

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА

ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Ван Цайюнь

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність: 051 «Економіка»

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Кваліфікаційна робота
на здобуття освітнього ступеню магістр

Науковий керівник
доктор економічних наук, професор
кафедри бізнес-економіки та
адміністрування

_____ О.Ю. Кудріна

« _____ » _____ 2024 р.

Виконавець
здобувач вищої освіти групи 562і

汪彩云 _____ Ван Цайюнь

« _____ » _____ 2024 р.

Суми 2024

**СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А.С.МАКАРЕНКА**

Інститут, факультет Фізико-математичний
Кафедра Бізнес-економіки та адміністрування
Рівень вищої освіти магістр
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри бізнес-економіки
та адміністрування**

_____ д.е.н., професор **Божкова В.В.**
«__» _____ 2024 р.

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Ван Цайюнь

1. Тема роботи: «Економічний аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства»

Керівник роботи: доктор економічних наук, проф Кудріна О.Ю

Затверджені наказом від «__» _____ 202_ року, № _____

2. Строк подання студентом роботи «__» _____ 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи:

мета дослідження: аналіз виробничо-господарської діяльності підприємств та розробка методів підвищення їх ефективності.

об'єкт дослідження: виробнича та господарська діяльність ТОВ «Альянс».

предмет дослідження: принципи, методи та практичні аспекти аналізу виробничо-економічної діяльності підприємств та підвищення ефективності їх діяльності.

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

Розділ 1. Нееобхідність, значення та методика проведення аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства

Розділ 2. Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства

Розділ 3. Напрями підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): робота містить 15 таблиць і 6 рисунків.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Кудріна О.Ю.		汪彩云
2.	Кудріна О.Ю.		汪彩云
3.	Кудріна О.Ю.		汪彩云

7. Дата видачі завдання «__» __ 202__ року.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Вибір теми магістерської роботи, ознайомлення з науковою літературою за темою дослідження		виконано
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету		виконано
3.	Отримання консультації в керівника, накопичення матеріалів для написання теоретичної частини дослідження, розробка плану роботи, визначення об'єкта, предмета, мети, гіпотези, завдань дослідження, критеріїв оцінювання		виконано
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи		виконано
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи для першого читання науковим керівником		виконано
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи.		виконано
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		виконано
8.	Подання третього розділу методологічної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику		виконано
9.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків		виконано
10.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після передзахисту		виконано
11.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи		виконано
12.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного магістрантом, науковим керівником і рецензентом		виконано

Науковий керівник _____ д. е. н., проф. Кудріна О.Ю.

(підпис)

Здобувач _____

汪彩云

Ван Цайюнь

(підпис)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. НЕОБХІДНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Сутність та основні сфери виробничо-господарської діяльності	8
1.2. Інформаційна база економічного аналізу	12
1.3. Методика аналізу показників виробництва та реалізації продукції	15
1.4. Методика аналізу використання основних фондів	20
1.5. Проведення аналізу показників використання праці та заробітної плати	22
1.6. Методичні аспекти аналізу показників витрат на виробництво і собівартості продукції	29
1.7. Методика аналізу фінансових результатів діяльності підприємства	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	38
2.1. Характеристика підприємства	38
2.2. Аналіз виробництва та реалізації продукції	42
2.3. Аналіз витрат на виробництво та собівартості продукції	47
2.5. Аналіз фінансових результатів	49
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	51
3.1. Економічне обґрунтування шляхів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства	51
3.2. Оцінка економічної ефективності проєктованих заходів	56
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62

ВСТУП

Головною умовою стабільності української економіки є ефективне функціонування промислових підприємств.

Нова ситуація ринкової економіки характеризується високою невизначеністю у зовнішньому операційному середовищі, та має посилений вплив на економіку та управління промисловими підприємствами. Розвиток нових технологій, поява нових товарів і нових ринків, різкі зміни ринкового попиту та умов ведення бізнесу, а також зміни в державному економічному регулюванні визначають складність управління та розвиток нової галузі. В ринковому середовищі, що постійно змінюється, діяльність промислових підприємств має бути спрямована на задоволення потреб своїх клієнтів. Це може зменшити ринкову невизначеність і забезпечити стабільність промислових економічних умов. Тому він має важливе значення для аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств і є важливим методом забезпечення сталого розвитку підприємства в період становлення ринкових відносин.

На кожному рівні організації економічний аналіз передуює прийняттю наукових рішень. Аналіз має виявити не лише слабкі сторони економічної діяльності, а й можливості її подальшого зростання. У цьому випадку дуже важливо своєчасно провести економічний аналіз виробничо-економічної діяльності підприємства, особливо таких важливих показників, як виробничі показники та показники закупівель готової продукції.

За допомогою аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства формується стратегія та методи розвитку, підтримуються планові та управлінські рішення, контролюється реалізацію та їх дотримання.

Аналіз — це метод розуміння властивостей і характеристик навколишнього середовища шляхом розбиття цілого на частини та вивчення різноманітних взаємозв'язків і залежностей.

Інформація, що аналізується, базується на діяльності. Одним із завдань є вивчення дії економічних законів та встановлення закономірностей і характеристик економічних ситуацій, процесів у конкретних умовах підприємства. Наступним завданням аналізу є контроль виконання планово-управлінських рішень для досягнення економічного використання ресурсів. Основним завданням аналізу є виявлення резервів підвищення ефективності виробництва та формулювання методів використання виявлених резервів у господарській діяльності на основі досліджень передового досвіду та результатів наукової практики.

Метою аналізу виробничо-господарської діяльності є оцінка рівня ефективності використання підприємствами виробничих ресурсів для виробництва та реалізації продукції та виявлення ефективності діяльності управління підприємством.

При огляді виробничо-господарської діяльності проводяться такі дії: вивчається загальна структура і структура підприємства, оцінюється сучасний рівень технології виробництва, аналізується рух і використання основних фондів і трудових ресурсів, виробництва. Проаналізовано витрати та вигоди фінансового аналізу.

Метою магістерської роботи є аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства та розробка методів підвищення їх ефективності.

Відповідно до поставлених цілей статті необхідно виконати наступні завдання:

- вивчити теоретичні основи теорії виробничо-господарської діяльності підприємства;
- знати основні сфери виробничо-господарської діяльності та критерії їх оцінки;
- продемонструвати методи аналізу виробничо-економічної діяльності підприємства;
- аналізувати структуру та господарську діяльність підприємств;

- розробити шляхи підвищення продуктивності досліджуваних підприємств;
- перевірити ефективність запропонованого способу.

Темою дослідження є виробнича та господарська діяльність ТОВ «Альянс», а предметом дослідження є принципи, методи та практичні аспекти аналізу виробничо-економічної діяльності підприємств та підвищення ефективності їх діяльності.

При проведенні статистичних розрахунків використовуються різні прийоми та методи обробки економічних показників: порівняльний метод, метод середньої величини та метод відносної величини, метод балансу, метод абсолютної різниці та метод ланцюгової заміни, метод моделювання, графічні прийоми тощо.

Предметом дослідження є планові документи підприємств, бухгалтерський облік та бухгалтерська статистика та звітні дані, положення нормативно-правової бази підприємницького сектору України, статистичні дані з джерел та журналів.

РОЗДІЛ 1.

НЕОБХІДНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та основні сфери виробничо-господарської діяльності

Господарювання є частиною будь-якої соціально-економічної структури. У той же час, з розвитком продукту та виробничих потужностей, здається, що обладнання та методи господарювання змінили якість, яка може бути реалізована на більш високому рівні [60, с. 22].

Відповідно до Господарського кодексу під господарською діяльністю України розуміється діяльність господарських підприємств у суспільному виробничому секторі, спрямована на виробництво та реалізацію продукції, реалізацію проектів або надання цінних послуг, що визначає ціну [10].

Даємо визначення поняття «інвестиційно-господарська діяльність підприємства» за деякими вітчизняними економістами. В. М. Хобта, О. А. Солодова, С. І. Кравченко, О. Н. Фіщенко вважають, що виробничо-господарська діяльність – це організаційно-господарські процеси, які виявляють і використовують можливості виробництва, обміну та розподілу на основі поставлених цілей і завдань [60, с. 23].

Відповідно до Г. Семенова виробничо-господарська діяльність підприємств досліджується як економічна система з подвійною природою. З одного боку, ці фактори визначають структуру та технічну структуру організації, інструменти та матеріали, а також технічні правила, які керують виробничим процесом, розподілом продукції та впровадженням досліджень і розробок. З іншого боку, ці фактори визначають соціально-економічну структуру організації, професійну підготовку та працездатність учасників організації, соціальну структуру організації (групи, робочі групи, відділи),

характер розподілу влади. і відповідальність. та їх неформальні стосунки між співробітниками, командами та групами в процесі прийняття організаційних рішень [51].

Семенов зазначив, що виробничо-господарська діяльність підприємств може бути виражена в трьох основних видах: маркетингова, виробнича і фінансова [51, с.11].

Відповідно до Господарського кодексу України підприємство визначається як приватне юридичне комерційне підприємство, яке здійснює виробничу, науково-дослідну та комерційну діяльність з метою одержання прибутку [10].

Відповідно до Закону «Про господарські підприємства України» під господарським товариством розуміється сукупність юридичних або фізичних осіб, які здійснюють господарську діяльність з метою отримання прибутку [20].

Тому ефективна господарська діяльність підприємства – це не просто господарська діяльність, оскільки некомерційні організації не можуть бути прибутковими та прибутковими.

Виробничо-господарська діяльність підприємств — це комерційні процеси суспільного творення (мета — отримання прибутку), мета — виробництво та продаж продукції, виконання проектів або надання цінних послуг.

Виробничо-господарська діяльність має свій підрозділ управління.

Операційна зона – це специфічна частина виробничо-господарської діяльності підприємства, що має свої особливості, методи управління та процеси.

Його досліджували вітчизняні та закордонні фахівці в різних організаціях. Ф. У. Тейлор, А. Файоль, Г. Емерсон, А. Г. Семенов, більш глибоко розглядали сферу виробництва та сферу розвитку колективів. Г. Мюнстерберг, М. Фоллет, Є. Мейо аналізували розвиток колективів. І. А. Бланк, Л. О. Лігоненко, Л. А. Лахтіонова, О. О. Терещенко віддають

перевагу дослідженню фінансової сфери, Ф. Котлер – сфері маркетингу та збуту. Сферу інформаційного забезпечення вивчають С. Я. Салига, В. В. Фатюха, В. М. Хобта, О. А. Солодова, С. І. Кравченко, О. Н. Фищенко.

Відповідно до формулювання з точки зору вченого виробничо-господарську діяльність можна класифікувати на: стадію виробництва, стадію збуту, стадію розвитку та формування постійної групи, фінансове становище, внутрішня та зовнішня інформація, місцезнаходження. доставка. Структура виробничо-господарської діяльності представлена на рисунку 1.1.

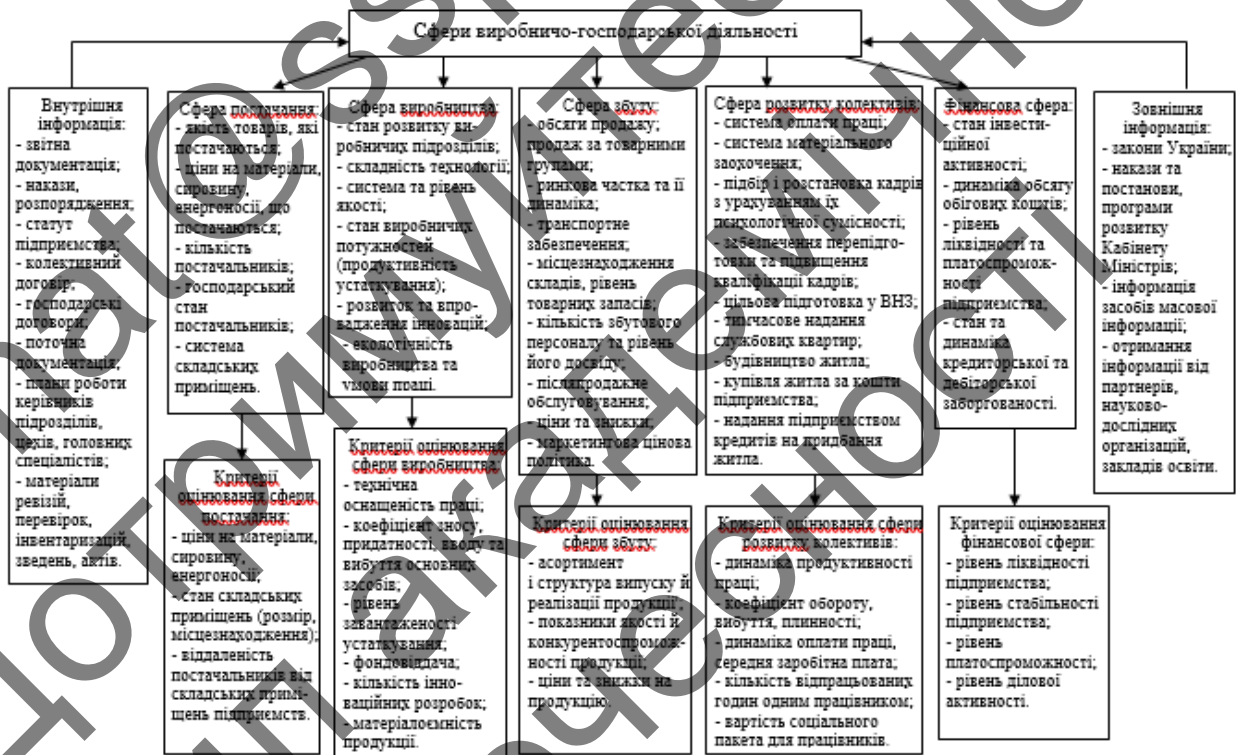


Рис. 1.1. Склад виробничо-господарської діяльності

Внутрішні та зовнішні інформаційні системи включають: звітні документи, накази, інструкції, статuti підприємства, колективні договори, господарські договори, чинні документи, керівників відділів, цех керівників відділів, плани роботи головних спеціалістів, засоби контролю, стан контролю, графіки, резюме, дії, закони України, розпорядження та рішення, плани розвитку Кабінету Міністрів, інформація зі ЗМІ, інформація, отримана від друзів, наукових організацій, наукових установ. Зовнішні та внутрішні

інформаційні системи організують виробничий процес і господарську діяльність.

Область і ступінь організації виробничих процесів, створення і спільний розвиток виробничих підрозділів підприємствами і колективами працівників: рівень виробничих потужностей, впровадження нових видів діяльності, характер розвитку, складність виробничих підрозділів, складність технології, переговори. Розміщуйте співробітників і враховуйте їх психологічну адаптивність, організуйте навчання нових співробітників і вдосконалюйте систему оплати праці.

Надання фінансового простору для виробничо-господарської діяльності всім галузям економіки є «кровоносною системою», в якій неможливий регіональний розвиток. Інвестиції необхідні в усі сфери виробничо-господарської діяльності для забезпечення розвитку та вдосконалення.

За ефективність виробничо-господарської діяльності відповідає відділ збуту. Від цього залежить прибутковість, ліквідність, ділова активність, платоспроможність і фінансовий стан всього підприємства. До цієї сфери входять: обсяг продажів, продажі за товарними групами, частка ринку та її динаміка, транспортування, розташування складів, рівень запасів, чисельність торгового персоналу та рівень його досвіду, ціни та знижки, маркетингова цінова політика.

Для оцінки функціонування сфер виробничо-господарської діяльності необхідно розробити відповідні критерії.

Основою для формування критеріїв виробничо-господарської діяльності є праці таких учених, як: А. Г. Семенов, С. Я. Салига, Л. О. Лігоненко, Л. А. Лахтіонова, А. С. Курочкін, Г. В. Щокін, А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін .

До критеріїв оцінки відділу постачання відносяться: ціна матеріалів і сировини, енергоносіїв, стан складу (розмір, розташування), відстань між постачальником і складом підприємства.

Критеріями оцінки у сфері виробництва є: технологічне устаткування праці, коефіцієнт зносу, ремонт, придбання та вибуття основних засобів,

рівень використання обладнання, фондівіддача підприємства, кількість раціоналізаторських і розроблених робіт, раціоналізація продукції, винахідництво, міцність матеріалу.

Серед критеріїв оцінки сфери розвитку колективу виділяємо: динаміку продуктивності праці, плинність кадрів, мобільність, динаміку заробітної плати, середню заробітну плату, тривалість робочого часу працівників, витрати на соціальне забезпечення працівників підприємства. Основними критеріями у фінансовому секторі є: рівень ліквідності, стабільність, платоспроможність та комерційна активність.

Загальну схему виробничого процесу та господарської діяльності наведено на рисунку 1.2.

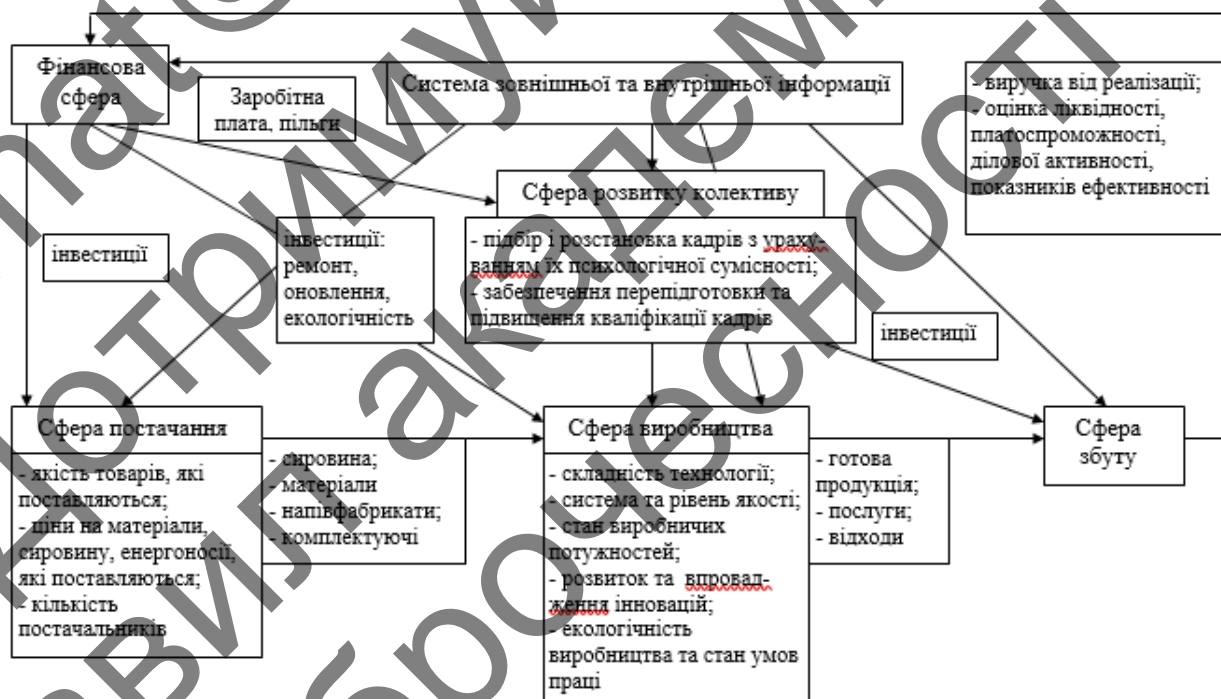


Рис.1.2. Схема процесу виробничо-господарської діяльності

1.2. Інформаційна база економічного аналізу

Глибина та ефективність економічного аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств залежить від кількості, своєчасності та якості використовуваної інформації.

Інформація стосується набору корисної інформації, яку можна збирати, записувати, зберігати, передавати та перетворювати. Інформація – це ресурс, який можна збирати, реалізовувати, доповнювати, адаптувати для колективного використання і (на відміну від інших ресурсів) не втрачає своєї якості в процесі споживання. Вона є найважливішим елементом будь-якої функції управління [18, с.128].

Інформація — це певне повідомлення про кількісний і якісний стан речей або явищ, що являє собою сукупність даних і знань про них. Він може бути представлений цифрами, літерами та іншими символами. В економіці інформація відображає процеси та явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку та його складових тощо [24, с. 41].

На отримання, обробку, зберігання та використання інформації витрачаються трудові та матеріальні ресурси. Таким чином, окрім споживчої вартості, інформація має значення, яке повинні повертати сторонні користувачі.

Інформація має бути повною, актуальною, актуальною та якісною. Однак не завжди є все необхідне для аналітичних досліджень. І якщо аналіз завжди проводиться за певних умов відсутності даних, це може тільки зашкодити якості роботи та висновків. Інформаційні проблеми виникають не тільки тоді, коли інформація відсутня або спотворена, а й коли накладаються обмеження на порядок її використання та виконання різноманітних комерційних таємниць та інших правил конфіденційності.

Основними джерелами інформації, використаними під час аналізу, є:

- планова та нормативна інформація (матеріали бізнес-плану, кошториси і нормативи, преїскуранти і тарифи, законодавчі акти, методичні вказівки, договори, технічна документація та ін.);

- дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку та звітності;
- внутрішня необлікова інформація (накази, виробничі листи, контрольні акти та ревізійні дії (аудит), протоколи виробничих нарад, звіти та ін.);
- зовнішня інформація (відповідні звіти компаній та галузеві публікації, збірки статистичних даних вітчизняних та іноземних установ, дані перепису та анкети);
- особисті спостереження аналітика (екскурсії на виробництво, планування робочих днів, опитування співробітників компанії).

Інформація, яка використовується в аналізі, зазвичай має форму показників. Крім того, глибина аналізу та обґрунтованість висновків і заходів, що ґрунтуються на результатах, значною мірою залежать від вибору показників, які разом утворюють всю систему. Показники можуть давати кількісну та якісну характеристику різних сторін господарської діяльності підприємства або окремих економічних явищ і процесів. Кількість показників може бути збільшена шляхом диференціації або інтеграції залежно від мети та змісту аналізу, а також глибини дослідження досліджуваних об'єктів і процесів.

Індикатори класифікуються за різними ознаками. У практиці аналітичних досліджень індикатори поділяють на: кількісні та якісні, глобальні та відносні; [24, с.44].

Вся відібрана для аналізу інформація, починаючи з облікових і звітних показників, повинна бути ретельно продумана як за формою, так і за змістом. При перевірці форм правильність оформлення документів і звітів визначається на підставі повної і повної наявності всіх реквізитів, підписів, таблиць, сум, зведень і успадкування цифр з інших документів і минулих років; взаємозалежні значення у звітності.

При перевірці змісту інформації (яка може бути проведена тільки на підприємстві) визначають узгодженість даних звітності та бухгалтерського

обліку, а також достовірність самого обліку – чи відповідає він стану та реальним господарським процесам.

Перевірка повинна встановити якісну інформацію, і тільки в цьому випадку можна починати справжній аналіз діяльності компанії.

1.3. Методика аналізу показників виробництва та реалізації продукції

За ринкових умов усі компанії контролюють, які продукти виробляти і скільки виробляти, хто їх виробляє, хто їх продає, як вони організують і планують усі виробничі процеси.

Правильна виробнича стратегія та правильне виробництво можуть забезпечити бажані продажі та прибуткові результати. Тому виробнича діяльність підприємств в основному визначається економічною ситуацією, розміром підприємства та потребами мобільності населення.

Для аналізу виробництва та реалізації продукції на підприємстві використовуються статистичні звіти про виробництво продукції (ф.1-п), а також планові документи відповідних структурних підрозділів та дані бухгалтерського обліку та дані управління з виробництва, транспортування та реалізації продукції. Виробничі операції. Також слід розуміти залишки незавершеного виробництва, готову продукцію на складах і завантажений товар [18, с. 350].

Аналізуючи результат, враховуйте наступні фактори:

- оцінка ступеня виконання плану і створення і збуту продукту;
- визначення впливу факторів на розвиток значень цих показників;
- визначення внутрішніх резервів господарства збільшення виробництва і реалізації продукції;
- розробити методи розробки виявлених запасів.

Аналіз виробництва складається з наступних розділів:

- Аналіз обсягів виробництва

- Аналіз структури виробництва та асортимент
- Аналіз якості продукції
- Аналіз ритмічності
- Аналіз резервів зростання виробництва і продажів.

Обсяг виробництва та реалізація продукції є взаємопов'язаними показниками. Через обмежені виробничі потужності та необмежений попит з'явилося перше видання. Однак, оскільки ринок стає більш насиченим і більш конкурентоспроможним, не обсяг виробництва визначає обсяг продажів, а обсяг продажів, який є основою для встановлення плану виробництва. Стрімке зростання виробництва і продажів, підвищення якості впливає на собівартість, прибуток і рівень рентабельності підприємства. Тому аналіз цих симптомів дуже важливий.

Аналіз виробництва зазвичай починається з оцінки виконання виробничого плану по підприємству та основних виробничих підрозділах з однаковим рівнем виконання в кожному місяці та кварталі звітного періоду. Проблеми, які можуть виникнути, стосуються неправильних дій, хто несе відповідальність.

Одним із найважливіших моментів для розуміння результатів є перегляд в асортиментно-структурному розрізі.

Під асортиментом розуміють перелік усіх видів продукції, що випускається, і є зазначені в виробництві.

Склад означає частку (зазвичай виражену у відсотках) окремого товару (продукту) у загальному обсязі виробництва.

При створенні будівельних компонентів і конструкцій компанії повинні враховувати, з одного боку, попит на ці види продукції, а з іншого — найбільш ефективне використання праці, сировини, технологій, процесів і фінансів. та інші ресурси в його розпорядженні.

Розмір продукту, отриманого в результаті виконання програми, оцінюється за допомогою однойменного коефіцієнта, який розраховується

шляхом ділення загального виробництва продукції, для якої реалізується програма, на загальний обсяг виробництва всієї продукції.

Причини неготовності монтажного плану можуть бути зовнішніми і внутрішніми.

Зовнішні фактори включають ринкові умови, зміни в попиті на певні продукти, наявність ресурсів і технічної підтримки, а також несподівані вимоги до виробничих потужностей підприємства з причин, що не залежать від нього.

До внутрішніх факторів належать недоліки в управлінні виробництвом, несвоєчасне технічне оснащення, зупинки, аварії, відключення електроенергії та слабка культура виробництва. Слабкі сторони систем регулювання та фінансових стимулів.

Збільшення одних видів праці і зменшення інших видів виробництва призведе до зміни його складу, тобто співвідношення окремого продукту в загальному його виробництві. Структурний план реалізації відноситься до підтримки співвідношення, встановленого для окремого продукту у виробництві продукції.

Зміни в структурі виробництва істотно впливають на всі економічні показники: обсяги виробництва, ресурси, ціни на сировину, прибуток, підвищення цінкових оцінок. При збільшенні частки дорожчого товару обсяг його виробництва збільшиться у вартісному вираженні, і навпаки. Подібним чином, зі збільшенням розміру грошей, частка кращих продуктів збільшується, а отже, частка товарів нижчої якості зменшується.

У нових економічних умовах дуже важливим є підвищення якості промислової продукції. Якість продукту — це концепція, яка представляє такі параметри, як продукт, управління, клієнти, технологія, конструктивні особливості, ступінь стандартизації та інтеграції, надійність і довговічність. Розрізняють загальні та індивідуальні ознаки та симптоми якості продукції.

Існує кілька способів оцінки виконання планів якості:

- спосіб першосортних одиниць;

- спосіб порівняння середньозважених цін;
- спосіб порівняння темпів реалізації програми з ціннісної та консервативної точки зору.

Серед усіх згаданих способів найбільш універсальним є спосіб першосортних одиниць, оскільки усуває небажані наслідки зміни асортименту продукції.

Аналіз виробничих процесів має велике значення для вивчення творчої та економічної діяльності компаній.

Ритмічність являє собою своєчасність виробляти продукцію в тій кількості та обсязі, які зазначені у плані.

Щоб вчасно доставити і реалізувати продукцію, важливо працювати в ритмі. Невизначеність збільшує кількість економічних показників: знижується якість продукції, збільшується кількість незавершених робіт і кількість готової продукції, що залишилася на складах, тому оборотність коштів відбувається повільно, поставки здійснюються не відповідно до договорів і вимог; дохід не надходить вчасно; кошти на оплату праці коштують дорого, тому що працівники отримують оплату на початку місяця за час виробництва, а в кінці місяця за робочий час. Усі ці фактори призводять до підвищення собівартості виробництва, зниження доходів і погіршення фінансового стану компаній. Неefективна діяльність як малого, так і великого бізнесу може призвести до банкрутства, знищивши досягнутий великим бізнесом ефект масштабу.

Для оцінки ритму використовуються прямі і непрямі ознаки.

Прямі показники - коефіцієнт ритмічності, коефіцієнт варіації, коефіцієнт аритмії, частка декадного (добового) вироблення від місячного виробництва, частка місячного вироблення від тенденцій виробництва за три місяці, частка квартального вироблення від річного, за десять років до звітного місяця. Частка продукції, виробленої до третьої декади попереднього місяця включно.

Невизначеність ритму включає понаднормові витрати, витрати на простої через невдачі в бізнесі, втрати через помилки, штрафи за недоставку

та несвоєчасне постачання продукції, а також залишковий обсяг виробництва, який ще не завершено, надлишок готової продукції на складі.

Одним з найбільш наочних показників темпів виробництва є коефіцієнт темпів.

Для оцінки виробничої швидкості підприємства розраховували також показник аритмії – суму додатних і від’ємних відхилень виробітку від плану за добу (тиждень, декаду). Чим менше компанії роблять, тим вище рівень аритмії.

Внутрішніми причинами розбіжностей є фінансова криза підприємства, обмежене матеріально-технічне забезпечення управління, технології та будівництва, а також планування та управління, зовнішніми - несподівана доставка ресурсів і ресурсів постачальникам, недостатня потужність. весна. Відсутність заборгованості перед підприємством тощо.

Після завершення аналізу показників реалізації продукції необхідно визначити резерви та розрахувати їх переваги. На рисунку 1.3 показано фактори, які впливають на ступінь впровадження.

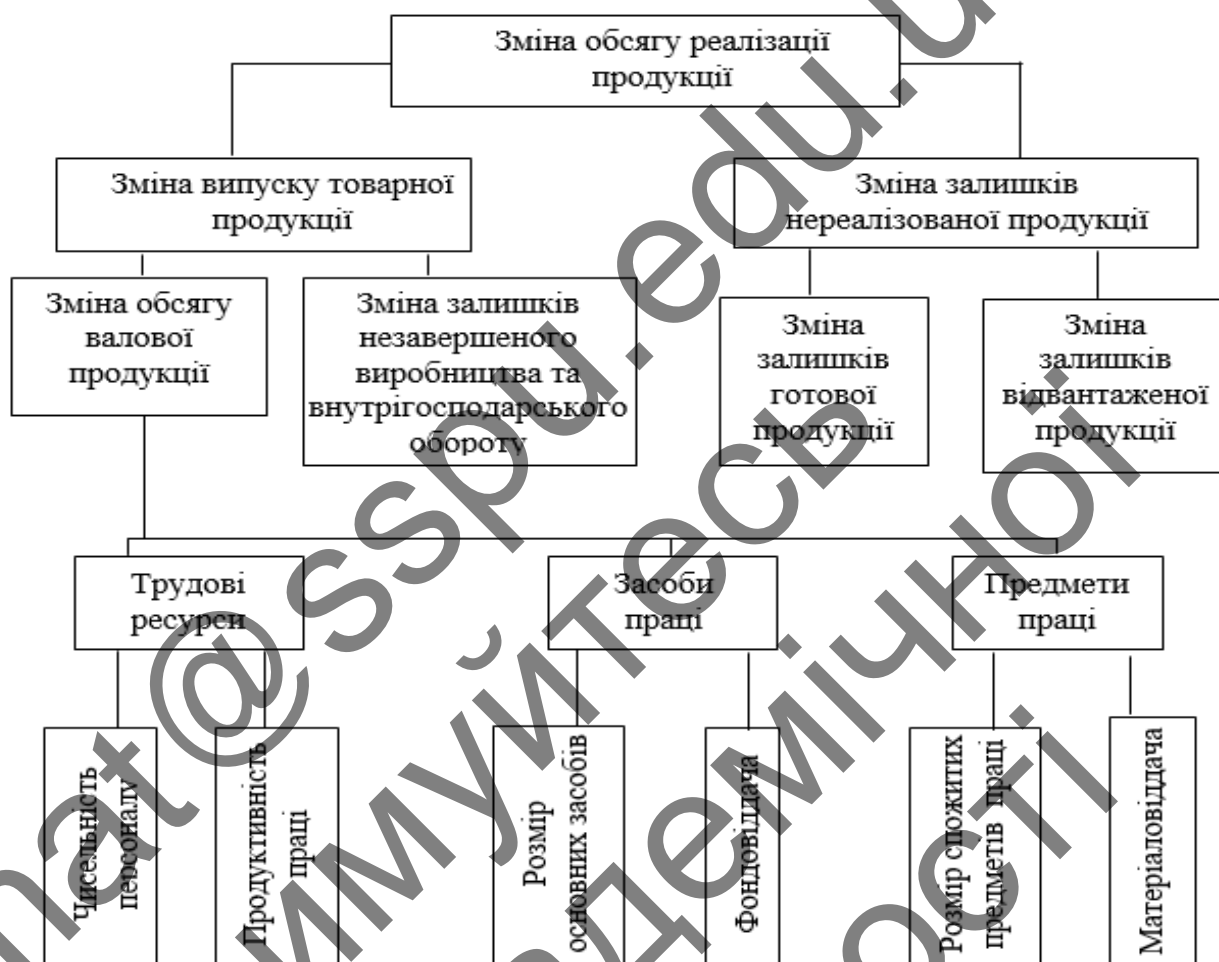


Рис. 1.3. Схема факторної системи обсягу реалізації продукції

1.4. Методика аналізу використання основних фондів

Для аналізу основного засобу необхідно спочатку визначити його середньорічну вартість і динаміку за роками. У той же час також добре порівняти швидкість його розвитку з потенціалом зростання вартості продукту або прибутку в природних умовах. Останній пункт полягає в тому, що темп зростання повинен бути більше основної суми.

Основні фонди підприємства поділяються на виробничі та невиробничі. По-перше, це базове фінансування різних основних видів діяльності (промисловості та інших галузей економіки). Основними засобами основної діяльності є будівлі, споруди, обладнання, інструмент та інші основні засоби.

Для аналізу складу основних виробничих фондів необхідно розділити їх на активні та пасивні види з визначенням питомої ваги кожної групи. Варто уважніше розглянути, як ці групи розвивалися в останні роки. У той же час метою будь-якої компанії є безперервне збільшення частки енергетичних витрат у вигляді механічних і електричних машин.

У нових ринкових умовах важливо звернути увагу на орендовану чи орендовану частину майна, розмір земельної ділянки, яку займає підприємство, та зручність її використання.

Для аналізу стану основних засобів спочатку розраховують коефіцієнт (відсоток) капіталізації основних засобів за даними першої основної частини балансу та вивчають його динаміку по роках. Можна використовувати засоби підтримки, завантаження, оновлення ресурсів і коди доступу до пристрою. Різке зниження цих показників свідчить про те, що підприємства мають серйозні проблеми з оновленням обладнання та не мають фінансових ресурсів для задоволення цих потреб. Крім того, скорочення капітальних витрат послабило виробничий сектор, зробивши продукцію багатьох компаній неконкурентоспроможною.

Коли йдеться про рівень контролю основних засобів, він пов'язаний із фізичним зносом. Але ускладнює ситуацію і моральна застарілість фонду.

Усі показники, що використовуються для основних засобів, поділяються на дві групи:

- 1) показники екстенсивного використання;
- 2) показники інтенсивного використання.

Перший набір показників описує продуктивність пристрою протягом часу або обсягу (покриття). Другий набір показників пов'язаний з його виробництвом, що визначає рівень активного використання. На останньому табло має бути вказана одиниця вимірювання (гривні, монети, метри тощо).

Оцінка ефективності використання основних фондів базується на застосуванні методів оцінки, порівнянних з усіма ресурсами, і включає розрахунок і аналіз показників прибутку та ефективності.

Показники віддачі характеризують вихід готової продукції на 1 грн. ресурсів. Показники місткості характеризують витрати або запаси ресурсів на 1 грн. випуску продукції.

Основним показником вимірювання ефективності використання основних фондів є фондovіддача. Індекс рентабельності капіталу аналізує багаторічну динаміку, коригуючи обсяг виробництва з урахуванням цінових і структурних змін, а також коригуючи ціни на основні активи для цілей оцінки.

Збільшення капітальних витрат призведе до зменшення цінових відрахувань, розрахованих у гривні на кінцеву продукцію або цінову потужність.

Іншим важливим показником, який показує ефективність використання основних засобів, є фондovіддача. Зміни фондovісткості в динаміці відображають зміну ціни основних фондів на одну створену гривню і використовуються для визначення величини витрат і суттєвої економії основних засобів.

Важливим показником ефективного використання основних фондів називають вартість фондovіддачі, або рентабельність основних фондів.

Щоб визначити, як зміниться рівень рентабельності активу в результаті рентабельності капіталу та виробничої рентабельності активу, використовуйте метод абсолютної різниці.

Під час аналізу досліджувалась динаміка вищевказаних показників та виконання планів на різних рівнях та порівнювалася між компаніями.

При формуванні технологічної політики підприємства необхідно комплексно проаналізувати фактори, що впливають на ефективність використання основних фондів, починаючи від фондovіддачі.

1.5. Проведення аналізу показників використання праці та заробітної плати

Результати господарської діяльності залежать насамперед від ефективності використання живої праці – найактивнішого і навіть вирішального фактора виробництва. Забезпечення підприємств необхідними трудовими ресурсами, раціональне їх використання, підвищення продуктивності праці та сприяння збільшенню обсягу продукції, раціональному використанню обладнання, машин і установ, зниженню собівартості та зростанню прибутку.

Одним із найважливіших завдань економічного аналізу є контроль за правильним і ефективним використанням трудових ресурсів.

Аналіз забезпеченості підприємства робочою силою шляхом порівняння фактичної чисельності працівників різних категорій із запланованими показниками та показниками, досягнутими за минулий період дозволяє визначити, наскільки добре виконуються плани (завдання), динамічність показників.

Аналіз пропозиції праці та її використання тісно пов'язаний з аналізом обсягу виробництва, продуктивності праці, інтенсивності праці та використання робочого часу.

Основними показниками використання трудових ресурсів є чисельність населення різних категорій і професій, дані про їх кваліфікацію та освітній рівень, витрати робочого часу в людино-днях, години роботи, кількість виробленої продукції або виконаної роботи, а також відомості про рух особового складу підприємства [18, с.378].

Зміна чисельності працівників підприємства відображається в основних документах: наказах і прийомах, переведеннях, звільненнях, наказах про надання відпусток.

Розрахункова чисельність працівників (персоналу) розраховується на основі бізнес-планування та методичних рекомендацій; фактична чисельність – за даними кадрового обліку, наданими службою (відділом) кадрів.

Залежно від характеру участі у виробничому процесі працівники підприємств поділяються на основних робітників, які безпосередньо беруть

участь у виробництві продукції, і невиробничий персонал, який працює у сфері обслуговування та інших сільськогосподарських підприємствах.

Працівники основного бізнесу включають наступні категорії працівників: робітники, студенти, інженерно-технічний персонал, офісні працівники, обслуговуючий персонал початкової ланки та охоронний персонал.

Найбільш відповідальним етапом аналізу пропозиції робочої сили підприємств є вивчення її потоків.

Як відомо, склад персоналу постійно змінюється у зв'язку з скороченнями, звільненнями за власним бажанням, виходами на пенсію, передачею функцій у структурних сегментах і наймом нових працівників на зміну тим, хто залишив компанію, або у зв'язку з розширенням виробництва. Надмірна плинність робочої сили призведе до додаткових витрат на підготовку та перепідготовку нових працівників, що призведе до зниження продуктивності праці нових працівників протягом певного періоду часу для освоєння нових умов праці, а також знизить продуктивність праці працівників, які були звільнені та час, необхідний для пошуку роботи.

Для вивчення стану трудової мобільності підприємства необхідно розрахувати коефіцієнт мобільності прийому та звільнення, а також коефіцієнт мобільності, коефіцієнт стабільності та загальний коефіцієнт мобільності.

Текучість працівників — це співвідношення кількості нових працівників до середньооблікової чисельності працівників, зареєстрованих за основною діяльністю.

Тенденція звільнень стосується співвідношення між кількістю звільнених працівників і середньою чисельністю працівників головної компанії.

Загальний коефіцієнт плинності означає співвідношення між кількістю новоприйнятих працівників, кількістю звільнених працівників і середньообліковою чисельністю основної компанії.

Індекс плинності кадрів розраховується як відношення кількості звільнених за власним бажанням і кількості звільнених за порушення трудового законодавства до середньооблікової чисельності працівників.

Особливу увагу слід приділяти плинності кадрів, оскільки, як було сказано раніше, плинність кадрів знижує продуктивність праці компанії. Для розробки заходів щодо забезпечення безпеки працівників необхідно розуміти точні причини звільнення за власним бажанням (важкі умови праці, низька заробітна плата, незадовільні перспективи кар'єрного зростання, незадоволеність професією, незадовільний моральний клімат у колективі тощо). Важливе значення має визначення динаміки показників мобільності робочої сили з метою визначення напряму зміни цих показників та їх впливу на умови праці та організацію виробництва в масштабах підприємства та окремих його локацій.

Шляхом ефективнішого використання наявної робочої сили, підвищення продуктивності праці, інтенсифікації виробництва, вдосконалення організації і технології виробництва, впровадження у виробництво обладнання з більшою ефективністю можна пом'якшити проблему звуженості трудових ресурсів на підприємствах.

Проте розглянуті щойно показники використання трудових ресурсів не описують детально їх використання і не можуть розглядатися як фактори, які безпосередньо впливають на обсяг виробництва. Обсяг виробництва залежить не тільки від чисельності працюючих, а й від кількості праці, вкладеної у виробництво, тобто від обсягу робочого часу та ефективності праці, її продуктивності. Тому на наступному етапі аналізу необхідно вивчити ефективність використання робочого часу трудового колективу підприємства, перевірити ефективність виконання виробничого плану (завдання) та вивчити рівень його виробничого плану. Причини цього і вказують шляхи подальшого вдосконалення використання робочого часу.

Одним з найважливіших факторів, що впливають на продуктивність праці, є використання робочого часу. Зменшення втрат робочого часу та його

необґрунтованих витрат дозволяє підвищити продуктивність праці та краще використовувати робочі ресурси без додаткових заходів та витрат.

Основним джерелом даних для аналізу використання фонду робочого часу є статистична таблиця 3-ПВ «Звіт про використання робочого часу (квартальний, півріччя, дев'ять місяців, рік)». Крім того, дані табелів обліку робочого часу, планової (номінальної) тривалості робочого часу, дані оперативного та вибіркового обліку (фотографії, селфі окремих працівників протягом робочого дня, часу діяльності та робочих процесів, живі спостереження за магазинами та дільницями) аналіз.

Використання робочого часу необхідно аналізувати з двох напрямків:

виявлення втрат робочого часу;

виявлення непродуктивного використання робочого часу.

Використовуються наступні два показники, щоб проаналізувати використання робочого часу різними типами працівників:

середня кількість днів, відпрацьованих працівником за звітний період (місяць, квартал, рік);

середня тривалість робочого дня (позмінна робота).

Середня кількість робочих днів працівника в звітному періоді характеризує тривалість робочого періоду в днях (робочих днях). На цей показник впливають: втрати робочого часу, в тому числі невихід на роботу без дозволу керівництва або за власним бажанням (страйк, кількість днів відпустки, днів тимчасової непрацездатності).

Тривалість робочого дня (зміни) залежить від таких факторів: тривалості робочого тижня, визначеної законодавством, частки робочого часу протягом зміни (скорочений робочий день; інший тиждень, визначений законодавством, скорочений робочий день).

Повне використання трудових ресурсів можна оцінити, виходячи з кількості днів і годин, які працівники та службовці працюють у звітному періоді, та інтенсивності, з якою використовується робочий час. Під час аналізу необхідно визначити відхилення фактичних показників від попередніх

планових або аналогічних показників і визначити конкретні причини можливих відхилень. Необхідно проаналізувати всі типи працівників, відділи та підприємство в цілому, звітний період та динаміку.

Трудомісткість продукції — це показник витрат робочого часу на виробництво однієї одиниці або всієї промислової продукції.

В економічному аналізі існує дві концепції інтенсивності праці. Питома трудомісткість — це загальна вартість праці на виріб (на один виріб на тисячу гривень основного виробу). Технічна трудомісткість означає витрати на нормальний робочий час основних тимчасових працівників, які виробляють продукт.

Між показниками інтенсивності праці та продуктивністю праці існує зворотна залежність: при зниженні інтенсивності праці зростає продуктивність праці і навпаки.

Зменшення витрат робочого часу, необхідного для виробництва одиниці продукції, безпосередньо впливає на величину середньої виробітку робітника за годину.

На рівень і динаміку погодинної продуктивності праці постійно впливають інтенсивні фактори.

Інтенсифікація факторів гарантує зниження інтенсивності продуктивної праці та належний ступінь виконання норм виробітку. До них належать: кваліфікація та професійні стандарти працівників; технічне та розумове оснащення праці; впровадження прогресивного обладнання, технологій і матеріалів для досягнення механізації та автоматизації процесу; організація трудового розпорядку у виробництві комплектуючих виробів і напівфабрикатів; підвищення структурної якості, асортименту; удосконалити організацію управління виробництвом.

У процесі економічного аналізу трудомісткості досліджується її динаміка, причини її чисельної зміни та вплив на продуктивність праці.

Продуктивність праці є найважливішим якісним показником використання трудових ресурсів підприємств і найважливішим фактором зростання виробництва.

Продуктивність праці можна виміряти двома способами: кількістю виробленої продукції за одиницю часу або часом, необхідним для виробництва однієї одиниці продукції.

Під час аналізу розраховується продуктивність праці за годину, день, місяць (квартал, рік) одного або кількох працівників. Перші два показники визначають як відношення виробництва промислової продукції до тривалості робочого часу всіх працівників і загальної кількості робочих днів, а інші — як відношення цього ж виробництва до середньооблікової чисельності працівників, в. співробітників або всіх співробітників.

У сфері управління ринком ці показники використовуються для внутрішніх інформаційних потреб для оперативного управління виробництвом і для визначення однієї або кількох економічних вигод, очікуваних у майбутньому.

Продуктивність праці характеризується вартісними, трудовими і натуральними показниками. Дуже важливим є правильний вибір системи вимірювання з урахуванням використання природних можливостей (одиниці, тонни, метри, літри), праці (нормо-години) і витрат (гривень, тис. грн., млн. грн. Азії).

Найпоширенішим вимірником є гроші, які може використовувати будь-яка компанія чи галузь. Для аналізу продуктивності праці з динамічної точки зору необхідно пропонувати сировину за порівнянними цінами, що певною мірою дає можливість об'єктивно аналізувати витрати праці при виробництві продукції.

Для аналізу продуктивності праці необхідно насамперед вивчити рівень і динаміку продуктивності праці та загальну оцінку виконання плану (завдання).

1.6. Методичні аспекти аналізу показників витрат на виробництво і собівартості продукції

У рамках реформування національної системи бухгалтерського обліку, відповідно до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, собівартість, як один із основних якісних показників роботи підприємств, визначає ефективність роботи компаній.

Операційні витрати (витрати) визначаються як грошова вартість людських, матеріальних, нематеріальних і фінансових ресурсів, необхідних для здійснення операційної діяльності.

Витрати діяльності підприємства характеризуються такими основними показниками:

- абсолютний сумою витрат. Цей показник дає змогу визначити розмір операційних витрат, але не дає можливості оцінити їх ефективність;
- коефіцієнт (або рівень) витратомісткості операційної діяльності (відношення валового прибутку або чистого операційного прибутку до суми витрат. Цей показник є показником ефективності операційних витрат).

В умовах ринкової економіки проблема полягає не у визначенні витрат, розподілі їх за елементами та забезпеченні мінімізації витрат, а в управлінні витратами, виявленні можливостей і досягненні необхідної прибутковості в конкурентних умовах. Наше завдання не мінімізувати їх, а вийти на рівень, коли вони будуть визнані споживачами і принесуть відповідну користь виробникам.

Метою аналізу витрат бізнесу є надання інформації та комплексна оцінка отриманих результатів, їх оптимізація та подальша раціоналізація, обґрунтування управлінських рішень. Для досягнення цієї мети аналіз проводиться на основі принципів системності, комплексності та методів кібереконічного аналізу.

В основі системного підходу лежить вивчення системних об'єктів, виявлення їх значення, виявлення кількох видів зв'язків і зведення їх до єдиної теоретичної системи.

Системні підходи до аналізу витрат включають:

визначення місця і ролі вартісних показників в оцінці досягнутої ефективності виробництва;

розробку принципів планів аналізу на основі факторної класифікації та резервів раціоналізації витрат;

визначення коефіцієнтів вимірювання та резервів раціоналізації витрат;

Визначити основні напрями мобілізації виявлених резервів з метою раціонального використання виробничих ресурсів при плануванні поточних і перспективних витрат.

Комплексний підхід полягає у дослідженні об'єкта як системи з точки зору формування інформації для прийняття управлінських рішень. Це скоординоване та синхронне дослідження взаємозв'язків між різними сторонами господарської діяльності, отримання кінцевих результатів на основі вивчення систем показників, визначення та вимірювання факторів, що їх визначають, від визначення резервів підвищення ефективності виробництва до отримання інформації для обґрунтування управлінських рішень.

Складність економічного аналізу відображається в трьох аспектах:

Перш за все, процес аналізу враховує не тільки економічні фактори, а й технічні, соціальні, технологічні та інші фактори;

По-друге, більш тісно пов'язуючи свої цілі та завдання з цілями управління;

По-третє, використовується багаторівневий аспект аналізу.

У кібернетичному підході об'єкти розглядаються як системи, що складаються з основних перетворювачів інформації. За допомогою кібернетичних методів аналіз підпорядковується цілям глобальних економічних систем та їх вдосконалення; методи економіко-математичного

аналізу узгоджуються з системним вивченням економіки та управління об'єктами.

Інформаційна база для проведення аналітичних досліджень витрат формується на основі відповідної базисної інформації, такої як (нормативні) кошториси, облікові та статистичні дані, документи аудиту та спеціальні дослідження.

Розглядаючи управлінський аспект аналізу витрат, ми наполягаємо на його аналітичній оцінці щодо пошуку резервів витрат та можливостей їх використання. Для цього визначимо порядок аналізу.

На першому етапі наведено загальний огляд застосування (стандартної) оцінки ціни на основі економічних аспектів, на другому етапі – оцінка відхилень від стандартних цін, на третьому етапі – аналіз ефективності, бюджету (визначення зазначених витрат), на четвертому етапі – аналіз собівартості (калькуляція) окремих виробів, на п'ятому етапі необхідно оцінити вплив зміни кінцевих витрат на виробництво та фінансування продукту компанії. Створення ефективної аналітичної підтримки управління витратами включає:

- Виробництво конкурентоспроможної продукції;

- Наявність достовірної якісної інформації про ціни на окремі товари, послуги (послуги) та їх положення на ринку;

- Можливість використання гнучкого ціноутворення;

- Надання актуальних даних для розвитку фінансів компанії;

- Можливість оптимізації витрат у центрах компонентів і центрах відповідальності.

Для цілей управління витратами суб'єктів господарювання витрати класифікують з метою визначення сутності та особливостей структури та розподілу витрат за допомогою спеціальних засобів управління. Рекомендується, щоб операційні витрати, капітал і фінансові активи розподілялися на основі оцінок фінансових результатів і в поєднанні з грошовими потоками.

З метою кращого управління операційними витратами підприємства розроблено відповідні класифікації. Ця класифікація використовується в процесі обліку, аналізу, калькулювання, планування та управління витратами діяльності, які потребують витрат на виробництво продукції.

Експлуатаційні витрати наведено за класифікаційними ознаками в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Систематизація видів операційних витрат підприємства за основними класифікаційними ознаками

Ознаки класифікації операційних витрат підприємства	Види витрат по відповідних ознаках класифікації
1. За рівнем еластичності до обсягу реалізації продукції	змінні; постійні.
2. За змістом операційного процесу	операційні витрати, пов'язані з виробництвом продукції; операційні витрати, пов'язані із збутом продукції; повні операційні витрати.
3. За способом віднесення до конкретного об'єкту витрат	прямі; непрямі (обернені).
4. За відношенням до виробничого процесу	основні; накладні.
5. За економічним змістом	матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація основних фондів і нематеріальних активів; інші витрати.

Вирішальним елементом аналізу комплексних систем економічного аналізу та аналізу групування витрат за сценарієм «Діяльність-Витрати-Фінансові результати» є групування економічних елементів і статей калькуляції.

Групування витрат за економічними факторами стосується лише операційної діяльності підприємства і дозволяє аналізувати склад, структуру та ефективність витрат. Можна визначити, наскільки витрати залежать від рівня розвитку технології та ефективності використання матеріальних і трудових ресурсів, а отже, від пріоритетних напрямків їх раціоналізації. Базові

групування використовуються для визначення граничних рівнів витрат, складання кошторисів і є основою для їх регулювання. Групування витрат за економічними елементами має типову структуру.

Групування витрат за рядками обліку дозволяє визначити цільове здійснення витрат та узагальнити їх за країнами походження за виробленою продукцією, виконаною роботою, видом діяльності та реалізацією. Різні організаційно-технічні заходи.

Однак наведене групування не дозволяє контролювати та аналізувати витрати за їх призначенням у процесі виробництва (за магазином, відділом та типом продукту), і незрозуміло, для якої мети чи потреби ці витрати здійснюються.

Тому з метою контролю та аналізу собівартості продукції, розрахованої за економічними факторами, витрати на виробництво групуються за статтями калькулювання собівартості продукції. Визначення переліку статей і складу для калькулювання собівартості продукції тепер є обов'язком компанії та має керуватися її обліковою політикою.

1.7. Методика аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності підприємства є прибуток. Прибуток — це грошові доходи, отримані від виробничо-господарської діяльності.

Прибуток виконує такі основні функції:

Оцінка результатів діяльності підприємства;

Розподіл (розподіл доходів між компаніями та державою, компаніями та працівниками, виробничою та невиробничою сферами);

Джерела фондів економічного стимулювання та соціальних фондів.

Тому і компанії, і країни зацікавлені в зростанні прибутку. Для економіки досягнення зростання прибутку обумовлено не тільки збільшенням трудового вкладу ділового колективу, а й впливом багатьох інших факторів.

Тому необхідно систематично аналізувати формування, розподіл і використання прибутку кожного підприємства. Цей аналіз надзвичайно важливий для зовнішніх органів (місцевих бюджетів, фінансових і фіскальних органів, банків).

Основними завданнями аналізу фінансової діяльності підприємства є:

Забезпечувати систематичний контроль за виконанням планів прибутку;

Визначити фактори, що формують показники прибутку та розрахувати їх вплив;

Дослідження напрямків і тенденцій розподілу заробітної плати;

Визначити резерви збільшення прибутку;

Розробити заходи щодо використання виявлених запасів.

Джерелами аналізу даних є плани економічного та соціального розвитку, фінансові плани (розрахунковий платіжний баланс), бізнес-плани, бухгалтерська звітність № 1. «Баланс підприємства», № 2 «Звіт про фінансові результати», звіт про фінансові результати підприємства та матеріал маркетингового дослідження.

Компанія використовує такі показники фінансової діяльності: дохід від реалізації продукції, інший дохід від діяльності, надзвичайний дохід від діяльності, прибуток на одиницю продукції, прибуток від реалізації продукції, операційний прибуток, щоденний прибуток від діяльності, прибуток від понаднормових подій, оподатковуваний прибуток і чистий прибуток. Усі ці доходи та прибутки відображаються у формі 2 «Звіту про фінансові результати».

Існують і інші види доходів: доходи від продажу цінних паперів; неоподатковуваний прибуток (концесії);

Якщо обсяг прибутку показує абсолютний ефект від діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний ступінь прибутковості компанії або виробленої продукції. У загальному вигляді

рентабельність розраховується як співвідношення між прибутком і використаними витратами або ресурсами (капіталом).

Якщо величина прибутку показує абсолютний ефект від діяльності підприємства, то мірою цієї ефективності є рентабельність, тобто відносна прибутковість підприємства або продукції, яку воно виготовляє. У загальному вигляді рентабельність розраховується як відношення прибутку до витрат або використаних ресурсів (капіталу).

Рентабельність використання (інвестування) ресурсів – це прибутковість компанії. Цей показник можна розрахувати як співвідношення між прибутком компанії та загальними виробничими фондами, активами, чистим капіталом або капіталом. Останній показник в основному цікавить акціонерів і майбутніх інвесторів, оскільки він визначає максимальний ліміт для дивідендів. Рентабельність продукту характеризується ефективністю витрат, з якими він вироблений і реалізований.

До показників рентабельності продукції відносяться:

Рентабельність окремого продукту розраховується як відношення прибутку продукту до собівартості самого продукту;

Рентабельність реалізованої продукції - розраховується як відношення прибутку (або чистого прибутку) від реалізації продукції до виручки від реалізації продукції.

Виробнича норма прибутку - розраховується як відношення прибутку від реалізації до ціни основних фондів і матеріальних оборотних активів.

Показник рентабельності визначається у вигляді співвідношення або відсотків і показує частку прибутку на одиницю грошової собівартості, тобто частку основного продукту в собівартості продукції.

Показники рентабельності використовуються для оцінки діяльності компанії, її структурних підрозділів, цін, інвестиційної політики, порівняльного аналізу суміжних компаній, що випускають однаковий

продукт, варіантів вибору різновидів продукції та структурної підготовки, аналізу раціональності продукції. виробництво.

Джерела даних для аналізу прибутковості включають: таблицю 1 «Баланс підприємства», таблицю 2 «Звіт про фінансові результати», таблицю 5 «Звіт про виробничі витрати», дані про ціни тощо.

Задачами аналізу прибутковості є:

Оцінка ефективності за заданими параметрами (плани, прогнози тощо);

Вивчення динаміки показників;

Вивчення факторів, що визначають зміни його рівнів;

Пошук більш прибуткових резервів;

Розробка заходів щодо використання виявлених запасів.

Вибір і послідовність аналізів визначає його основне завдання. Тому для оцінки результатів діяльності підприємства аналізується рентабельність реалізованої продукції, вивчається виробництво окремих видів продукції, зручність її виробництва, рентабельність окремих товарів з точки зору попиту. і його змінні фактори. Варто вивчати не тільки прибутковість підприємства в цілому, а й його структурних підрозділів та видів господарської діяльності (основної, інвестиційної, фінансової тощо).

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різноманітних факторів, деякі з яких наведено на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Структурна схема рентабельності одиниці виробу

Зміни в ціні та собівартості продажу продукту називаються факторами першого порядку, а інші фактори — факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого рівня здійснюється методом ланцюгової підстановки або методом найменш значущої різниці.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Характеристика підприємства

ТОВ «Альянс» - нова компанія, яка активно розвивається.

ТОВ «Альянс» створене та зареєстроване відповідно до законодавства України, існує з 2002 року та будується як виробник високоякісних пакувальних матеріалів.

Підприємство є юридичною особою та суб'єктом господарювання з правосуб'єктністю та дієздатністю і може бути замовником та відповідачем у всіх судах.

Організаційно-правова форма підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ). ТОВ є однією з найпоширеніших і легальних форм бізнесу. Назва цього типу компанії та її популярність здебільшого є характером компанії, тому що ризик збитків, пов'язаний з діяльністю компанії, є лише її членами в межах вартості їхніх вкладів.

Товариство є юридичним фондом, поділеним на частки, розмір яких визначається статутом, і вважається товариством з обмеженою відповідальністю.

ТОВ «Альянс» має двох учасників (засновників). Участь першого з них у бюджеті статуту становить 55%, 45%.

ТОВ «Альянс» здійснює комерційну діяльність, в тому числі підприємницьку, спрямовану на отримання прибутку та його подальший розподіл між учасниками, або використання їх у господарській діяльності Товариства.

Прибуток підприємства складається з доходів від підприємницької діяльності після покриття вартості майна та його витрат і операційних витрат. Податки та інші обов'язкові збори, включаючи відсотки за векселями та

облігаціями, сплачуються з фінансового доходу Компанії. Гроші, отримані після розрахунків, будуть передані Товариству, а спосіб їх використання буде визначено Загальними зборами людей Товариства.

Компанія залишає за собою право, без обмежень, вести приватну підприємницьку діяльність, включаючи іноземну підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом.

Деякі види робіт, перелічені в законі та пов'язані з ліцензією, можуть виконуватися підприємством після отримання спеціального дозволу (ліцензії).

Юридичний фонд ТОВ «Альянс» складається з внесків його учасників і становить чотириста двадцять тисяч гривень. Відповідно до статутного капіталу мінімальний розмір активів Товариства призначений для покриття процентів за його боргами.

Управління підприємством здійснюється його органами.

Органами товариства є:

Головним органом є Загальні збори учасників Товариства;

Керівна команда - це рада директорів компанії.

Загальними зборами учасників Товариства є учасники Товариства або визначені ними учасники. Учасники Товариства мають право на кількість голосів на загальних зборах учасників Товариства, пропорційну їх участі у статутному капіталі Товариства.

ТОВ «Альянс», як і більшість компаній в Україні, має спискову структуру управління та роботи. Ця структура заснована на розподілі повноважень і відповідальності за управління та прийняття рішень всередині підрозділів. Організаційна структура ради директорів ТОВ «Альянс» представлена на рисунку 2.1.

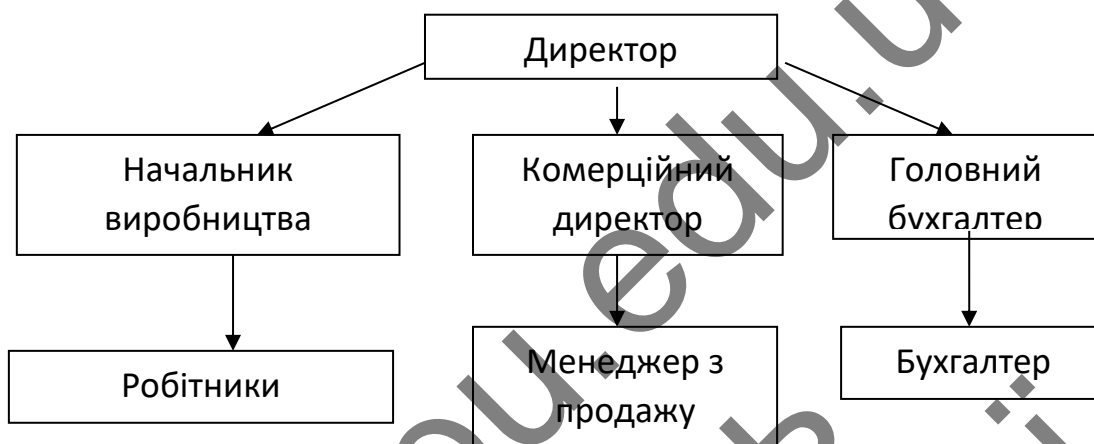


Рис. 2.1. Організаційна структура управління ТОВ «Альянс»

Через характер організаційної структури кожен лідер має лише одного керівника, який відповідає за управління та конкретні завдання в рамках організаційної структури.

Завдяки своїй ієрархії він забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень і підтримку конкретних видів діяльності, а також підвищує ефективність трудових служб шляхом забезпечення контролю ресурсів.

Перевагами ручної структури управління є: прозорість взаємовідносин, відсутність конфліктів між командами, швидкість підготовки та реалізації управлінських рішень, реальна влада.

Директор товариства обирається (призначається) та скликається (звільняється) загальними зборами учасників товариства і може бути звільнений з посади за рішенням у будь-який час.

В сферу діяльності ТОВ «Альянс» входять -створювати та вести бізнес; комерційна та дипломатична робота.

Основним видом діяльності є виробництво фасованих товарів.

ТОВ «Альянс» пропонує наступні види виробничого обладнання власного виробництва: стретч-плівка (для ручного та механічного пакування); поліпропіленова стрічка; прозорий і коричневий скотч; кольоровий скотч; Клейка стрічка та брендування; самоклеяка для вікон; маркувальна стрічка; алюмінієва фольга.

У всіх роботах ТОВ «Альянс» використовує високоякісні матеріали, імпортовані з Росії. Завдяки цьому компанія може бути впевнена, що клієнти залишаться задоволені покупкою.

Контроль якості продукції, що випускається, здійснюється на всіх етапах виробництва сертифікат виробництва відповідно до системи ISO 9001:2000.

Конкурентними перевагами ТОВ «Альянс» є: низька вартість; простий спосіб покупки; висока якість продукції; можливість виконання індивідуальних замовлень клієнтів.

Замовниками продуктів компанії є різні місцеві організації та підприємства, а також широка громадськість.

З основними економічними показниками за останні три роки можна ознайомитися в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Основні економічні показники роботи підприємства

Показник	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Темпи росту, %	
				2022/ 2021	2023/ 2022
1. Товарна продукція, тис. грн.	2122,60	2242,70	2411,80	105,66	107,54
2. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб.	19	20	21	105,26	105,00
3. Середньорічний виробіток працюючих, тис. грн/ос.	111,72	112,14	114,85	100,38	102,42
4. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	935,3	975,95	1015,55	104,35	104,06
5. Фондовіддача, грн.	2,27	2,30	2,37	101,32	103,04
6. Собівартість товарної продукції, тис. грн.	1974,60	2078,10	2231,00	105,24	107,36
7. Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	0,9303	0,9266	0,9250	99,6	99,83
8. Прибуток від реалізації товарної продукції, тис. грн.	148,00	164,60	180,80	111,22	109,84
9. Рентабельність продукції, %	7,50	7,92	8,10	105,60	102,27

З даних таблиці 2.1 випливає, що у звітному 2023 році вироблено товарів 2411,8 тис. грн., що на 169 100 грн. ($2411,8 - 2242,7$), тобто на 7,54% ($169,1 / 2242,7 \cdot 100$) більше, ніж у 2022 році. У 2022 році порівняно з 2021 роком приріст виробництва становить 120,1 тис. грн. ($2242,7 - 2122,6$) на 5,66% або ($120,1 / 2122,60 \cdot 100$).

За останні три роки кількість співробітників компанії зростає. Так у 2021 році 19 осіб, у 2022 році – 20 осіб, у 2023 році – 21 особа. Приріст середньооблікової чисельності зареєстрованих працівників у 2022 році порівняно з 2021 роком становить 5,26% ($20 / 19 \cdot 100 - 100$), а в 2023 році порівняно з 2022 роком – 5,0% ($21 / 20 \cdot 100 - 100$). Темп зростання річного доходу на одного працюючого в 2022 році в порівнянні з 2021 роком становить 0,38% ($112,14 / 111,72 \cdot 100 - 100$), а в 2023 році в порівнянні з 2022 роком – 2,42% ($114,85 / 111,72 \cdot 100 - 100$).

Протягом аналізованого періоду річна вартість основних засобів продовжувала зростати з 935,3 тис. грн. – у 2021 році до 975,95 тис. грн. – у 2022 році та 1015,55 тис. грн. – у 2023 р. В результаті зросли капітальні витрати на ключові інвестиційні активи. Отже, потенційне зростання доходів у 2022 році порівняно з 2021 роком становить 1,32% ($2,3 / 2,27 \cdot 100 - 100$), а в 2023 році порівняно з 2022 роком – 3,04% ($2,37 / 2,3 \cdot 100$).

Ціна промислової продукції у 2023 році становить 2231 тис. грн., зростання у 2022 році на 152,9 тис. грн. ($2231,0 - 2078,1$), тобто 7,36% ($152,9 / 2078,1 \cdot 100$). При цьому платить за 1 грн. курс акцій впав на 0,9303 грн. у 2021 році до 0,9266 грн. у 2022 році та 0,9250 у 2023 році.

Темп зростання прибутку від реалізації товарів у 2023 році в порівнянні з 2022 роком становить 109,84% ($164,6 / 148,0 \cdot 100$) і в 2022 році в порівнянні

з 2021 роком становить 111,22% ($164,6 / 148,0 \cdot 100$). у 2022 році становитиме 111,22% ($111,22 - 100$), а в 2023 році знизиться до 9,84% ($109,84 - 100$).

Темп зростання прибутку компанії в 2022 році становить 105,6% ($7,92 / 7,5 \cdot 100$), а в 2023 році - 102,27% ($8,1 / 7,92 \cdot 100$).

2.2. Аналіз виробництва та реалізації продукції

Аналіз обсягу виробництва і реалізації продукції починається з вивчення динаміки виробництва і реалізації продукції, розрахунку основних показників і ланцюгів зростання і зростання [65].

Ми аналізуємо виробництво та реалізацію продукції за 5 років. Результати розрахунку представлені в таблиці 2.2 (розмір акцій підприємства дорівнює обсягу продажів).

Таблиця 2.2

Динаміка виробництва та реалізації продукції в порівнянних цінах

Рік	Товарна продукція, тис. грн.	Темпи росту, %	
		базисні	ланцюгові
2019	2022,4	100,00	100,00
2016	1850,9	91,93	91,93
2021	2122,6	105,42	114,68
2022	2242,7	111,39	105,66
2023	2411,8	119,79	107,54

З даних таблиці 2.2 видно, що за аналізований період обсяг товарної продукції змінюється нерівномірно.

Аналізуючи базисні індекси зростання товарної продукції можна відзначити що в порівнянні з базовим 2019 роком обсяг товарної продукції змінювався наступним чином:

у 2020 році – скоротився на 8,07% ($(1850,9 - 2022,4) / 2022,4 \cdot 100$);

у 2021 році – збільшився на 5,42% ($(2122,6 - 2022,4) / 2022,4 \cdot 100$);

у 2022 році – збільшився на 11,39% ($(2242,7 - 2022,4) / 2022,4 \cdot 100$);

у 2023 році – збільшився на 19,79% ($(2411,8 - 2022,4) / 2022,4 \cdot 100$).

Аналізуючи ланцюгові темпи зростання обсягу товарної продукції можна зробити наступні висновки:

у 2021 році в порівнянні з 2020 роком обсяг товарної продукції збільшився на 14,68% $((2122,6 - 1850,9) / 1850,9 \cdot 100)$;

у 2022 році в порівнянні з 2021 роком обсяг товарної продукції збільшився на 5,66% $((2242,7 - 2122,6) / 2122,6 \cdot 100)$;

у 2023 році в порівнянні з 2022 роком обсяг товарної продукції збільшився на 7,54% $((2411,8 - 2242,7) / 2242,7 \cdot 100)$.

Середньорічний темп росту (приросту) товарної продукції можна розрахувати за формулою середньгеометричної:

$$T_p = \sqrt[n]{T_1 \cdot T_2 \cdot \dots \cdot T_n}, \quad (2.1)$$

$$T_{пр} = T_p - 100\%. \quad (2.2)$$

Середньорічний темп росту (приросту) товарної продукції за проаналізований проміжок часу становитиме:

$$T_p = \sqrt[4]{T_1 \cdot T_2 \cdot T_3 \cdot T_4 \cdot T_5}, \quad (2.3)$$

$$T_p = \sqrt[4]{1 \cdot 0,9193 \cdot 1,1468 \cdot 1,0566 \cdot 1,0754} = \sqrt[4]{1,1979138} = 1,0462;$$

$$T_p = 104,62\%;$$

$$T_{пр} = 104,62 - 100 = 4,62\%.$$

Тобто, середньорічний темп приросту товарної продукції за останні п'ять років склав 4,62%.

При вивченні діяльності підприємства важливий аналіз ритмічності виробництва і реалізації продукції [24]. Для оцінки виконання плану по ритмічності використовуємо прямий показник – коефіцієнт ритмічності.

Дані для розрахунку коефіцієнта ритмічності зведені в розрахункову таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Аналіз ритмічності випуску продукції

Квартал	Випуск продукції, тис. грн.		Питома вага, %		Випуск продукції в межах плану, тис. грн.	Коефі- цієнт ритміч- ності
	план	факт	план	факт		
I	630	640,4	23,33	26,55	630	1
II	660	580,8	24,44	24,08	580,8	0,88
III	680	610,4	25,19	25,31	610,4	0,8977
IV	730	580,2	27,04	24,06	580,2	0,7948
Всього за рік	2700	2411,80	100	100	2401,4	0,8894

З даних таблиці 2.3 випливає, що аналізоване підприємство не має виконаного плану з виробництва продукції на суму 288,2 тис. грн. ($2411,8 - 2700$) на 10,67% або $(288,2 / 2700 \cdot 100)$.

Виконання плану по ритмічності становить 88,94% ($2401,4 / 2700 \cdot 100$), що виражає коефіцієнт розрахункової ритмічності. Неможливість швидкого виконання плану пов'язана з невиконанням плану по досягненню комерційних результатів у другому, третьому та четвертому кварталах.

Таким чином, у другому кварталі недовиконання плану з впровадження товарної продукції досягло 79,2 тис. грн. ($580,8 - 660$) або 12,0% ($79,2 / 660 \cdot 100$), у III кварталі - 69,6 тис. грн. ($610,4 - 680$) або 10,34% ($69,6 / 680 \cdot 100$), а в IV кварталі - 149,8 тис. грн. ($580,2 - 730$) або 20,52% ($149,8 / 730 \cdot 100$).

Велике значення для результатів господарської діяльності мають вид (номенклатура) і структура виробництва і реалізації продукції.

Оцінка виконання асортиментного плану продукції здійснюється за допомогою однойменного коефіцієнта, який розраховується діленням загального обсягу виробництва продукції, охопленого виконанням асортиментного плану, і всіх запланованих заходів [65].

Аналіз реалізації наміру за діапазоном результатів узагальнено в таблиці 2.4.

Дані таблиці 2.4 показують, що аналізоване підприємство перевиконало план за трьома товарними групами. Так, план по виробництву стрейч-паперу перевиконано на 6,87% ($320,6 / 300,0 \cdot 100 - 100$), а по виробництву стрічки - на 21,42% ($145,76 / 120,0 \cdot 100 - 100$) і для будівництва. з , а стрічки інші види виробів - і 18,0% ($29,5 / 25,0 \cdot 100 - 100$).

По всіх інших видах продукції план ще не виконано.

Таблиця 2.4

Аналіз виконання плану за асортиментом

Найменування продукції	Випуск продукції, тис. грн.		Виконання плану, %	Випуск продукції, зарахований у виконання плану за асортиментом, тис. грн.
	план	факт		
1. Стрейч плівка	300,0	320,6	106,87	300,0
2. Стрічка поліпропіленова	520,0	455,2	87,54	455,2
3. Скотч	1450,0	1242,8	85,71	1242,8
4. Самоклеїтка для вікон	105,0	96,4	91,81	96,4
5. Стрічка сигнальна	120,0	145,7	121,42	120,0
6. Фольга алюмінієва	180,0	121,6	67,56	121,6
7. Інша продукція	25,0	29,5	118,00	25,0
Разом	2700,0	2411,8	89,33	2361,0

План по виробництву поліпропіленових стрічок недовиконано на 12,45% ($455,2 / 520,0 \cdot 100 - 100$), по виготовленню стрічок – на 14,29% ($1242,8 / 1450,0 \cdot 100 - 100$), по випуску стрічок для вікон - 8,19% ($96,4 / 105,0 \cdot 100 - 100$) і виробництво алюмінієвої фольги - 32,44% ($121,6 / 180,0 \cdot 100 - 100$).

Невиконання графіка доставки для більшості типів продукції призведе до недотримання графіка доставки для всіх комерційних продуктів. Отже, в цілому виконання плану по випуску товарної продукції досягло 89,33% ($2411,8 / 2700 \cdot 100$), тобто, як було сказано вище, план не виконано на 10,67% ($89,33 - 100$).

Невиконання плану запуску товарної продукції пов'язане з невідповідністю плану типу будівництва. Накопичувальний план виконано

лише на 87,44% (2361,0 / 2700·100), тобто к. найменше виконання комбінованого плану – 12,56% (87,44-100).

Як зазначалося, збільшення обсягів виробництва одних видів і зменшення інших видів продукції спричинить зміну їх структури. Питання про те, як аналізувати структуру конструкції, є важливим.

Дані для аналізу конструктивної структури аналізованого підприємства представлені в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз виконання плану за структурою випуску продукції

Найменування продукції	Випуск продукції в звітному періоді				Фактичний об'єм продукції за плановою структурою, тис. грн.	Залікова сума, тис. грн.
	план		факт			
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %		
1. Стрейч плівка	300,0	11,11	320,6	13,29	268,0	268,0
2. Стрічка поліпропіленова	520,0	19,26	455,2	18,87	464,5	455,2
3. Скотч	1450,0	53,70	1242,8	51,53	1295,1	1242,8
4. Самоклеїтка для вікон	105,0	3,89	96,4	4,01	93,8	93,8
5. Стрічка сигнальна	120,0	4,44	145,7	6,04	107,1	107,1
6. Фольга алюмінієва	180,0	6,67	121,6	5,04	160,9	121,6
7. Інша продукція	25,0	0,93	29,5	1,22	22,4	22,4
Разом	2700,0	100,0	2411,8	100,0	2411,8	2310,9

Дані таблиці 2.5 свідчать про те, що найбільша питома вага становить 53,7 % (1450 / 2700 · 100) отримана планом і 51,53 % (1242,8 / 2411,8 · 100) отримана штатом, а найменша % (2,593 %) / 2700 · 100 - за планом і 1,22% (29,5 / 2411,8 · 100) реально - на інші види продукції.

Коефіцієнт відповідності пропонованій структурі будівництва 0,9582 (2310,9 / 2411,8).

2.3. Аналіз витрат на виробництво та собівартості продукції

Аналіз собівартості продукції за окремими статтями витрат наведена в таблиці 2.11.

Дані таблиці 2.6 свідчать, що у 2023 році порівняно з 2022 роком вартість будівництва підприємства зросла на 152,9 тис. грн. (2231,0 - 2078,1).

Найбільшу частку в структурі заробітної плати займає заробітна плата 44,58% (926,5 / 2078,1 · 100) у минулому 2022 році та 47,16% (1052,1 / 2231,0 · 100) у звіті № 202.

Таблиця 2.6

Аналіз структури собівартості продукції підприємства

Елементи витрат	Витрати на річний випуск, тис. грн.		Питома вага витрат, %		Відхилення	
	2022 рік	2023 рік	2022 рік	2023 рік	абс. (±)	питомої ваги, %
1. Матеріальні затрати	727,80	748,20	35,02	33,54	20,40	-1,48
2. Витрати на оплату праці	926,50	1052,10	44,58	47,16	125,60	2,58
3. Відрахування на соціальні заходи	203,80	231,50	9,81	10,38	27,70	0,57
4. Амортизація	126,7	146,8	6,1	6,58	20,10	0,48
5. Інші витрати	93,30	52,40	4,49	2,35	-40,90	-2,14
Всього	2078,1	2231,0	100,0	100,0	152,90	—

Інші витрати мають дуже низьке питома навантаження в розмірі 4,49% (93,3 / 2078,1 · 100) у підсумковому 2022 році та 2,358% (52,4 / 2231,0 · 100) у звітному 2023 році.

Важливим показником собівартості продукції є ціна 1 грн. товарної продукції (проданої), яка є корисною, оскільки, по-перше, вона універсальна і може бути розрахована на всіх точках виробництва, а по-друге, вона чітко демонструє пряму залежність між цінами та прибутком. Розраховується із відношення повних витрат на виробництво і реалізацію продукції до собівартості виготовленої продукції в поточних цінах. На його рівень впливають цілі та завдання, як зовнішні, так і внутрішні.

Використовуючи таблицю 2.7, оцінюємо силу цін на 1 грн. продукти багатства.

Таблиця 2.7

Аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення	
			абс. (±)	відн. %
1. Товарна продукція, тис. грн.	2242,7	2411,8	169,1	7,54
2. Собівартість товарної продукції, тис. грн.	2078,1	2231,0	152,9	7,36
3. Витрати на 1 грн. товарної продукції, коп.	92,66	92,50	-0,16	-0,17

З даних таблиці 2.7 випливає, що ціни 1 грн. Валовий прибуток у звітному році порівняно з минулим роком зменшився на 0,16 коп. (92,5 - 92,66) або 0,17% ($1,451 / 92,45 \cdot 100$), що є хорошим показником для діяльності компанії.

2.6. Аналіз фінансових результатів

Прибуток - важливий показник, який говорить про фінансову діяльність підприємства. Збільшуючи продуктивність праці, підвищується ефективність діяльності підприємства, тим самим підвищується рівень його господарської діяльності.

У таблиці 2.8 наведені дані для аналізу результатів реалізації продукції та рівня продукції.

Аналіз прибутку та рентабельності

Показник	2022 рік	2023 рік	Відхилення(±)	
			абс.,	відн., %
1. Товарна продукція, тис. грн.	2242,70	2411,80	169,1	7,54
2. Собівартість товарної продукції, тис. грн.	2078,10	2231,00	152,9	7,36
3. Прибуток від реалізації товарної продукції, тис. грн.	164,60	180,80	16,2	9,84
4. Чистий прибуток, тис. грн.	133,33	148,26	14,93	11,20
5. Рентабельність продукції, %:				
по прибутку від реалізації	7,92	8,10	0,18	—
по чистому прибутку	6,42	6,65	0,23	—
6. Рентабельність продажів, %:				
по прибутку від реалізації	7,34	7,50	0,16	—
по чистому прибутку	5,95	6,15	0,20	—

З даних таблиці 2.8 видно, що прибуток від реалізації активів підприємства у звітному році збільшився на 16,2 тис. грн. (180,8 - 164,6) або 9,84% ($16,2 / 164,6 \cdot 100$) і до 180,8000 грн.

Чистий прибуток за звітний період збільшився на 14,93 тис. грн. (148,26 - 133,33) або 11,20% ($14,93 / 133,33 \cdot 100$) при позначці 148,26 тис. грн.

Збільшення прибутку позитивно вплинуло на норму прибутку. Маржа прибутку зросла на 0,18% (8,1 - 7,92) за виручкою від реалізації продукції та на 0,23% (6,65 - 6,42) за прибутком.

Прибуток від реалізації збільшився на 0,16% (7,5 - 7,34) прибуток від реалізації продукції і 0,20% (6,15 - 5,92) прибуток.

Усе це свідчить про покращення фінансових показників підприємства.

Методом ланцюгової підстановки визначаємо фактори, які вплинули на зміну виходу продукту. Розрахунки ведуться виходячи з доходу підприємства.

РОЗДІЛ 3.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Економічне обґрунтування шляхів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства

У сучасних ринкових умовах підприємницької діяльності особливо актуальною є проблема виконання показників планів виробничо-господарської діяльності підприємств.

Для правильного вибору методів удосконалення діяльності підприємства необхідно визначити основні чинники, які позитивно чи негативно на них впливають. Це допоможе вчасно передбачити та уникнути негативних наслідків впливу навколишнього середовища на ефективне функціонування всього підприємства. Велику увагу слід приділяти формулюванню та вибору стратегій для вдосконалення та подальшого розвитку діяльності та прийняттю правильних та обґрунтованих управлінських рішень щодо реалізації обраних стратегій.

Метод підвищення ефективності діяльності підприємства - це комплекс конкретних заходів щодо підвищення ефективності виробництва в певній сфері.

При демонстрації та плануванні показників економічної вигоди підприємства слід враховувати фактори, що підвищують ефективність виробництва за ключовими напрямками розвитку та вдосконалення виробництва. Ці показники стосуються комплексу технічних, організаційних і соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія живої праці, витрат і ресурсів, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції.

При формуванні заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності, необхідно враховувати специфіку підприємства, зумовлену призначенням продукції, що випускається, рівнем технології виробництва, технологією збуту та умовами виробництва, у тому числі зовнішніми факторами.

Для підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності ТОВ «Альянс» запропоновано ряд заходів:

- використання виявлених запасів;
- розширити асортимент продукції;
- розширити ринок збуту продукції;
- прискорення продажів продукції;
- зменшити дефіцит.

Заходи щодо використання виявлених запасів - у ході аналізу виявлено резерви покращення використання трудових ресурсів та основних засобів. Зрозуміло, що в процесі аналізу використання робочих ресурсів, оскільки 24-годинний простій скорочено на 2 доби, а внутрішньозмінний простій скорочено на 0,1 години, це є резерв збільшення ресурсів робочого часу та продуктивності праці. було скорочено. виявлено.

Заходи щодо розширення асортименту - при низьких температурах такі стрічки, як клейка стрічка, можуть не підійти для забезпечення високоякісного зчеплення. Для задоволення попиту споживачів на якісне зчеплення взимку рекомендується вводити прозору стрічку з додаванням зимових добавок до клею. За властивостями майже не поступається прозорій гумової стрічки, але коштує набагато дешевше.

В останні роки клейка стрічка також використовується в деяких будівельних і оздоблювальних проектах. Так як звичайні стрічки для цієї мети не підходять, з'явилася спеціальна стрічка: алюмінієва і армована.

Стрічка з алюмінієвої фольги - це фольга з клейовим шаром. Алюмінієва фольга має широкий спектр застосування завдяки своїм унікальним властивостям. Оскільки алюмінієва фольга не пропускає вологу та тепло,

алюмінієві стрічки широко використовуються в різноманітних гідроізоляційних та ізоляційних роботах. Наприклад, для герметизації та з'єднання трубних з'єднань. Алюмінієві смуги також використовуються при монтажі систем вентиляції та кондиціонування. Алюмінієва стрічка часто використовується для захисту пошкоджених частин обладнання, оскільки вона забезпечує чудовий захист від пилу, вологи та парів. В цьому випадку стрічка захищає метал від корозії. Як і будь-яка фольга, алюмінієва фольга відбиває світло і сонячне світло. Ця властивість допомагає захистити різні пластикові деталі від деформації при нагріванні на сонці за допомогою алюмінієвих смуг. Алюмінієвий скотч використовується тільки для з'єднання різних швів і їх захисту.

В основі армованої стрічки лежить тканина з поліетиленовим покриттям. Також він дуже липкий всередині. Армований скотч характеризується високою міцністю і вологостійкістю. Армована стрічка використовується для різноманітних робіт. Як і фольгована стрічка, армована стрічка використовується для різноманітних ізоляційних робіт. Ізоляційні властивості армованої стрічки дозволяють їй захищати різноманітні поверхні від проникнення вологи, повітря та пари. Крім того, армуюча стрічка ідеально підходить для фіксації різних деталей конструкції. Це стосується як ремонту, так і безпечного транспортування вантажів.

І армований скотч, і алюмінієвий скотч прості у використанні. Для його використання не потрібно спеціального обладнання.

Тому ми пропонуємо такі нові продукти:

морозостійка акрилова стрічка;

алюмінієва стрічка;

підсилювальні планки.

Виробництво нових клейких стрічок дозволить розширити ринок збуту продукції, але за рахунок нових клієнтів: компаній будівельної галузі.

Розрахунок планового обсягу виробництва нових видів продукції представимо в таблиці 3.1. Під час розрахунку виходимо з того, що один

джамбо-рулон має стандартні розміри 1615 мм × 4000 м, то з одного джамбо-рулона можливо виробити 33 шт. 48 мм рулонів по 4000 м, або 13200 шт. (48 мм × 10 метрів).

Таблиця 3.1

Розрахунок планового обсягу виробництва нових видів продукції

Вид продукції	Ціна 1 рулону, грн.	Кількість рулонів, шт.	Випуск продукції, грн.
1. Морозостійкий акриловий скотч			
60 метрів	15,5	1100	17050
90 метрів	19,5	733	14293,5
2. Алюмінієвий скотч			
10 метрів	13,6	3300	44880
25 метрів	24,4	1980	48312
50 метрів	37,5	990	37125
3. Армований скотч			
10 метрів	18,6	3300	61380
25 метрів	33,3	1980	65934
50 метрів	53,5	990	52965
4 Всього			341939,5

Таким чином, додатковий випуск трьох видів скотчу дозволить збільшити обсяг товарної продукції на 341,94 тис. грн.

Заходи щодо скорочення браку.

Скорочення браку продукції можливо досягти за рахунок змін в технологічному устаткуванні.

У комплект технологічної лінії по виготовленню скотчу пакувального на ТОВ «Альянс» входить наступне основне устаткування:

– основний верстат по нарізці скотчу. На ньому відбувається різання джамбо-рола, розміром 1615 мм × 4000 м (6000 м, 8000 м) під розмір готового рулону скотчу (45 мм, 48 мм, 72 мм);

– верстат, що нарізує картонні втулки, розміром 45 мм, 48 мм, 72 мм з великої втулки завдовжки 1320 мм;

– верстат, що виробляє зняття рулонів і завантаження картонних втулок на вали верстата по нарізці скотчу;

- пакувальний верстат;
- спайщик термоусадної плівки.

Дана технологічна лінія має відносно невеликі габаритні розміри: довжина 12 метрів, ширина – 1,5 метра, висота – 3,2 метра.

Етапи виробництва. Втулка завдовжки 1,32 м поміщається у верстат по нарізці картонної втулки і нарізується на невеликі втулки шириною 48 мм (45 мм або 72 мм). Потім ці невеликі втулки подаються в бункер верстата установки картонної втулки, який одягає їх під тиском на вали верстата по нарізці скотчу. Заряджені вали (вали з втулкою) поміщаються у верстат по нарізці скотчу. У верстаті по нарізці скотчу встановлений джамбо-ролл шириною 1615 м × 4000 м (6000м або 8000м), проходить через ріжучий вал, полотно джамбо-ролла розпускається на необхідну кількість стрічок, які розподіляються певним чином на втулки, які вже закріплені на валу верстата. Стрічки мають ширину 48 мм (45 мм або 72 мм). Згідно програмі, яка задається кнопками на панелі верстата, скотч розрізає і перемотується на втулки в заданій кількості, в даному випадку це 100 м. Після даної операції вали верстата зупиняються і їх виймають, поміщають у верстат установки втулок на вали, де відбувається процес витягання готових роликів із скотчем і одночасне одягання на вали втулок. Потім скотч формується по 6 штук, обтягується термоусадочним рукавом і поміщається в термоусадочну машину, де відбувається усадка пропіленового рукава і обтягування роликів скотчу. Що покращує упаковку, забезпечуючи правильне зберігання і транспортування.

Однак в процесі нарізки і намотування скотчу інколи відбувається зсув стрічок скотчу відносно країв втулки, утворюються браковані ролики. Для усунення даного браку пропонується закупка та встановлення верстата для перемотування бракованих роликів (міні-верстат), на якому даний недолік можна буде усунути.

Міні-верстат для контролю якості намотування липкої стрічки – призначений для перемотування бракованих роликів із скотчем, а також для перевірки натягнення і довжини намотування.

Технічні характеристики: максимальний діаметр намотування 300 мм; максимальна ширина намотування 100 мм; внутрішній діаметр картонної втулки 25,4 – 76,2 мм; швидкість намотування 180 м/хвилину; вага 70 кг; габарити верстата 550 x 480 x 580 мм.

Виробляється даний верстат в Китаї, постачальник фірма Intertrade-Ukraine-China. Вартість міні-верстату з урахуванням доставки та монтажу становить 120 тис. грн.

Встановлення даного міні-верстату дозволить збільшити обсяг реалізації за рахунок скорочення браку на 3,5% або на 84,41 тис. грн. ($2411,8 \cdot 0,035$).

Загальне збільшення товарної продукції з урахуванням того, що залишаться незмінними існуючі обсяги виробництва та реалізації та з урахуванням запланованого розширення асортименту та скорочення браку становитиме 426,35 тис. грн. ($341,94 + 84,41$).

3.2. Оцінка економічної ефективності проєктованих заходів

Часто виникають додаткові витрати, пов'язані з впровадженням нового обладнання у виробництво та реконструкцією виробництва, часто зі значними витратами. Тому необхідно перевірити економічну доцільність запропонованих технічних та організаційних рішень.

На першому етапі ми розраховуємо термін окупності запланованих технічних заходів для введення нового обладнання у виробництво.

Алгоритм розрахунку терміну погашення залежить від рівномірності розподілу очікуваного доходу в результаті реалізації запланованих заходів.

Період окупності розраховується шляхом ділення одноразових витрат на суму річного доходу, який був би заборгований, якби дохід розподілявся рівномірно на кілька років. Коли отримано десяткове число, воно округлюється до найближчого цілого числа.

Строк окупності (Т) для цього випадку розраховується за формулою:

$$T = \frac{KB}{\Pi}, \quad (3.1)$$

де KB – капітальні вкладення, тис. грн.

Π – річний обсяг доходу від упровадження запроєктованих заходів.

$$T = 120,0 / 207,17 = 0,58 \text{ року.}$$

Строк окупності введених основних фондів становить 0,46 року.

На наступному етапі проведемо оцінку ефективності запланованих заходів з використанням коефіцієнта ефективності (E_p).

$$E_p = \Delta\Pi / KB, \quad (3.2)$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку, тис. грн.

KB – капітальні вкладення, тис. грн.

$$E_p = 58,91 / 120,0 = 0,5.$$

Далі необхідно порівняти отриманий коефіцієнт ефективності (E_p) з нормативним коефіцієнтом ефективності (E_n).

Нормативний коефіцієнт ефективності для даної галузі становить 15% або 0,15.

Отримуємо:

$$E_p > E_n (0,5 > 0,15).$$

Тобто можна зробити висновок, що здійснення запланованих капітальних вкладень є доцільним.

ВИСНОВКИ

Виробничо-господарська діяльність підприємства – це господарські процеси суспільного виробництва, спрямовані на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання цінних послуг.

Основними сферами виробничо-господарської діяльності є: виробництво, збут, постачання, фінанси, колективний розвиток та зовнішні та внутрішні інформаційні системи, що забезпечують виробничо-господарську діяльність. діяльність. діяльність.

Для аналізу виробничо-господарської діяльності потрібні стандарти на найменування, узгоджені з назвами економічних районів. За допомогою стандартів можна більш об'єктивно оцінити виробничо-господарську діяльність підприємства.

Метою даної роботи є аналіз виробничо-господарської діяльності товариств з обмеженою відповідальністю «Альянс» та розробка заходів щодо підвищення їх ефективності.

Підприємство «Альянс» – це сучасна компанія, яка динамічно розвивається. Компанія працює на ринку з 2002 року і позиціонує себе як виробник високоякісних пакувальних матеріалів. Компанія виробляє наступні види пакувальних плівок (для ручної та автоматичної упаковки), кольорові пакувальні стрічки, скотчі для вікон.

Аналіз результатів виробничо-господарської діяльності підприємства показує, що у 2023 році підприємством вироблено продукції на суму 2411,8 тис. грн., що на 7,54% більше, ніж у 2022 році. Середньорічні темпи зростання товарів за останні п'ять років становили 4,62%. Ступінь виконання плану виробництва та реалізації продукції — 89,33 %, сорту — 87,44 %, структури продукції — 95,82 %.

На кінець звітної року вартість основних засобів підприємства становила 1,0333 млн. грн., збільшившись на 3,56%. У структурі основних

фондів підприємства найбільшу частку (близько 62%) на початок і кінець року займали машини та обладнання.

За період спостереження основна виробнича діяльність підприємства оновилася на 6,22%, а активна частина – на 7,14%. Переміщення основних виробничих фондів підприємства порівняно невелике – 2,89 %, а переміщення машин і обладнання – 3,94 %. Показник зносу основних засобів на кінець року зріс на 3,23% до 24,48%.

До 2023 року компанії будуть використовувати основні фонди ефективніше, ніж приблизно у 2022 році: рентабельність капіталу та рентабельність капіталу зростають, а капіталомісткість знижується. Отже, фондоддача основних засобів у 2023 році зросте на 0,077 гривні порівняно з 2022 роком, або 3,35%, на загальну суму 2375 грн. Фондомісткість зменшилася на 0,014 грн. або 3,22 відсотка. Рентабельність основних засобів за аналізований період зросла на 0,18% і склала 8,1%.

Проте знижуються показники забезпеченості підприємств основними засобами виробництва: робоче обладнання для працівників підприємства подешевшало на 2,88%, технічне оснащення – на 1,55%.

Щодо кадрового стану підприємства, то за звітний період кількість працівників зросла на 1 особу і склала 21 особу. Найбільшу частку в структурі штату як у минулому, так і в звітному році становлять працівники. Ефективно використовуються трудові ресурси підприємства, продовжує зростати продуктивність праці та доходи. Але є невикористані резерви, які можна більш ефективно використовувати за рахунок збільшення фонду робочого часу (скорочення простоїв протягом 24 годин і міжзмінних робіт).

За рік спостереження середньорічний приріст виробітку працівників склав 2,42%, а середньорічний приріст виробітку працівників – 0,37%.

Збільшення середньодобового виробітку робітників і збільшення частки робітників у загальній чисельності працюючих позитивно впливає на зміну середньорічної виробітки робітників. Негативно позначається скорочення кількості робочих днів у році та тривалості робочого дня.

За звітний рік фонд оплати праці працівників підприємства збільшився на 13,56% до 1052,1 тис. грн., що відповідало середньомісячній заробітній платі 4175,0 грн.

У 2023 році собівартість продукції підприємства зросте на 152 900 грн. або 7,36 відсотка. Витрати на оплату праці складають найбільшу частку в структурі витрат.

Позитивним моментом діяльності підприємства є зниження витрат на 1 грн. Кількість реалізованої продукції за звітний рік зменшилася на 0,16 коп. або 0,17 відсотка.

Прибуток від реалізації товарів у звітному році в порівнянні з минулим роком збільшився на 16200 грн. або 9,84%, що еквівалентно 180800 грн. За аналізований період чистий прибуток підприємства зріс на 15 тис. грн. або 11,25%, що еквівалентно 148,3 тис. грн. Збільшення суми отриманого прибутку призвело і до зростання показників прибутку. У результаті виробнича націнка зросла на 0,18%, а торгова націнка – на 0,16%.

За результатами аналізу запропоновано заходи щодо підвищення ефективності виробництва та господарської діяльності щодо використання резервів, збільшення реалізації продукції;

Компанія планує розширити свій асортимент, випустивши три нові стрічки: антифризну акрилову, алюмінієву та армовану. Зменшити брак продукції планується за рахунок модифікації технічного обладнання, в тому числі встановлення невеликої машини для перемотування бракованих рулонів скотчем, перевірки натягу та довжини рулонів.

Заплановані заходи дозволять збільшити виробництво наступного року на 26350 грн. зростання на 17,68% до 2 838 150 грн.

Документом пропонується збільшити чисельність працівників на 1 чол., збільшити фонд робочого часу на 2536 годин або на 8,92 % за рахунок використання резервів, збільшити середньорічний заробіток працівника на 12,33 %, збільшити с. середньорічний дохід працівника. робітників на 10,32 %. Планується досягти середньогодинної виробітки за рахунок скорочення 24-

годинного простою (за рахунок збільшення кількості робочих днів), скорочення часу змінного простою (за рахунок збільшення тривалості робочого дня) і підвищення продуктивності праці працівників.

Середньорічна вартість основних фондів очікується на 77750 грн. або 7,66%, середньорічна вартість активної частини основних засобів становить 70650 грн. або 11,25 відсотка. Відповідно до проекту плану рентабельність основних засобів зросте на 9,7% до 2,6 грн., з них рентабельність активної частини основних засобів збільшиться на 5,73%.

Основну оснащеність робітників планується підвищити на 0,93%, технічну оснащеність – на 4,30%. При цьому середньорічна вартість продукції працівників зростає на 10,32%.

Завдяки запропонованим організаційно-технічним заходам вдається зменшити витрати на 1 грн. Ціни на товари зросли на 1,51% до 91,1 коп.

Відповідно до проекту плану прибуток від реалізації продукту становитиме 252 650 грн., плановий приріст – 39,74%, при цьому рентабельність продукту зростає з 1,67% до 9,77%, рентабельність – 1,4% до 8,9%.

Пропонований термін окупності становить 0,58 року, коефіцієнт ефективності 0,5, що значно перевищує нормативне значення (0,15), що свідчить про доцільність запропонованих інвестицій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бардиш Г. О. Проектний аналіз: підручник / Г.О. Бардиш. – К.: Знання, 2016. – 415 с.
2. Бардиш Г. О. Проектне фінансування: підручник / Г. О. Бардиш. – Львів: ЛБІНБУ, 2016. – 463 с.
3. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємства: навчальний посібник / М. Д. Білик. – К.: КНЕУ, 2015. – 325 с.
4. Богоявленська Ю. В. Проектний аналіз: навчальний посібник / Ю. В. Богоявленська – К.: «Кондор», 2014. – 336 с.
5. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. М. Бойчик. – К.: Атіка, 2017. – 528 с.
6. Болюх М. А. Економічний аналіз: навч. Посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2013. – 556 с.
7. Бондар Н. М. Економіка підприємства: навч. посібн. / Н. М. Бондар – К.: Видавництво А. С. К., 2014. – 400 с.
8. Буряк П. Ю. Фінансово-економічний аналіз: підручник / П. Ю. Буряк. – К.: ВД «Професіонал», 2014. – 528 с.
9. Говорушко Т. А. Управління ефективністю діяльності підприємств на основі вартісно-орієнтованого підходу: монографія / Т. А. Говорушко, Н. І. Клімаш. – К.: Логос, 2015.
10. Дейнека О. В. Сутність поняття «фінансовий результат» та особливості його формування / Дейнека О. В., Остапенко О. А. // Молодіжн. наук. вісн. УАБС НБУ. Економічні науки, 2013. – №4
11. Ігнат'єва І. А. Корпоративне управління [текст]: підручник. / І. А. Ігнат'єва, О. І. Гарафонова – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
12. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / К. В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2011. – 152 с.
13. Іслямова Е. Р. Методи визначення вартості компанії / Є. Р. Іслямова // Науковий вісник НГУ. – 2016. – № 1.

14. Іщенко І. І. Оцінка економічної ефективності виробництва та затрат / І. І. Іщенко, С. П. Терещенко – К.: Вища школа, 2014. – 187 с.
15. Керейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник. / Г. Г. Керейцева. – Київ: «Центр навчальної літератури», 2014. – 531 с.
16. Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління. / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013 – 272 с.
17. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Л. О. Коваленко, Л. М. Ремньова. – К.: Знання, 2015. – 485 с.
18. Ковальчук І. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / І. В. Ковальчук. – К.: Знання, 2018. – 697 с.
19. Ковальчук В. М. Загальна теорія економіки (теоретична економіка): навч. посібник / В. М. Ковальчук – Тернопіль: ТАНГ – «Астон», 2012. – 367 с.
20. Красник В. В. Управління електрогосподарством підприємств: виробничо-практичний посібник / В. В. Красник, – К.: Знання, 2018. – 97 с.
21. Кураков Л. П. Економіка і Право: словник-довідник / Л. П. Кураков – Тернопіль: Економічна думка, 2014. – 18 с.
22. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання / Л. А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2011. – 387 с.
23. Литвин Б. М. Аналіз господарської діяльності / Б. М. Литвин. – Львів: Світ, 2012. – 272 с.
24. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз в управлінні підприємством: науковопрактичний посібник / Б. М. Литвин. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 164. с.
25. Лопатніков Л. І. Економіко-математичний словник. Словник сучасної економічної науки. / Л. І. Лопатніков. – 5-е вид., перероб. і доп. – М.: Справа, 2013. – 520 с. 133
26. Мельник Л. Г. Економіка підприємства: конспект лекцій: навч. посіб. / Л. Г. Мельник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2014. – 412 с.

27. Мних Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. – 472 с.
28. Отенко В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства/ В. І. Отенко. – Бізнес-інформб, 2013. – 232-237 с.
29. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом / А. А. Пересада. – К.: Лібра, 2012. – 472 с.
30. Петрович Й. М. Економіка підприємства: підручник / Й. М. Петрович. – Львів: «Новий світ-2014», 2014. – 680 с.
31. Півторак М. В. Класифікація основних засобів: вітчизняний досвід / М. В. Півторак / Агроінком. – №5. – 2016 – 6-11 с.
32. Поддєрьогін, А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А. М. Поддєрьогін, Я. І. Невмержицький. – Фінанси України, 2017. – 119-127 с.
33. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2015. – 630 с.
34. Портер М. Стратегія конкуренції: навч. посіб. /М. Портер. – К.: Основи, 2017. – 264 с.
35. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством: монографія / В.С. Пономаренко. – Х.: Основа, 2019. – 620 с.
36. Пономарьова І. В. Реалізація стратегії розвитку підприємства за допомогою збалансованої системи показників // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №27. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2019. – 202-210 с.
37. Приятельчук А. О. Структура філософії економіки / А. О. Приятельчук // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 48. – 70-78 с.
38. Пястолов С. М. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих

навчальних закладів / С. М. Пястолов. – М.: Академічний проєкт, 2015. – 576 с.

39. Радецька Л. П. Щодо удосконалення системи мотивації праці / Л. П. Радецька. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2015. – 3–4 с.

40. Репіна І. М. Активи підприємства: таксономія, діагностика та управління: монографія / І. М. Репіна. – К.: КНЕУ, 2012. – 274 с.

41. Роїна О. М. Договори у господарській діяльності: практичний посібник / О. М. Роїна – К.: КНТ, 2015. – 732 с.

42. Русак В. А. Фінансовий аналіз суб'єкта господарювання: довід. посібник / В. А. Русак, Н. А. Русак. – Мінськ: Вища школа, 2017. – 309 с.

43. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2015. – 662 с. 135

44. Скібіцький О. М. Антикризовий менеджмент: криза і банкрутство: навч. посіб. / О. М. Скібіцький. – К.: ЦУЛ, 2016. – 568 с.

45. Статистична інформація. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

46. Стефаненко М. М. Застосування методологічного інструментарію контролінгу в фінансовому управлінні вітчизняних підприємств / М. М.

47. Стефаненко. – Фінанси України, 2017. – 144-152 с.

48. Табахарнюк М. О. Системне управління процесами мотивації персоналу організацій / М. О. Табахарнюк. – Л.: НАН України ; Ін-т регіон. дослідж, 2015. – 19 с.

49. Фатхутдінов Р. А. Конкурентоспроможність: економіка, стратегія, управління: навчальний посібник / Р. А. Фатхутдінов. – М.: ІНФРА-М., 2016. – 312 с.

50. Федоренко В. Г. Інвестування: підручник / В. Г. Федоренко – К.: Алеута, 2016. – 443 с.

51. Філатов О. К. Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності продукції підприємств / О. К. Філатов. – К.: КНЕУ, 2019. – 30 с.

52. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення і практичних завдань / Т. О. Фрутова. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2015. – 253 с.

53. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: навчальний посібник / О. О. Шеремет. – К.: 2015. – 196 с.

54. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб./ З. Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 2019. – 384 с.