуть скласти 126875 тис. грн.

Таким чином, мінімізація вартості продукції також відіграє ключову роль у стратегії зниження витрат. Це може включати розробку більш ефективних процесів виробництва, пошук дешевших постачальників матеріалів і складальних компонентів, а також вдосконалення логістики та управління ланцюжком постачання.

Раціоналізація використання ресурсів – означає оптимізацію використання робочої сили, сировини, матеріалів, енергії та інших ресурсів. Це може включати впровадження програм енергоефективності, вдосконалення процесів управління персоналом та використання інноваційних методів управління для підвищення продуктивності праці та оптимізації робочих процесів [36].

В цілому, комбінація різних підходів дозволить підприємству досягти значних конкурентних переваг, забезпечити збільшення продуктивності та зниження витрат, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню ефективності діяльності і забезпечить стабільний розвиток підприємства.

Для обґрунтування напрямків стратегії зниження витрат, важливо виявити резерви зниження витрат і ключові компетенції підприємства усіх ланок вартісного ланцюга створення продукції та враховувати взаємозв'язки між ними при розробці стратегічної концепції зі зниження витрат.

Основне завдання стратегії зниження витрат – ідентифікація та аналіз потенційних можливостей для зниження витрат у всіх аспектах діяльності підприємства. Це може включати виявлення більш ефективних методів виробництва, удосконалення ланцюга постачання, впровадження технологічних інновацій, оптимізацію процесів управління та багато іншого [36].

Особлива увага, на нашу думку, має бути приділена ідентифікації ключових компетенцій підприємства, які дозволяють забезпечувати

конкурентні переваги. Це можуть бути особливі знання, розвинуті виробничі технології, унікальні методи маркетингу та інші особливості, які роблять підприємство відмінним від конкурентів.

Також слід звернути увагу на аналіз взаємозв'язків між різними складовими вартісного ланцюга та ідентифікувати можливі синергетичні ефекти, які можуть бути досягнуті шляхом взаємодії між ними.

Отже, заключним і досить важливим етапом процесу формування стратегії зниження витрат на підприємстві є вибір критеріїв для оцінювання її результативності та наслідків реалізації. Оцінювання стратегії повинно здійснюватися на усіх етапах її реалізації та порівнювати результати з рівнем досягнення цілей.

Для ефективного оцінювання стратегії важливо мати систему критеріїв, що враховують послідовність, узгодженість, здійсненність, прийнятність та переваги стратегічних альтернатив.

Формування стратегії зниження витрат вимагає глибокого аналізу, систематичного підходу та врахування різноманітних факторів, що впливають на діяльність підприємства. Тільки таким чином можна розробити ефективну стратегію, яка дозволить підприємству забезпечити стабільний розвиток та конкурентні переваги.

Висновки до розділу 2

В результаті аналітичної оцінки стану та резерви зниження виробничої собівартості продукції ТОВ СП «Полісан» можна зробити наступні висновки.

1. ТОВ «ВП «Полісан» є одним із провідних виробників лакофарбових матеріалів на українському ринку, діяльність якого починається з 2003 року. Компанія пропонує широкий спектр алкідної та водно-дисперсійної продукції під торговими марками Maxima, Farbex, Delfi та DekaRT. На сьогоднішній день в продукції зацікавлені найрізноманітніші покупці: від найбільших будівельних компаній до кінцевих споживачів. Впроваджено на

підприємстві систему управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001: 2015 який дозволяє стабільно випускати якісну продукцію, забезпечуючи контроль на всіх етапах її виробництва. Також на підприємстві гарно налагоджена мережа збуту продукції на території України, а також у державах ближнього та далекого зарубіжжя.

2. Аналізуючи всі розраховані показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити такі висновки. 18.03.2022 р. російські війська обстріляли територію ТОВ «ВП «Полісан. Внаслідок цього відбулося загоряння складів з лакофарбовими матеріалами, що потягло за собою забруднення атмосферного повітря токсичними продуктами горіння. Загальна сума збитків складає 1887044 грн. ТОВ «ВП «Полісан» показало значне покращення фінансових результатів у 2023 році порівняно з 2021 роком, незважаючи на труднощі, з якими компанія зіткнулася у 2022 році. Компанія демонструє суттєве зростання чистого доходу, який зріс на 45,54% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про ефективну роботу компанії у напрямку збільшення обсягів продажу продукції або послуг. Валовий прибуток зріс на 42,47%, але зростання собівартості на 47,31% вказує на необхідність контролю витрат для підтримки маржі прибутковості. Чистий прибуток у 2023 році зріс на 31,38% порівняно з 2021 роком, що є позитивним показником фінансової ефективності компанії.

3. Нормативна калькуляція використовується для складання планових калькуляцій і обґрунтування витрат, але потребує постійного оновлення у випадку змін норм. Недостатнє використання інформації про зміну норм у процесі управління обмежує можливості контролю та оптимізації витрат. На підприємстві відсутній ефективний механізм поточного контролю за змінами норм витрат, що ускладнює виявлення причин зміни собівартості та своєчасну реакцію на них.

Аналіз управління собівартістю на ТОВ «ВП «Полісан» показує, що підприємство використовує нормативний метод для калькулювання витрат на

виробництво. Втім, цей метод на практиці обмежується лише розрахунками та не повністю реалізує свою потенційну функцію - поточний контроль за витратами. Це призводить до недостатнього використання інформації про зміни в собівартості, що може негативно впливати на оперативність управлінських рішень. За період з 2021 по 2023 рік рентабельність реалізованої продукції зменшилася на 1,9%. Коефіцієнт окупності виробничих витрат зменшився на 0,02%, що свідчить про зниження ефективності використання виробничих ресурсів. Рентабельність операційних витрат значно знизилася в 2022 році, але покращилася в 2023 році. Однак загальна тенденція вказує на зменшення прибутковості операційних витрат. Коефіцієнт окупності операційних витрат за чистим прибутком теж знизився, що вказує на зменшення ефективності операційної діяльності.

4. Рекомендації для покращення управління собівартістю:

- Розробити систему оперативного контролю за витратами, що дозволить своєчасно реагувати на зміни та аналізувати їх причини.
- Впровадити регулярний перегляд і коригування нормативних калькуляцій для точного відображення реальних витрат.
- Підвищити інформаційну прозорість та забезпечити доступність даних про зміну норм для всіх рівнів управління.
- Посилити моніторинг ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження собівартості та підвищення рентабельності.

Застосування цих заходів дозволить ТОВ «ВП «Полісан» більш ефективно управляти своїми витратами, що сприятиме підвищенню загальної прибутковості підприємства. Таким чином, потенційні резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства можуть скласти 126875 тис. грн.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи практичні і теоретичні результати виконаного дослідження щодо формування собівартості продукції підприємства зроблені наступні висновки.

1. Одним з основних факторів, що характеризує ефективність діяльності організації є собівартість. Собівартість є тим агрегованим показником, який включає в себе всі витрати виробництва, формує ціну продукції і в результаті багато в чому визначає здатність підприємства оперативно реагувати на коливання ринкової кон'юнктури. У світлі того, даний показник, значною мірою, визначає фінансові результати діяльності підприємства (величину прибутку або збитків), а, отже, і можливість подальшого розвитку підприємства (розширення виробництва, оновлення його основних фондів, впровадження нових прогресивних технологій), питання зниження собівартості набувають особливої актуальності в сучасний період реформ та економічних перетворень.

2. Управління собівартістю на підприємстві, це планомірний процес формування витрат на виробництво всієї продукції (робіт, послуг) і собівартості окремих їх видів. Такі заходи, як планування, прогнозування, калькулювання собівартості і контроль, необхідні, оскільки роблять істотний вплив на результати діяльності організації. Однак їх проведення неможливе без застосування економічного аналізу. Аналіз собівартості продукції, робіт і послуг дозволяє з'ясувати тенденції зміни даного показника, виконання плану, визначити вплив чинників на його приріст і на цій основі дати оцінку роботи підприємства по використанню можливостей і встановити резерви зниження собівартості продукції.

3. Зниження собівартості продукції – важливе завдання в діяльності підприємств, одна з умов підвищення конкурентоспроможності продукції, засіб збільшення виробництва при незмінній вартості матеріальних і трудових ресурсів. У процесі аналізу витрат на виробництво і собівартості

продукції, для оптимізації даних показників, вважаємо за доцільне виділити наступні напрями: – вивчати величину сукупних витрат за звітний період і темпи її зміни в порівнянні з плановими даними в динаміці і з темпами зміни обсягу продажів продукції; – оцінювати структуру витрат, питому вагу кожної статті в їх сукупній величині і темпи зміни величини витрат за статтями в порівнянні з плановими даними та в динаміці; – порівнювати фактичну виробничу і повну собівартість за основними видами продукції та за їх сукупністю з плановими показниками і в динаміці, розраховувати основні фактори впливу на відхилення зазначених показників; – досліджувати постійні і змінні витрати, розраховуючи точки беззбитковості за основними видами продукції і в цілому по підприємству.

4. Калькулювання собівартості продукції на промислових підприємствах здійснюється відповідно до НП(С)БО 16 «Витрати», Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції, робіт, послуг у промисловості та самостійно розроблених методик. Необхідність самостійного розроблення методик викликана тим, що нормативні документи з обліку і калькулювання собівартості продукції носять доволі загальний характер і не відображають особливостей тієї чи іншої галузі промисловості.

5. ТОВ «ВП «Полісан» є одним із провідних виробників лакофарбових матеріалів на українському ринку, діяльність якого починається з 2003 року. Компанія пропонує широкий спектр алкідної та водно-дисперсійної продукції під торговими марками Maxima, Farbex, Delfi та DekaRT. На сьогоднішній день в продукції зацікавлені найрізноманітніші покупці: від найбільших будівельних компаній до кінцевих споживачів. Впроваджено на підприємстві систему управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001: 2015 який дозволяє стабільно випускати якісну продукцію, забезпечуючи контроль на всіх етапах її виробництва. Також на підприємстві гарно налагоджена мережа збуту продукції на території України, а також у державах ближнього та далекого зарубіжжя.

6. Аналізуючи всі розраховані показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «ВП «Полісан» за період 2021-2023 років, можна зробити такі висновки. 18.03.2022 р. російські війська обстріляли територію ТОВ «ВП «Полісан. Внаслідок цього відбулося загоряння складів з лакофарбовими матеріалами, що потягло за собою забруднення атмосферного повітря токсичними продуктами горіння. Загальна сума збитків складає 1887044 грн. ТОВ «ВП «Полісан» показало значне покращення фінансових результатів у 2023 році порівняно з 2021 роком, незважаючи на труднощі, з якими компанія зіткнулася у 2022 році. Компанія демонструє суттєве зростання чистого доходу, який зріс на 45,54% у 2023 році порівняно з 2021 роком. Це свідчить про ефективну роботу компанії у напрямку збільшення обсягів продажу продукції або послуг. Валовий прибуток зріс на 42,47%, але зростання собівартості на 47,31% вказує на необхідність контролю витрат для підтримки маржі прибутковості. Чистий прибуток у 2023 році зріс на 31,38% порівняно з 2021 роком, що є позитивним показником фінансової ефективності компанії.

7. Нормативна калькуляція використовується для складання планових калькуляцій і обґрунтування витрат, але потребує постійного оновлення у випадку змін норм. Недостатнє використання інформації про зміну норм у процесі управління обмежує можливості контролю та оптимізації витрат. На підприємстві відсутній ефективний механізм поточного контролю за змінами норм витрат, що ускладнює виявлення причин зміни собівартості та своєчасну реакцію на них.

8. Аналіз управління собівартістю на ТОВ «ВП «Полісан» показує, що підприємство використовує нормативний метод для калькулювання витрат на виробництво. Втім, цей метод на практиці обмежується лише розрахунками та не повністю реалізує свою потенційну функцію - поточний контроль за витратами. Це призводить до недостатнього використання інформації про зміни в собівартості, що може негативно впливати на оперативність управлінських рішень. За період з 2021 по 2023 рік рентабельність

реалізованої продукції зменшилася на 1,9%. Коефіцієнт окупності виробничих витрат зменшився на 0,02%, що свідчить про зниження ефективності використання виробничих ресурсів. Рентабельність операційних витрат значно знизилася в 2022 році, але покращилася в 2023 році. Однак загальна тенденція вказує на зменшення прибутковості операційних витрат. Коефіцієнт окупності операційних витрат за чистим прибутком теж знизився, що вказує на зменшення ефективності операційної діяльності.

9. Рекомендації для покращення управління собівартістю:

- Розробити систему оперативного контролю за витратами, що дозволить своєчасно реагувати на зміни та аналізувати їх причини.
- Впровадити регулярний перегляд і коригування нормативних калькуляцій для точного відображення реальних витрат.
- Підвищити інформаційну прозорість та забезпечити доступність даних про зміну норм для всіх рівнів управління.
- Посилити моніторинг ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження собівартості та підвищення рентабельності.

Застосування цих заходів дозволить ТОВ «ВП «Полісан» більш ефективно управляти своїми витратами, що сприятиме підвищенню загальної прибутковості підприємства. Таким чином, потенційні резерви зниження виробничої собівартості продукції підприємства можуть скласти 126875 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балковська В.В. Формування стратегічних конкурентних переваг підприємства для забезпечення підвищення конкурентоспроможності. Економіка і суспільство. 2017. № 13. С. 44–50.
2. Бондаренко Н.М., Устименко А.К. Собівартість продукції: економічна сутність та її види. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Випуск 11. Частина 2. С. 51–54.
3. Вакуленко О., Файчук О., Файчук О. Управління виробництвом як фактор підвищення економічної ефективності експорту зерна підприємством. Молодий вчений. 2019. №8 (72). С. 300-303. URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2019-8-72-64>
4. Василенко С. В. Формування собівартості продукції в сільськогосподарських підприємствах. Наукові горизонти. 2019. № 3. С. 57–63. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2019_3_9
5. Волкова О.О., Оксанич О.Е., Миронова О.О. Калькуляція собівартості продукції, робіт та послуг: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 326 с.
6. Гелеверя Є. М., Чудна А. О. Моделювання й оптимізація собівартості продукції підприємницької структури. Бізнес Інформ. 2021. № 11. С. 154-161. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2021_11_20
7. Гоменюк О.І. Необхідність зниження собівартості продукції з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції підприємств. Проблеми матеріальної культури. Економічні науки. 2014. С. 21–27.
8. Гулик Т. В., Міхеєва А. М. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення ефективності роботи підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. 2019. Вип. 40. С. 69-74. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2019_40_11
9. Даниш Н.І., Максименко Д.В. Аналіз резервів зниження собівартості

продукції. Приазовський економічний вісник. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. 2019. № 6. С. 351–356.

10. Дідик А. З. Калькулювання собівартості продукції на хлібопекарських підприємствах України. Науковий вісник НЛТУ України. 2021. Т. 31, № 4. С. 104-108.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnltu_2021_31_4_19

11. Довга Н. І., Цегелик Г. Г. Використання методу послідовних поступок для розв'язування задачі підвищення собівартості продукції. Молодий вчений. 2020. № 10(1). С. 25-29.
URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_10\(1\)_8](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2020_10(1)_8)

12. Єгупов Ю.А., Бабій О.М., Єгупова І.М. Факторний аналіз витратоємності продукції на підприємствах ресторанної індустрії. Економіка та суспільство. Випуск №37. 2022. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-69>

13. Кадирус І.Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають. Ефективна економіка. 2014. № 5.

14. Каленич І. С. Економічна сутність витрат і собівартості продукції. Бізнес Інформ. 2019. № 11. С. 241-246.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2019_11_33

15. Касич А.О., Харькова Ж.В. Управління конкурентними перевагами підприємства. Збірник наукових праць Тернопільський національний економічний університет. 2016. № 2. С. 79–85.

16. Кіріл'єва, А. В. Аналіз ринку лакофарбових матеріалів на міжнародному та національному рівні у сфері промислового сектору економіки // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. 2021. № 4. С. 167–173. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.4-20

17. Климчук В. В., Лопашук І. А., Мацюк Н. О. Застосування аналізу чутливості для оцінювання факторів, які визначають собівартість продукції підприємства. Інфраструктура ринку. 2020. Вип. 46. С. 123-128.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ifrctr_2020_46_22

18. Коваленко Н.В., Євтушок Н.В. Сутність собівартості та шляхи її зниження. Економіка та управління підприємствами. 2019. Випуск 27. С. 162–166.

19. Колесник В.М., Савченко Т.В. Фактори впливу на витрати промислових підприємств. Наукові праці МАУП. 2015. № 47. С. 93-98.

20. Косовська В. В. Вплив трансферу сировинних ресурсів на собівартість продукції підприємства. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. Вип. 9. С. 84-87.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2016_9_21

21. Костецька Н. Факторний підхід до формування стратегії зниження витрат підприємства. Галицький економічний вісник. 2011. № 1. С. 59–66.

22. Костецька Н.І. Класифікація витрат як основа формування стратегії зниження витрат підприємства. Вісник ХНУ. 2015. № 21. С. 21–26.

23. Куцик П. О., Бачинський В. І., Кузьмінська К. І., Чабанюк О. М. Особливості застосування методу цільового калькулювання собівартості продукції у процесноорієнтованому виробництві. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2022. № 2. С. 25-32.
URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2022_2_5

24. Лівощко Т.В., Кушнарьова Т.О. Планування заходів зниження собівартості продукції промислового підприємства. Запорізька державна інженерна академія. 2017. № 2. С. 28–33.

25. Мельникова К.В., Василькова Ю.К. Шляхи зниження собівартості продукції за умов впровадження техніко-економічних інновацій. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 3. С. 214–220.

26. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств: наказ Міністерства аграрної політики України від 18 травня 2001 р. № 132.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0132555-01#Text>

27. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (нова редакція): наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України від 31.12.2010 р. № 573. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0573738-10#Text>

28. Методичні рекомендації з формування собівартості перевезень (робіт, послуг) на транспорті: наказ Міністерства транспорту України від 05.02.2001 р. № 65. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0065361-01#Text>

29. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>

30. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». Редакція від 01.01.2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_013#Text

31. Мордовцев О. С., Лінь В. Н. Система управління собівартістю продукції промислового підприємства. Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 47 (1323). С. 18-22.

32. Настич В.Г. Зниження собівартості продукції як чинник підвищення стабільності підприємства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. Економіка та управління підприємствами. 2014. № 4. С. 87–92.

33. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.

34. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>.

35. Непран А. В., Болотова Т. М., Голованова О. М. Методи розподілу витрат на утримання і експлуатацію обладнання при визначенні собівартості промислової продукції Проблеми економіки. 2021. № 1. С. 85-90.

URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2021_1_12

36. Олійник Т., Бондар Д. Стратегія зниження витрат підприємства. Молодий вчений. 2024. №4 (128). URL: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2024-4-128-5>

37. Олійник Т.І., Косенко А.О. Управління виробничим потенціалом підприємства. Електронне наукове фахове видання Ефективна економіка. 2020. № 11.

38. Орлов О.О. Планування собівартості продукції. Економіка України. 2011. № 12. С. 39–48.

39. Остапенко О.М. Шляхи зниження собівартості продукції в сучасних умовах господарювання авіаційних підприємств в Україні. Вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2017. № 12. С. 56–60.

40. Пархоменко Л. А., Загороднюк О. В., Малюга Л. М., Фротер О. С. Удосконалення системи прийняття управлінських рішень щодо управління операційними витратами з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна економіка. 2022. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10010>. DOI: 10.32702/2307-2105-2022.2.73

41. Пелагей О.Р. Класифікація факторів впливу на витрати підприємства. Харківський національний економічний університет імені Сергія Кузнеця. 2018. № 21. С. 45–49.

42. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

43. Поздняков С.В, Кузьмін О.В., Кійко В.В., Акімова Л.М. Інжиніринг систем внутрішньоуправлінської інформації підприємств та об'єднань : монографія. Херсон : Олді-плюс, 2018. 348 с.

44. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

45. Прогноз собівартості продукції, її дохідності та рентабельності в сільськогосподарських підприємствах України на 2016 рік: методика і розрахунки (листопад 2016 року) / [Лупенко Ю. О., Месель-Веселяк В. Я., Грищенко О. Ю., Волосяк Ю. В.], за ред. Ю. О. Лупенка, В. Я. Месель-Веселяка. К. : ННЦ «ІАЕ», 2016. 51 с.

46. Рибак І.В., Гут Л.В. Собівартість продукції як важливий показник ефективності роботи підприємства. ЛОГОС. Мистецтво наукової думки. 2020. №9. С. 17–20.

47. Розмислов О. М., Мартинов А. А. Аналітичне забезпечення стратегічного управління матеріальними витратами підприємства. Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. 2018. Т. 23, Вип. 4. С. 153-158. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_econ_2018_23_4_33

48. Севастьянов Р.В., Рябко Д.В. Шляхи та фактори зниження собівартості продукції промислового підприємства. Запорізька державна інженерна академія. Економіка. 2014. С. 92–104.

49. Селезньова Г.О. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 10. С. 50–55.

50. Скрипник М.І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів відповідальності. Облік і фінанси АПК. 2023. № 23. С. 56–61.

51. Скрипник М.І. Тракткування сутності собівартості продукції, її види та значення в процесі калькулювання. Облік і фінанси АПК. 2010. № 4. С. 27–31

52. Тлучкевич Н. В., Нужна О. А., Писаренко Т. М. Формування собівартості продукції тваринництва для прийняття управлінських рішень. Економічний форум. 2020. № 2. С. 134-141. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2020_2_20

53. Тополенко Н. М., Гетьман А. А. Актуальні питання зниження витрат на формування собівартості продукції та послуг. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент.

2020. Вип. 46. С. 38-45. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2020_46_7

54. Усова Г.В. Підходи та методи досягнення конкурентних переваг промисловим підприємством. Вісник Донецького національного технічного університету. 2012. № 12. С. 34–38.

55. Фостолович Р. С., Фостолович В. А. Інформаційні ресурси при формуванні собівартості продукції в системі управління підприємством. Ефективна економіка. 2018. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_9_55

56. Цимбалюк Л.Г., Скричун Н.П. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2011. № 3. С. 88–95.

57. Шутько Т.І. Формування витрат підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 22. С. 25–28.

58. Яременко Л. М., Малишко Д. О., Роженко А. П. Методи обліку витрат та калькулювання собівартості продукції. Агросвіт. 2023. № 3-4. С. 124-133.

59. Яценко В. Ф. Еволюціонування системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка. 2020. Вип. 1. С. 259-265. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tnven_2020_1_36

60. Яценко В. Ф. Класифікація систем обліку витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції. Таврійський науковий вісник. Серія : Економіка. 2020. Вип. 2. С. 268-273. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/tnven_2020_2_35

