

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА

ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Остапенко Олена Анатоліївна


ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА ТА МОЖЛИВОСТІ ПОЛІПШЕННЯ ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

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

« 07 » серпень 2021 р.

Виконавець
здобувач вищої освіти групи Е-6

 О.А. Остапенко

« 07 » серпень 2021 р.

Суми 2021

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені А.С.МАКАРЕНКА

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри бізнес-економіки
та адміністрування

В д.е.н., професор Божкова В.В.
« 07 » листопада 2021 р.

З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Остапенко Олени Анатоліївни

1. Тема роботи «Діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства та можливості поліпшення її результатів».

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

Затверджені наказом від «19» 11 2021 року, № 750.

2. Строк подання студентом роботи «1» листопада 2021 року, № _____.

3. Вихідні дані до роботи:

мета дослідження: діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства та розробка й обґрунтування пропозицій щодо підвищення її результативності;
об'єкт дослідження: фінансово-економічна діяльність ТОВ «Медтехніка-Суми»;
предмет дослідження: принципи, методи та практичні аспекти діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства та підвищення її ефективності.

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


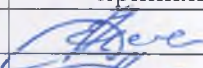
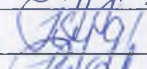

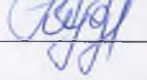

Розділ 1. Теоретичні аспекти діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства.

Розділ 2. Діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства.

Розділ 3. Шляхи покращення фінансово-економічної діяльності підприємства.

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): робота містить 37 таблиць і 12 рисунків.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Кудріна О.Ю.	 вересень 2020	
2.	Кудріна О.Ю.	 лютий 2021	
3.	Кудріна О.Ю.	 лютий 2021	

7. Дата видачі завдання «1» лютий 2020 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	вересень лютий 2020	Виконано
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету	лютий 2020	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	вересень 2021	Виконано
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи	вересень 2021	Виконано
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи та методики експериментальної роботи для першого читання науковим керівником	лютий 2021	Виконано
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи. Проведення експериментальної роботи	лютий 2021	Виконано
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику	лютий 2021	Виконано
8.	Подання третього розділу методологічної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику	лютий 2021	Виконано
9.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків	липень 2021	Виконано
10.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після передзахисту	липень 2021	Виконано
11.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи	липень 2021	Виконано
12.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного магістрантом, науковим керівником і рецензентом	липень 2021	Виконано

Науковий керівник

(підпис)

(Ініціали, прізвище, ім'я та по батькові)

Студент

(підпис)

(Ініціали, прізвище)

РЕФЕРАТ

Магістерська робота: 124 стор., 37 табл., 12 рис., 46 джерел,
1 додаток.

Об'єкт дослідження – фінансово-економічна діяльність
ТОВ «Медтехніка-Суми».

Предметом дослідження є принципи, методи та практичні аспекти
діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства та підвищення її
ефективності.

Мета магістерської роботи – діагностика фінансово-економічної
діяльності підприємства та розробка й обґрунтування пропозицій щодо
підвищення її результативності.

У магістерській роботі розглянуто теоретичні та методичні засади
діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства, досліджено
можливості підвищення результативності фінансово-економічної діяльності
ТОВ «Медтехніка-Суми», запропоновано заходи щодо її підвищення,
обґрунтовано доцільність запропонованих заходів.

ДІАГНОСТИКА, ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ,
ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ, ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ, ТРУДОВІ
РЕСУРСИ, ОСНОВНІ ЗАСОБИ, ЛІКВІДНІСТЬ, ПРИБУТОК,
РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ПЛАНУВАННЯ

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Поняття діагностики та її види	8
1.2. Функції, завдання, принципи діагностики та етапи її здійснення	18
1.3. Система показників, факторів та методів що використовується у фінансово-економічній діагностиці	21
1.4. Система комплексної діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства	24
Висновки до розділу 1	36
РОЗДІЛ 2. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	37
2.1. Характеристика підприємства	37
2.2. Аналіз динаміки валюти балансу та його структури	44
2.3. Аналіз складу та структури нематеріальних та матеріальних активів підприємства	49
2.4. Аналіз джерел фінансового забезпечення поточної діяльності підприємства	55
2.5. Аналіз обсягів виробництва та реалізації продукції	57
2.6. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів	59
2.7. Аналіз ефективності використання основних засобів	66
2.8. Аналіз втрат на виробництво та реалізацію продукції	70
2.9. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства	73
2.10. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства	75
Висновки до розділу 2	77

	4
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	79
3.1. Обґрунтування заходів щодо покращення фінансово-економічної діяльності підприємства	79
3.2. Прогнозування розміру виручки від реалізації продукції з використанням трендової моделі	85
3.3. Оцінка впливу запропонованих заходів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства	100
3.4. Визначення економічної ефективності проєктованих заходів	111
Висновки до розділу 3	113
ВИСНОВКИ	114
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	118
ДОДАТОК А	123

ВСТУП

Трансформаційні процеси в національній економіці, що спричинили кардинальні зміни умов господарювання на всіх її рівнях, значно розширили поле та наповнили новим змістом економічну діяльність. Докорінно змінюється цільова орієнтація, предмет і метод діагностики та економічного аналізу діяльності всіх структурних ланок національної економіки країни. Практична необхідність вивчення кон'юнктури ринку, факторів зовнішнього і внутрішнього економічного середовища підприємств та їх адаптивності, оцінки потенційної прибутковості і ступеня підприємницького ризику суттєво впливають на методикою і організацію аналітичних досліджень.

Використовувана в сучасних умовах традиційна модель комплексного аналізу та діагностики підприємницького аналізу потребує реконструкції у відповідності з його новою функціональною роллю.

Серед якісно оновлених напрямків і функцій управлінської діяльності є концепція економіко-аналітичної діагностики, яка знайшла широке застосування в країнах з розвиненими ринковими відносинами і має значні перспективи розвитку в Україні.

Основним завданням економічної діагностики на сьогодні є системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення факторів, які позитивно чи негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому чи окремих аспектів його платоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості тощо [1].

Необхідність оцінювання стану діяльності підприємства диктується тим, що визначення перспектив розвитку відповідно до інерційних методів прогнозування цілком засновано на діагностиці діяльності підприємства. Діагностика дає змогу виявити негативні аспекти і тенденції розвитку

суб'єкта господарювання та виробити стратегію його розвитку, що дає змогу усунути наявні вади й підвищити ефективність діяльності.

Вивченню актуальності та розкриттю сутності діагностики приділили увагу А. А. Блясв, О. С. Вартапов, В. А. Верба, А. Е. Воронкова, О. О. Гетьман, М. М. Глазов, А. П. Градов, Н. Г. Данілочкіна, Т. О. Загорна, Н. М. Євдокимов, А. В. Кирієнка, Б. Коласс, Е. М. Коротков, Т. Д. Костенко, Л. А. Костирко, В. І. Кузін, А. І. Муравйов, Н. В. Родіонова, Т. І. Решетняк, І. Г. Сокириська, З. Н. Соколовська, І. Д. Фаріон, В. М. Шаповал, Г. О. Швиданенко, І. В. Кривов'язюк та інші.

Під фінансово-економічною діяльністю в ринковій економіці розуміють діяльність, спрямовану на раціональне використання з максимальним ефектом власних і залучених фінансових ресурсів (найпростішим виявом такого ефекту є рівень прибутковості).

Система діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, побудованих на інформаційній базі господарського обліку. У даному контексті під системою діагностики слід розуміти єдність концепції, підходів, принципів, механізмів, технологій та конкретних алгоритмів постійного простежування цільових точок соціально-економічної системи підприємства.

Метою магістерської роботи є діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства та розробка й обґрунтування пропозицій щодо підвищення її результативності.

Відповідно сформульованій меті магістерської роботи передбачається виконання наступних завдань:

- вивчити теоретичні основи поняття діагностики;
- ознайомитись з основними видами, завданнями, принципами, функціями діагностики діяльності підприємства;
- представити методіку комплексної діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства;

- провести діагностику фінансово-економічної діяльності конкретного підприємства;

- розробити проект заходів щодо підвищення результативності фінансово-економічної діяльності підприємства, що аналізується;

- обґрунтувати доцільність запропонованих заходів.

Об'єктом дослідження дипломної роботи буде виступати фінансово-економічна діяльність ТОВ «Медтехніка-Суми». Предмет дослідження – принципи, методи та практичні аспекти діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства та підвищення її ефективності.

При проведенні аналітичних розрахунків будуть використовуватися різні методи і прийоми роботи з економічними показниками: метод порівняння, метод середніх і відносних величин, балансовий метод, метод абсолютних різниць та ланцюгових підстановок, прийоми детермінованого моделювання, графічний метод та інші.

Основними джерелами інформації проведених досліджень є дані фінансової звітності підприємства, положення законодавчої бази України в області господарювання, статистичні дані з літературних джерел і періодичних видань.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДІАГНОСТИКИ ФІНАНСОВО- ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття діагностики та її види

У сучасних умовах господарювання для підвищення результатів діяльності підприємства, тобто його прибутковості, фінансової стабільності та конкурентоспроможності необхідно постійно контролювати всі аспекти діяльності. Проведення діагностики діяльності підприємства дозволить відстежити певні недоліки, запобігти їх розвитку та забезпечити підприємству стабільне функціонування. Тому актуальним є визначення самого поняття діагностики.

Термін «діагностика» (від грец. *diagnostikos* – спроможний розпізнавати, визначати, розрізняти) означає розпізнавання стану досліджуваного об'єкта за непрямими ознаками. Інший можливий переклад цього терміну – вивчення стану об'єкта, у тому числі економічного, що відповідає традиційному поняттю економічного аналізу.

Спочатку поняття «діагностика» використовувалось лише як медичний термін, на початку XX ст. з'являється поняття «технічна діагностика» і тільки в кінці XX ст. в сфері економічних досліджень починає застосовуватись термін «економічна діагностика» [7, 10, 14, 39]. Застосування в економіці медичного терміну цілком закономірно, оскільки якщо ідентифікувати стан людини і підприємства, то стає можливим розгляд підприємства як складного «організму», який «живе», «хворіє», «видужує» як і будь-який інший організм, «...тому деякі закономірності, властиві біологічним системам, поширюються і на економічні» [43, с. 46].

Зміст поняття «діагностика» трактується вченими по-різному (таблиця 1.1).

Трактування сутності поняття «діагностика»

Автор	Визначення
Рапопорт В.Ш.	Діагностика – управлінська робота з виявлення проблем і вузьких місць системи управління підприємством [52, с. 113]
Мищенко А.П.	Діагностика – етап процесу ухвалення рішення, на якому менеджери аналізують основні причинно-наслідкові зв'язки конкретної ситуації [42, с. 316]
Колос Б.	Діагностика – це пошук, аналіз, виявлення можливої помилки та вироблення шляхів удосконалення управління системою [30, с. 940]
Коротков Е.М.	Діагностика – визначення стану об'єкта, предмета, явища чи процесу управління за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур, виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць» [2, с. 146]
Ковальчук Т.М.	Діагностика – це спосіб встановлення характеру порушень нормального перебігу економічних процесів на основі типових ознак, які властиві лише для даного порушення [28, с. 60]
Муравйов А. І.	Діагностика – це спосіб встановлення характеру збоїв нормального перебігу господарського процесу на підставі типових ознак, властивих тільки цьому об'єкту [46, с. 17]
Градов А. П., Кузін В. І., Данілочкіна Н. Г.	Діагностика – напрямок економічного аналізу, що дає змогу виявити характер порушення нормального перебігу економічних процесів на підприємстві [31, с. 24]
Гетьман О. О., Шаповал В. М.	Діагностика як спосіб розпізнавання соціально-економічної системи за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур і виявлення в них слабких ланок і «вузьких місць» відноситься до методів непрямих досліджень [9, с. 9]
Фаріон І. Д.	Діагностика – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації [60, с. 8-9].

Автор	Визначення
Коротков Е. М., Беляєв А. А., Валовой Д. В.	Діагностика – це визначення стану об'єкта, предмету явища або процесу управління через реалізацію комплексу дослідницьких процедур, пошук у них слабких ланок та «вузьких місць» [1, с. 146].
Верба В. А., Решетняк Т. І.	Діагностика – це процес детального та поглибленого аналізу проблем, виявлення факторів, що впливають на них, підготовки всієї необхідної інформації для прийняття рішення, а також виявлення головних аспектів взаємозв'язку між проблемами, загальними цілями та результатами діяльності підприємства [7, с. 27].
Глазов М. М.	Діагностика – вчення про методи і принципи розпізнавання дисфункцій і постановку діагнозу об'єкта, що аналізується з метою підвищення ефективності його функціонування, підвищення його життєздатності в умовах вільної конкуренції, вільного, нерегульованого ринку». Тут дослідник акцентує увагу на існуванні підприємства в умовах досконалої конкуренції [9, с. 8].
Лафта Дж.К.	Діагностика – аналіз величин і співвідношень параметрів (показників) організації, ринкового та інституціонального середовища, а також змін даних співвідношень з метою встановлення: причин виникнення проблеми, ієрархічного рівня системи (рівня виконуваних функцій, структури чи параметрів), на якому виникла і може бути усунена проблема [37, с. 17]

Узагальнюючи надані терміни, узагальнимо поняття діагностики. Діагностика – це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так й таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень.

Під діагностикою стану господарської діяльності підприємства потрібно розуміти вивчення стану суб'єкта господарювання на основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою своєчасного виявлення вад та переваг його розвитку, визначення проблемних сфер його діяльності і розроблення заходів щодо поліпшення такого стану на певному етапі у визначений проміжок часу.

В економічній науці існує широке коло підходів до визначення видів діагностики (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Характеристика видів діагностики

Вид діагностики	Автор	Визначення
Діагностика банкрутства	Салига С. Я.	Система цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку господарюючого суб'єкта, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді [56, с. 19]
	Ковальов А.П.	Вид фінансового аналізу, що націлений перш за все на виявлення як можна найраніше різноманітних збоїв та упущень в діяльності підприємства, потенційно небезпечних з точки зору ймовірності настання банкрутства [25, с.11]
	Буряк П. Ю.	Сукупність методів аналізу для своєчасного розпізнання симптомів фінансової кризи на підприємстві і оперативного реагування на неї на початкових стадіях з метою зменшення ймовірності повної фінансової неспроможності суб'єктів господарювання [61, с. 428]
Діагностика підприємства	Матвеева С.	Система наукових знань і сфера практичної діяльності, що мають на меті дослідження економічних процесів, виявлення слабких та сильних сторін підприємства, визначення способів покращення ситуації, що склалася [41, с. 112]

Вид діагностики	Автор	Визначення
	Фаріон І.Д.	Метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що впливають на формування та реалізацію стратегії організації [49]
	Турдукулова Б.А.	Комплексна система оцінки діяльності підприємства, що дозволяє приймати обґрунтовані економічні рішення шляхом взаємозалежного вивчення всіх аспектів діяльності підприємства: комерційного, виробничого, інвестиційного й фінансового [65]
Економічна діагностика	Вартанов А.С.	Оцінка стану економічних об'єктів в умовах неповної інформації в цілях виявлення проблем розвитку й перспективних шляхів їх вирішення, а також на вивчення режимів функціонування цих систем [6, с. 10]
	Євдокимова Н.М.	Визначення стану об'єкта, що досліджується (економічної організації), за прямими та непрямими ознаками [16, с. 13]
Економічна діагностика	Шнішпер Р.	Вивчення стану господарюючого суб'єкта, вплив факторів розвитку соціально-економічних процесів і виявлення відхилень від нормального розвитку [65]
	Муравйов А.	Спосіб встановлення характеру порушень нормального ходу господарського процесу на основі типових ознак, властивих даному порушенню [65]
	Лігоненко Л.О.	Спеціальним чином побудоване дослідження, спрямоване на оцінку стану економічного об'єкта за умов неповної інформації з метою виявлення проблем розвитку та перспективних шляхів їх вирішення [38, с. 51]

Вид діагностики	Автор	Визначення
Діагностика фінансово-господарської діяльності	Бердникова Т.Б.	Встановлення і вивчення ознак, вимір основних характеристик, що відображають стан машин, приборів, технічних систем, економіки і фінансів суб'єкта господарювання, для передбачення можливих відхилень від сталих, середніх, стандартних значень і попередження порушень нормального режиму роботи. [5, с.9]
	Гадзевич О. І.	Визначення оціночних ознак, вибір методів їх виміру і характеристику цих ознак за визначеними принципами, оцінку виявлених відхилень від стандартних, загальноприйнятих значень [8, с. 128]
Комплексна бізнес - діагностика підприємства	Тоцький В.	Кількісна та якісна оцінка стану підприємства як цілісного організму стосовно його зовнішнього бізнес-оточення, визначення його проблем, слабких і сильних сторін, місця на ринку і серед конкурентів [59, с. 89]

Таким чином, діагностика підприємства – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що, впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації [36, с. 9].

Класифікація видів економічної діагностики здійснюється за багатьма ознаками. Основні з них зведено нами в таблиці 1.3.

Різновиди економічної діагностики

Класифікаційна ознака	Різновиди	
	Рівень діагностованого об'єкта	Глобальна Макродіагностика
Часовий діапазон дослідження	Стратегічна Оперативна (поточна)	Ретроспективна (перспективна)
Періодичність проведення	Періодична Неперіодична (разова)	Моніторинг
Тематика й осяжність проблеми	Комплексна	Тематична Системна
Цільова спрямованість	Загальносистемна	Елементарна
Суб'єкти здійснення	Зовнішня	Внутрішня
Форма діагностичних результатів	Кількісна	Якісна
Характер	Динамічна	Статична
Спрямованість здійснення	Внутрішня	Порівняльна
Характер дослідження	Етіологічна	Симптоматична

Ознайомлення з наведеними видами дозволяють усвідомити той факт, що економічна діагностика має надзвичайно багатий методичний апарат і інструментарій [11, с. 15]. Охарактеризуємо найбільш важливі для процесу діагностування її види.

Стратегічна діагностика – це діагностика майбутнього стану об'єкта дослідження. Оперативна – це діагностика поточної ситуації, проводиться в процесі здійснення операційної, інвестиційної і фінансової діяльності підприємства, реалізації окремих господарських операцій із метою оперативного впливу на формування і використання рівня результативності. Як правило, така діагностика обмежується коротким періодом часу. Ретроспективна діагностика здійснюється за звітний період (квартал, рік). Вона дає змогу повніше проаналізувати результати формування і використання рівня результативності порівняно з попереднім і поточним її аналізом, оскільки ґрунтується на завершених результатах фінансового обліку і звітності, доповнених даними управлінського обліку [50, с. 62].

Періодична діагностика припускає постійне дослідження зміни техніко-економічного стану підприємства. Неперіодична (разова) діагностика базується на разових спеціальних дослідженнях зміни техніко-економічного стану підприємства. Моніторинг – це система постійного спостереження за процесами і тенденціями, які протікають в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства із метою своєчасної оцінки виникаючих ситуацій.

Комплексна діагностика спрямована на розгляд всіх сторін діяльності підприємства, зокрема, при її проведенні аналізується стан виробництва, реалізації продукції, наявність, стан, динаміка руху і використання основних засобів, матеріальних ресурсів, працюючих у виробництві собівартості продукції, майновий стан підприємства, його фінансову стабільність, платоспроможність, рівень його ділової активності. Тематична – це діагностика, яка проводиться лише стосовно певної визначеної «теми», тобто вона може бути спрямована на діагностування певного структурного елемента, окремої ділянки, операції чи процесу [8, с. 9]. Системна діагностика виходить з того, що будь-який техніко-економічний процес являє собою визначену систему, для якої характерні внутрішні закономірності, відмінні риси і властивості. Системний аналіз має двох різновидів – генетичний (вивчення системи в розвитку) і функціональний (вивчення реального функціонування системи).

Внутрішня діагностика виконується усередині підприємства силами своїх фахівців. Її суб'єктом є внутрішньозаводські структури. Зовнішня – виконується з залученням експертів, аудиторів, окремих висококласних фахівців із профілю роботи підприємства. Її суб'єктами також можуть бути державні органи, наукові установи, органи суспільного контролю.

Кількісна діагностика виходить з необхідності визначення кількісних характеристик техніко-економічного стану підприємства. Ціль даної діагностики полягає у вимірі, порівнянні результатів виробництва, рівня витрат, встановленні кількісної величини впливу різних факторів. Якісна діагностика оснований на якісних порівняльних оцінках, характеристиках

техніко-економічного стану підприємства. Його метою є виявлення особливостей даного стану і його внутрішніх взаємозалежностей

Динамічна діагностика базується на вивченні конкретних показників у динаміці. Вона заснована на розрахунку таких показників, як абсолютний приріст, темп росту, темп приросту, абсолютне значення одного відсотка приросту, на побудові рядів динаміки. Статична виходить з незмінності, статичності характеристик техніко-економічного стану підприємства.

Внутрішня діагностика служить для виявлення стану даного підприємства. Порівняльна потрібна для порівняння стану даного підприємства з іншими однотипними підприємствами.

Як можна переконатися, діагностика діяльності підприємства поєднує ретроспекцію (аналіз минулого, історії розвитку об'єкта), діагноз (систематизований опис сьогодення) і проспекцію (визначення можливого стану в майбутньому) [5, с. 11-13].

Під етіологічною діагностикою слід розуміти систему аналізу економічної діяльності підприємства, що побудована за принципом «від причини до симптому», тобто за принципом зосередження основної уваги дослідника на встановленні причинно-наслідкових зв'язків між подіями внутрішнього та зовнішнього середовища господарювання. Така система діагностики дає змогу передбачати розвиток позитивних чи, навпаки, деструктивних процесів на підприємстві.

Симптоматична діагностика – це система аналізу, що передовсім фіксує позитивні чи негативні вияви різноманітних чинників, а потім досліджує їхні причинно-наслідкові зв'язки. За створення такої системи на підприємстві аналітики основну увагу приділяють достовірності та повноті фіксації змін внутрішнього та зовнішнього середовища, тобто система працює за принципом «від симптому до причини». Таким чином, процес діагностики економічної діяльності підприємства передбачає побудову системи аналізу, що уможливило задоволення потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів.

Відтак знання сутності, видової характеристики, цілей і завдань економічної діагностики підприємства дає змогу чітко орієнтуватися в умовах обмеженого доступу до інформації для прийняття ефективних управлінських рішень.

Система економічної діагностики підприємства базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, побудованих на інформаційній базі господарського обліку. З огляду на це, доцільно розглянути певні методологічні основи фінансово-економічного аналізу та господарського обліку, а потім сформувати комплексну систему діагностики діяльності підприємства. У даному разі під системою діагностики слід розуміти єдність концепції, підходів, принципів, механізмів, технологій та конкретних алгоритмів постійного простежування цільових точок соціально-економічної системи підприємства.

У процесі дослідження фінансово-економічної діяльності підприємства основним слід уважати спроможність аналітика логічно відновити господарські операції, відображені у бухгалтерській звітності, та здатність відтворити у зворотному порядку процеси нагромадження (обліку) інформації.

Основне завдання аналітика – реконструювати реальність, котра міститься у звітності. Для цього необхідне знання методики бухгалтерського обліку, що використовується для фіксації господарських фактів.

Таким чином, можна стверджувати, що економічна діагностика в сучасних умовах повинна стати головним інструментом в управлінні витратами підприємства, в управлінні ефективністю виробництва.

1.2. Функції, завдання, принципи діагностики та етапи її здійснення

Метою діагностики є надання необхідних знань для прийняття рішення суб'єкта управління про використання різноманітного методологічного апарату та інструментарію для визначення стану об'єкта управління у невизначеному середовищі функціонування та розроблення комплексу заходів, спрямованих на поліпшення цього стану.

Діагностика виконує три функції:

оціночну (визначення стану функціонування об'єкта управління);

діагностичну (виявлення можливих змін стану об'єкта);

пошукову (визначення можливих заходів покращення або відновлення стану суб'єкта управління).

Відповідно, основними завданнями діагностики стану діяльності підприємства є такі:

оцінювання особливостей функціонування суб'єктів господарювання у невизначеному зовнішньому середовищі, виявлення ключових чинників впливу, виділення проблемних сфер і «вузьких місць», оцінювання загрози банкрутства;

обґрунтування передумов і чинників, що становлять істотний вплив на внутрішній економічний механізм функціонування суб'єктів господарювання;

узагальнення та систематизація знань в галузі оволодіння навичками здійснення діагностики за різними напрямками діяльності підприємства для забезпечення ефективного управління;

підготовка та обґрунтування конкретних практичних заходів для підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання у конкурентних умовах через покращення (відновлення) стану функціонування, спрямованого на стабільний розвиток.

Вирішення цих завдань дає змогу менеджерам вчасно ідентифікувати можливі загрози та ускладнення в діяльності підприємства у нестабільному ринковому середовищі та на цій основі вживати своєчасних превентивних заходів щодо їх недопущення. Саме це й відіграє важливу роль під час вибору методу оцінювання підприємства та надає перевагу економічній діагностиці порівняно з іншими підходами аналізу й оброблення економічної інформації.

На основі названих завдань визначають загальні принципи діагностики: інтегрованість у загальну систему аналізу – система діагностики повинна мати цільовий характер та органічно поєднувати специфіку бізнесу й пріоритети власників;

науковий характер досліджень – у процесі діагностики доцільно орієнтуватися на використання сучасних, достатньо теоретично обґрунтованих методик і заходів, що забезпечить досягнення прийнятного рівня точності за достатньої простоти розрахунків; залежно від специфіки аналізу використання неформальних критеріїв слід максимально структурувати та аналітично опрацювати;

комплексність – оцінка тільки одного чи двох бізнес-проектів не може відобразити загальні результати діяльності підприємства, що зазвичай формуються у двох чи трьох взаємозв'язаних сферах; кінцеві висновки мають урахувати весь спектр факторів впливу на об'єкт досліджень;

системність – створення системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства є економічно вигідним тільки на постійній основі, що уможливорює забезпечення достовірності оцінок одноразових економічних явищ у контексті загального економічного розвитку;

об'єктивність – для побудови систем діагностики слід користуватися тільки точними, реальними фактами, методами та заходами, що мінімізуватиме суб'єктивність дослідників чи неточність оцінок;

конкретність – кожний етап аналізу чи оцінки економічних явищ повинен мати конкретне цільове спрямування;

точність – система діагностики має на прийнятному для підприємства рівні відтворювати реальні економічні процеси (не варто забувати, що підвищення точності досліджень здебільшого зумовлює їх подорожчання, а це не завжди бажано);

активність – діагностика повинна максимально орієнтуватися на превентивні методи, тобто самого лише визначення та усунення симптомів недостатньо для запобігання кризі;

своєчасність – слід постійно враховувати динамічність господарської діяльності, а також статичний характер будь-яких оцінок;

ефективність (доцільність, економічність) – експлуатуючи систему діагностики, потрібно постійно порівнювати позитивні наслідки її існування та поточні витрати на підтримування її функціонування.

Основними етапами здійснення фінансового-економічної діагностики є:

Перший. Підготовчий (ухвалення принципового рішення про проведення діагностики; встановлення цілей діагностики; необхідність ресурсного забезпечення проведення діагностики).

Другий. Планування часу, ресурсів, бюджету.

Третій. Формування робочої групи, яка складається з провідних спеціалістів підприємства для проведення діагностичного аналізу. У випадку залучення зовнішніх консультантів, вони включаються у склад робочої групи.

Четвертий. Збір матеріалів для діагностичного аналізу (збір інформації, формування бази даних, обробка результатів).

П'ятий. Проведення аналітичної обробки даних.

Шостий. Порівняння отриманих результатів з базовими за кожним параметром окремо і за загальним обсягом інформації діагностичного аналізу.

Сьомий. Ухвалення рішення про необхідність і пріоритетність можливих управлінських рішень по підприємству в цілому та за окремими напрямками діагностування.

Восьмий. Реалізація управлінських рішень [35, с. 20].

1.3 Система показників, факторів та методів що використовується у фінансово-економічній діагностиці

Діяльність підприємства та її результати аналітично відтворюються в економічних показниках, під якими слід розуміти кількісну та якісну характеристику явища, процесу чи їхнього результату. В окремих випадках економічні показники можуть відображати параметри господарських процесів, але кожне економічне явище, кожен господарський процес виражається не одним окремим показником, а цілою системою взаємозв'язаних показників. Беручи загалом, показники, що використовуються у фінансово-економічному аналізі, можна підрозділити залежно:

від властивостей явищ та процесів, що відображає показник на кількісні та якісні;

від широти використання на загальні (агреговані, інтегровані) та спеціальні (специфічні, часткові);

від технології утворення на первинні, похідні, синтетичні та аналітичні;
від способу розрахунку на абсолютні та відносні.

У фінансово-економічній діагностиці використовується система показників, що покликана відображати:

джерела формування капіталу;

розмір і структуру основного та оборотного капіталу;

ефективність використання коштів, персоналу підприємства;

фінансову стійкість (стабільність); фактори зміни фінансового стану підприємства;

величину потенціалу підприємства та рівень його використання;
індикатори (симптоми) нестабільності фінансового стану, тобто індикатор кризових явищ.

Крім перелічених основних груп, система аналітичної діагностики може включати інші показники, необхідність розрахунку яких зумовлюється метою дослідження.

Причинно-наслідкові зв'язки, на яких будується етіологічна діагностика діяльності підприємства, та їхній вплив на господарські процеси вивчаються на базі результативних та факторних показників. Результативним називають показник, що є об'єктом аналізу за побудови факторних моделей етіологічної діагностики. Відповідно, показники, що характеризують цей об'єкт, заведено називати факторними показниками.

У цілому поняття «фактор» походить від латинського «factor», що означає «виконавець», тобто причина, рушійна сила певного процесу.

Загальну класифікацію факторів, що використовуються в процесі побудови системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства, представимо на рисунку 1.1.

Створити факторну систему – це означає подати результативний показник у вигляді алгебраїчної суми, добутку чи іншої залежності від факторних показників, що істотно впливають на нього та взаємозв'язані з ним. При цьому не слід ігнорувати ризик неповного врахування всіх факторів та постійну асиметричність інформації, що особливо актуально для нашої держави з її ще й досі недостатньо стабільною економікою.

Усю сукупність спеціальних засобів аналізу, а отже, інструментарію діагностики, можна підрозділити на три основні групи:

економіко-логічні (порівняння, деталізація, групування, метод середніх і відносних величин, балансовий метод, метод послідовного усування факторів, метод абсолютних і відносних різниць, метод часткової участі тощо);

економіко-математичні (інтегральний, аналітико-графічний, кореляційно-регресійний методи тощо);
евристичні та спеціальні.

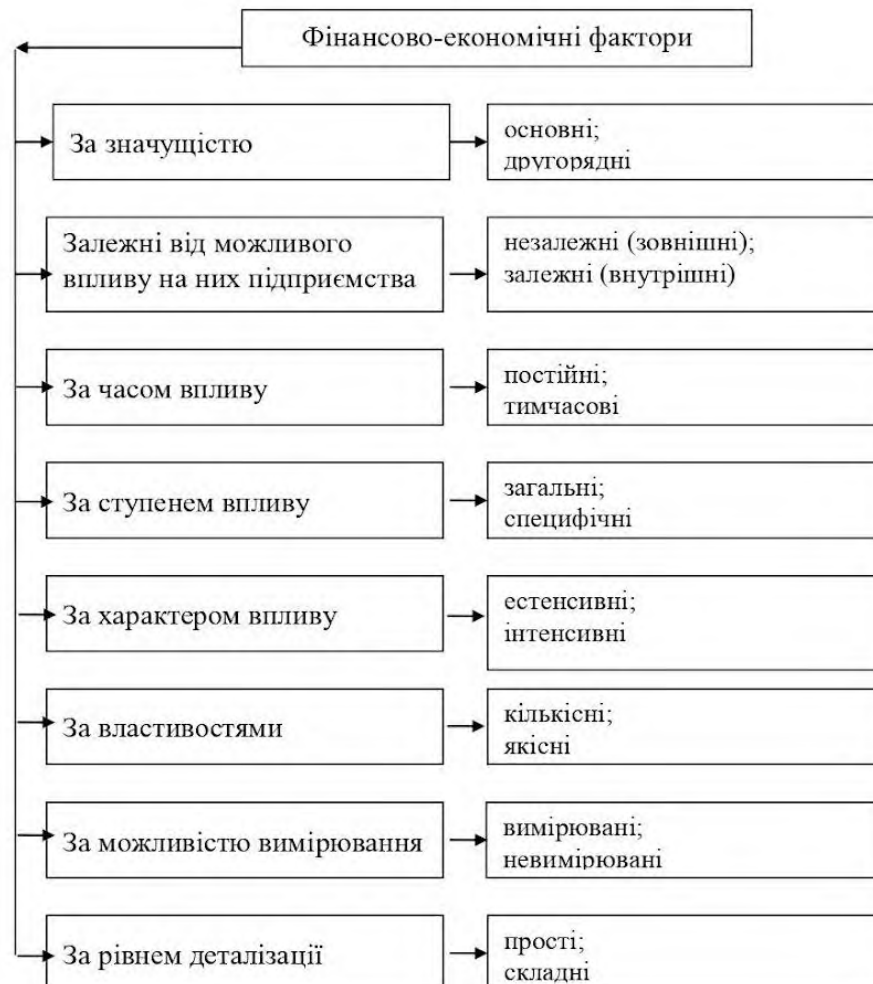


Рис. 1.1. Класифікація факторів для побудови системи етіологічної діагностики

1.4. Система комплексної діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства

Особливістю комплексного підходу до формування системи діагностики можна вважати дослідження підприємства як сукупності взаємозалежних та взаємообумовлених елементів, орієнтованих на реалізацію конкретної мети, а також здатних до розширеного відтворення за рахунок власних ресурсів [62, с. 29].

На основі загальної класифікації факторів впливу на фінансово-економічну діяльність підприємства доцільно створити комплексну систему аналізу.

Насамперед зазначимо, що фактори (залежно від результативного показника) можуть одночасно вважатися як прямими, так і непрямими (тобто впливати на результативний показник опосередковано – через інші фактори). Оскільки на результативний показник одночасно може впливати значна кількість факторів, то необхідна їх систематизація. Одним з основних методів вивчення причинно-наслідкових зв'язків є побудова моделей факторних систем.

Взаємозв'язок між результативними та факторними показниками в даних моделях може бути прямим (детермінованим) чи опосередкованим (стохастичним). За побудови системи етіологічної діагностики вплив детермінованих факторів слід ураховувати на рівні 85–95%, а якщо це неможливо – використовувати інші методи, що забезпечують досягнення прийнятних результатів (теорію ігор, математичне стохастичне моделювання тощо).

Побудова моделей факторних систем здійснюється від загального до часткового, наближаючись до простих (елементарних) факторів. Кожну аналітичну систему можна зобразити математично чи схематично, тобто будувати математичні чи структурно-логічні моделі.

У процесі створення моделей факторних систем етіологічної діагностики виділяють такі їх види:

адаптивні моделі, що в них результативний показник можна подати як алгебраїчну суму;

мультиплікативні моделі, де результативний показник є добутком факторів;

кратні моделі з результативним показником у вигляді частки від ділення факторних показників;

комбіновані моделі, що поєднують кілька попередніх типів.

У процесі побудови системи аналітичної фінансово-економічної діагностики доцільно розмежувати загальний процес за окремими етапами:

формулювання завдань і системи цільових орієнтирів діагностики;

визначення об'єктів аналізу (проблемного поля дослідження);

опис способів дослідження певних об'єктів;

створення системи показників, що описуватимуть кожен об'єкт аналізу окремо та в їхньому взаємозв'язку;

формування інформаційної бази аналізу (джерел аналізу);

організація аналізу;

забезпечення технічними засобами проведення діагностики;

формування критеріїв і стандартів результативної інформації.

Усі показники, починаючи з четвертого етапу, є взаємопов'язаними, що випливає з реальних зв'язків між господарськими явищами та процесами в економічній системі.

З огляду на все сказане, слід використовувати комплексну модель показників, рекомендовану Г. В. Савицькою (рисунок 1.2).



Рис. 1.2. Система показників комплексної діагностики [53].

У розглянутій системі термін «капітал» уживається в ресурсному контексті та розглядається як фактор виробництва. Таке трактування суті капіталу відрізняється від поширеного бухгалтерського погляду на капітал тільки як на джерело формування цих ресурсів. Крім того, для характеристики активів підприємства (відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку) в балансі використовуються терміни «необоротні та оборотні активи», а однією зі складових необоротних активів є основні засоби. В економічному аналізі для оцінки результатів використання матеріальних та нематеріальних активів уживається поняття «основні та оборотні фонди», а для цілей вартісного вимірювання елементів ресурсного потенціалу – «основний та оборотний капітал».

Основні показники, що використовуються під час діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства представимо в таблиці 1.4 [62, с. 32].

Таблиця 1.3

Технологія розрахунку основних показників системи діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
Показники початкових умов діяльності		
Показники стану основного капіталу		
1 Первісна вартість основних засобів (активів)	Первісна вартість = [Вартість об'єкта основних засобів] + [Реєстраційні збори, державне мито та інші аналогічні збори] + [Сума непрямих податків (якщо вони не відшкодовуються підприємству)] + [Витрати зі страхування ризиків доставки] + [Витрати на установку, монтаж і налагоджування] + [Інші витрати, пов'язані з доведенням до робочого стану]	Визначення первісної вартості основних засобів. У процесі експлуатації первісна вартість об'єкта основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з його поліпшенням (модернізація, модифікація, добудова, реконструкція тощо) і може зменшуватись у зв'язку з частковою ліквідацією
2 Залишкова вартість основних засобів	Залишкова вартість = [Первісна вартість] - [Нагромаджений знос]	Визначення залишкової вартості; суми, що її недоамортизовано за строк корисного використання основних засобів
3 Ліквідаційна вартість	Ліквідаційна вартість = [Сума коштів (інших активів), отримана від реалізації об'єкта] - [Витрати на проведення операції]	Сума коштів, на яку може розраховувати підприємство в разі проведення операції з ліквідації об'єкта основних засобів

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
4 Середньорічна вартість основних засобів підприємства	$[Вартість\ основних\ засобів\ на\ початок\ року] + [Вартість\ нових\ (придбаних)\ основних\ засобів,\ помножена\ на\ K_1] - [Вартість\ старих\ (виведених\ з\ експлуатації)\ основних\ засобів,\ помножена\ на\ K_2].$ K_1 – кількість місяців (днів) від дати введення в експлуатацію /12 (360); K_2 – кількість місяців (днів) від дати виведення з експлуатації / 12 (360)	Визначення середньорічної вартості основних засобів; показник, потрібний для розрахунків у інших формулах
5 Коефіцієнт оновлення основних засобів	[Вартість нових, придбаних основних засобів за певний період]: [Загальна вартість основних засобів на кінець того самого періоду (середньорічна вартість основних засобів за певний період)]	Показує частку (відсоток) заново придбаних основних засобів у їхній загальній величині
6 Коефіцієнт вибуття основних засобів	[Вартість старих, виведених з експлуатації основних засобів за певний період] : [Загальна вартість основних засобів на початок того самого періоду (середньорічна вартість основних засобів за певний період)]	Показує частку (відсоток) старих, виведених з експлуатації основних засобів у їхній загальній величині
7 Видова структура основних засобів	$[Вартість\ певної\ групи\ основних\ засобів] :$ $[Загальна\ вартість\ основних\ засобів\ на\ певну\ дату]$	Відображає частку окремих груп основних засобів у їхній загальній величині, вимірюється у %, потрібна для аналізу динаміки зміни

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
8 Коефіцієнт економічного зносу (спрацювання)	[Сума накопиченої амортизації основних засобів] : [Вартість основних засобів, яка амортизується (середньорічна вартість основних засобів за певний період)]	Показує, який відсоток вартості основних засобів уже перенесено на виготовлену продукцію, %
9 Коефіцієнт прогресивного оновлення основних засобів	[Вартість уведених в експлуатацію протягом року прогресивних (у науково-технічному відношенні) основних засобів] : [Середньорічна вартість основних засобів за той самий період]	Характеризує частку щорічного якісного оновлення основних засобів підприємства
10 Коефіцієнт інтенсивного оновлення основних засобів	[Вартість виведених з експлуатації протягом року основних засобів] : [Вартість введених в експлуатацію протягом року основних засобів]	Відтворює інтенсивність руху основних засобів підприємства
11 Коефіцієнт оптимального вибуття основних засобів	[Фактичний коефіцієнт вибуття] : [Нормативний (прогнозний) коефіцієнт вибуття]	Відображає фактичний процес вибуття основних засобів щодо запланованого (ураховано в нормативному коефіцієнті)
Показники ефективності використання основних засобів		
12 Фондовіддача (за продукцією та прибутком)	[Вартість виготовленої продукції (отриманого прибутку - валового чи чистого)] : [Середньорічна вартість основних засобів за той самий період]	Відображає рівень використання основних засобів: показує, скільки гривень продукції (прибутку) підприємство отримує з кожної гривні, вкладеної в основні засоби

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
13 Фондомісткість (за продукцією та прибутком)	[Середньорічна вартість основних засобів за той самий період] : [Вартість виготовленої продукції]	Обернений до попереднього показник: показує, скільки гривень основних засобів припадає на кожну гривню вартості продукції
14 Коефіцієнт використання виробничих площ	[Вартість виготовленої продукції] : [Середньорічна виробнича потужність]	Характеризує рівень використання виробничих площ
15 Коефіцієнт освоєння виробничої потужності	[Фактична виробнича потужність] : [Проектна виробнича потужність]	Відображає рівень освоєння проектної потужності підприємства
16 Коефіцієнт використання календарного (режимного, планового) фонду часу	[Фактично відпрацьований час] : [Календарний (режимний, плановий) фонд часу роботи устаткування]	Відображає рівень використання робочого часу, опосередковано характеризуючи рівень утрат робочого часу
Показники використання оборотного капіталу		
1 Норматив (сума оборотних засобів (активів) у виробничих запасах)	[Кількість продукції, що виготовляється за добу] x [Норма витрати матеріалу на один виріб] · [Ціна матеріалу (за кг чи тонну)] · [Норма запасу в днях]	Відображає суму капіталу підприємства, що має бути іммобілізована у виробничих запасах для забезпечення безперервного виробничого процесу

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
2 Норматив (сума) оборотних коштів (активів) у незавершеному виробництві	[Середньодобовий випуск продукції за її виробничою собівартістю] · [Середня тривалість виробничого циклу в днях] · [Коефіцієнт (Кнв) нарощування витрат]	Характеризує суму капіталу, що іммобілізується в незавершеному виробництві для забезпечення безперервного виробничого процесу
3 Коефіцієнт оборотності	[Реалізована продукція (за чинними цінами)] : [Середній залишок оборотних коштів (активів) за той самий період]	Показує, скільки раз кожна гривня, вкладена в оборотний капітал, обслуговувала господарський процес за звітний період
4 Коефіцієнт завантаження	[Середній залишок оборотних коштів (активів) за той самий період] : [Реалізована продукція (за чинними цінами)]	Обернений до попереднього показник
5 Тривалість одного обороту	[360 днів] : [Коефіцієнт оборотності]	Відображає швидкість обороту капіталу в днях
6 Рентабельність (за валовим чи чистим прибутком) оборотних коштів (активів)	[Валовий (чистий) прибуток] : [Сума оборотних коштів (активів) підприємства]	Характеризує рівень прибутковості оборотного капіталу
Показники використання трудових ресурсів підприємства		
1 Продуктивність праці (обернений показник – трудомісткість)	[Вартість (кількість) виготовленої продукції за одиницю часу] : [Кількість працівників (середньооблікова чисельність працівників)]	Характеризує кількість продукції, робіт чи послуг (у натуральному чи грошовому еквіваленті), що їх виготовляє один робітник за певний проміжок часу

Показник	Технологія розрахунку	Призначення
2 Фондоозброєність праці	[Вартість основних виробничих засобів (залишкова чи середньорічна)] : [Кількість працівників у найбільш завантажену зміну (середньооблікова чисельність працівників)]	Відображає вкладену в основні засоби суму капіталу підприємства, яка припадає на одного працівника.
3 Коефіцієнт плинності кадрів	[Кількість звільнених з усіх причин] : [Середньооблікова чисельність працівників]	Характеризує плинність кадрів
4 Стабільність або «відданість» персоналу	[Загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу] : [Середньооблікова чисельність працівників]	Відображає середній стаж роботи працівників на даному підприємстві
5 Рівень дисципліни (невиходів на роботу)	[Невиходи на роботу, людино-днів] : [Усього відпрацьованих людино-днів]	Показує частку невиходів на роботу в загальному фонді часу
6 Відповідність кваліфікації робітників рівню складності робіт, що ними виконуються	[Середній тарифний розряд групи робітників] : [Середня складність робіт, що ними виконуються]	Показує відповідність складності робіт кваліфікації працівників, що їх виконують
7 Співвідношення чисельності окремих категорій персоналу	[Чисельність окремих категорій персоналу (виробничих, висококваліфікованих тощо)] : [Загальна чисельність персоналу]	Характеризує структурні співвідношення трудових ресурсів підприємства

Показник	Призначення	Формула розрахунку
Коефіцієнти рентабельності продажу		
1 Коефіцієнт рентабельності всіх операцій за валовим прибутком	Показує, наскільки ефективно та прибутково підприємство веде свою діяльність	$\frac{[\text{Валовий прибуток}]}{[\text{Чиста виручка від реалізації продукції} + \text{Доходи від іншої реалізації та позареалізаційних операцій}]}$
2 Коефіцієнт рентабельності всіх операцій за чистим прибутком	Показує «тиск податкового пресу» на доходи підприємства	$\frac{[\text{Чистий прибуток}]}{[\text{Чиста виручка від реалізації продукції} + \text{Доходи від іншої реалізації та поза реалізаційних операцій}]}$
3 Коефіцієнт рентабельності основної діяльності	Показує прибутковість основної діяльності, очищеної від інших доходів та результатів	$\frac{[\text{Результат (прибуток) від реалізації}]}{[\text{Чиста виручка від реалізації}]}$
4 Рентабельність інших позареалізаційних операцій	Визначає ефективність діяльності підприємства, що не пов'язана з операційною діяльністю	$\frac{[\text{Результат від позареалізаційних операцій (діяльності)} + \text{Доходи від позареалізаційних операцій}]}{[\text{Дохід від іншої діяльності}]}$
5 Показник чистого доходу	Дає можливість визначення вільних фінансових ресурсів майбутніх періодів і показує скільки копійок чистого прибутку отримує підприємство з кожної гривні виручки	$\frac{[\text{Величина амортизації основних засобів та нематеріальний активів} + \text{Чистий прибуток}]}{[\text{Виручка від реалізації} + \text{Дохід від позареалізаційних операцій}]}$
6 Рентабельність виробництва	Характеризує ефективність використання основних та оборотних засобів підприємства	$\frac{[\text{Валовий (чистий) прибуток}]}{[\text{Сума основних та оборотних засобів підприємства}]}$
7 Рентабельність продукції	Показує, скільки прибутку отримує підприємство в розрахунку на одну гривню витрат на виробництво та реалізацію	$\frac{[\text{Валовий (чистий) прибуток}]}{[\text{Витрати на виробництво та реалізацію}]}$

Розглянуту систему слід доповнити основними показниками фінансового стану підприємства (таблиця 1.6) [62, с. 38].

Таблиця 1.6

Показники фінансового стану підприємства

Показник	Норматив	Спосіб розрахунку
1 Коефіцієнт абсолютної ліквідності (K_1)	понад 0,2	[Грошові кошти в касі та на поточних (валютних та інших) рахунках + Цінні папери] : [Сума короткострокових зобов'язань]
2 Проміжний коефіцієнт ліквідності (K_2)	понад 0,7	[Грошові кошти в касі та на поточних (валютних та інших) рахунках + Цінні папери + Сума дебіторської заборгованості] : [Сума короткострокових зобов'язань]
3 Коефіцієнт покриття (платоспроможності) (K_3)	понад 2	[Сума оборотних коштів] : [Сума короткострокових зобов'язань]
4 Коефіцієнт загальної платоспроможності (K_4)	зростання	[Сума оборотних коштів] : [Загальна сума зобов'язань]
5 Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності (K_5)	понад 0,7	[Грошові кошти в касі та на розрахункових (валютних та інших) рахунках + Цінні папери + Сума дебіторської заборгованості + Вартість матеріально-виробничих запасів] : [Сума короткострокових зобов'язань]

Запропонований перелік показників не претендує на абсолютну повноту, а є класифікацією найуживаніших нині показників. У процесі конкретних досліджень можна виключити деякі з них або доповнити цей перелік залежно від специфіки діяльності підприємства.

Висновки до розділу 1

Діагностика – це процес дослідження стану об'єкта, встановлення відхилень від нормального перебігу процесів за допомогою існуючого методологічного інструментарію з метою виявлення проблем, вузьких місць, як нині існуючих, так й таких, що виникатимуть в майбутньому, а також їх усунення та визначення шляхів подолання у майбутньому засобом прийняття ефективних управлінських рішень.

Під діагностикою стану господарської діяльності підприємства потрібно розуміти вивчення стану суб'єкта господарювання на основі аналізу і синтезу статистичної інформації з метою своєчасного виявлення вад та переваг його розвитку, визначення проблемних сфер його діяльності і розроблення заходів щодо поліпшення такого стану на певному етапі у визначений проміжок часу.

Діагностика підприємства – це метод аналізу стану внутрішнього середовища організації, встановлення проблем та вузьких місць, які спричиняють відхилення та деформації об'єкта від норми чи цілі, виявлення потенційно сильних та слабких сторін, що, впливають на формування та реалізацію ефективної стратегії організації

Економічна діагностика в сучасних умовах повинна стати головним інструментом в управлінні витратами підприємства, в управлінні ефективністю виробництва.

Система комплексної діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства повинна включати:

- показники використання основного капіталу;
- показники використання оборотного капіталу;
- показники використання трудових ресурсів;
- показники виробництва та реалізації продукції;
- показники прибутку (доходу) та рентабельності (дохідності);
- показники фінансового стану підприємства.

РОЗДІЛ 2.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Характеристика підприємства

Товариство з обмеженою відповідальністю «Медтехніка-Суми» – скорочено ТОВ «Медтехніка-Суми», зареєстровано виконкомом Сумської міської Ради народних депутатів 19 листопада 1991 року. Юридична адреса: м. Суми Сумської області, вул. Володимирська, 33.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Медтехніка-Суми» створене і діє на підставі статуту і засновницького договору.

Учасники товариства з обмеженою відповідальністю відповідають за зобов'язаннями суспільства в межах своїх внесків, тому дана організаційно-правова форма і має таку назву – товариство з обмеженою відповідальністю.

ТОВ «Медтехніка-Суми» має статус юридичної особи, має свій баланс, печатку, розрахункові та поточні рахунки в банках.

Власність юридичних осіб складається з майна, переданого у формі внесків і інших внесків. Вони є також власниками того майна, яке виникає внаслідок підприємницької діяльності.

Товариство з обмеженою відповідальністю здійснює свою діяльність на підставі чинного законодавства, а також Засновницького договору і статуту суспільства. Форма власності – приватна.

Мета ТОВ «Медтехніка-Суми» – отримання доходу учасниками, а також прибутку підприємства за рахунок виробничої, наукової та підприємницької діяльності.

Предметом діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми» є:

- виробництво основних фармацевтичних продуктів;
- виробництво фармацевтичних препаратів і лікарських засобів: спреїв, пігулок, ін'єкційних розчинів та інші;

- оптова торгівля фармацевтичними товарами, предметами медичного застосування і оснащенням;

- створення нових та удосконалення існуючих технологій і виробництв фармацевтичних продуктів, лікарських засобів;

- науково-дослідна діяльність, зовнішньоекономічна діяльність ті інші види діяльності, що не суперечать чинному законодавству.

Як фармацевтична компанія, ТОВ «Медтехніка-Суми» бачить свою соціальну місію у виробництві лікарських засобів, що реалізують принцип необхідного і достатнього рівня медичної допомоги для кожної людини.

У основу цього принципу закладено широке вживання в лікарській практиці препаратів, відповідних сучасному рівню розвитку медицини і здатних забезпечити раціональне використання фінансових ресурсів громадян і систем охорони здоров'я.

Завдяки команді професіоналів ТОВ «Медтехніка-Суми» в змозі успішно вирішувати непрості завдання по розробці складних фармацевтичних композицій, дослідженню їх поведінки в організмі людини і подальшого виробництва.

Компанія з великою відповідальністю відноситься до розробки кожного препарату. Використання активних інгредієнтів власного виробництва в лікарських рецептурах, контроль якості на всіх етапах технологічного процесу гарантують високу ефективність і безпеку продукції підприємства.

Управління підприємством здійснюється відповідно до чинного законодавства і статуту підприємства. Підприємство самостійно визначає структуру органів управління і витрати на їх утримання.

ТОВ «Медтехніка-Суми» має право здійснювати будь-які види зовнішньоекономічної діяльності відповідно до Статуту, і які прямо не заборонені законодавством, зокрема:

- експорт і імпорт товарів, капіталів;

надання послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності по всіх напрямках діяльності суспільства.

Продукція підприємства зареєстрована на території України, Республіках Білорусії, Узбекистану, Грузії, Молдови.

Власник згідно Статуту і чинного законодавства здійснює право володіння майном, що належить йому. Це означає, що за підприємством признається і гарантується можливість мати у себе дане майно. Друга правомочність власника – право користування. Власник не тільки утримує у себе яке-небудь майно, але і користується ним на свій розсуд, реалізуючи його корисні властивості. Третя складова частина права власності – це право розпорядження. Власник майна цілком самостійно може вирішити долю матеріальних цінностей, що належать йому: продати, подарувати, тощо. Щоб бути власником, необхідно володіти цими трьома повноваженнями.

Найвищим органом управління ТОВ «Медтехніка-Суми» є збори учасників. Чисельність зборів передбачається в Статуті підприємства. На засіданні Ради підприємства обирається його голова, згідно Статуту.

Виконавчим органом є директор ТОВ «Медтехніка-Суми».

Повноваження керівника по управлінню підприємством полягають у тому, що він діє від імені підприємства без доручення, розпоряджається його майном, укладає договори і контракти, відкриває рахунки в банках, затверджує штати, видає накази та розпорядження, обов'язкові для всіх працівників підприємства. Керівник може бути достроково звільнений з посади при порушенні ним законодавства або умов укладеного з ним контракту.

В управлінні підприємством бере участь трудовий колектив, який вирішує питання про необхідність висновку з адміністрацією колективного договору, визначає перелік пільг і порядок їх надання працівникам підприємства.

Повноваження трудового колективу по управлінню підприємством, його взаємостосунки із засновником підприємства регулюються статутом підприємства, угодами.

В колективному договорі визначаються взаємостосунки трудового колективу з адміністрацією по наступних напрямках: виробничі та трудові відносини на підприємстві, питання охорони праці і техніки безпеки, соціального розвитку колективу, охорона здоров'я членів трудового колективу. Положення колективного договору не повинні суперечити чинному законодавству про працю, статуту підприємства.

Структура підприємства відображає будову та внутрішню форму системи і є синтезом структури виробництва і структури управління.

В основі формування структури управління лежить визначення функцій управління.

Організаційна структура апарату управління має пірамідальний характер, тобто містить декілька рівнів управління (ієрархічних рівнів), що відповідає принципам системної побудови підприємства.

Структура управління ТОВ «Медтехніка-Суми» будується по лінійно-функціональному типу.

Суть лінійної (ієрархічної) структури управління полягає у тому, що управляючі дії на об'єкт можуть передаватися тільки однією доміантною особою – керівником, який одержує офіційну інформацію тільки від своїх, безпосередньо йому підлеглих осіб, ухвалює рішення з усіх питань, що відносяться до керованої ним частини об'єкту, і несе відповідальність за його роботу перед вищестоящим керівником.

Даний тип організаційної структури управління застосовується в умовах функціонування дрібних підприємств з нескладним виробництвом за відсутності у них розгалужених кооперованих зв'язків з постачальниками, споживачами, науковими і проектними організаціями і т. д. Така структура використовується в системі управління виробничими ділянками, окремими

невеликими цехами, а також невеликими фірмами однорідної і нескладної технології.

Переваги лінійної структури пояснюються простотою застосування. Всі обов'язки і повноваження тут чітко розподілені, і тому створюються умови для оперативного процесу ухвалення рішень, для підтримки необхідної дисципліни в колективі.

У числі недоліків лінійної структури організації звичайно наголошується жорсткість, негнучкість, непристосованість до подальшого зростання і розвитку підприємства. Лінійна структура орієнтована на великий об'єм інформації, яку необхідно передати від одного рівня управління до іншого, обмеження ініціативи у працівників нижчих рівнів управління. Вона пред'являє високі вимоги до кваліфікації керівників і їх компетенції з усіх питань виробництва та управління підлеглими.

ТОВ «Медтехніка-Суми» є виробником лікарських засобів групи органічних нітратів, призначених для купірування і профілактики нападів стенокардії, захворювань серцево-судинної системи.

Унікальність діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми» полягає у тому, що воно є єдиним в Україні виробником субстанцій (діючих речовин) для цих препаратів.

ТОВ «Медтехніка-Суми» має широкий асортимент продукції, яка представлена в додатку А.

Сьогодні для вітчизняних виробників є актуальним упровадження стандартів GMP, інакше для підприємств буде закритий не тільки ринок далекого зарубіжжя, але і країн колишнього СНД.

Держдепартаментом України зроблені перші кроки по упровадженню GMP на підприємствах галузі – розроблена стратегія поетапного упровадження системи сертифікації лікарських засобів. Принциповим в цій стратегії є існування двох паралельних схем сертифікації. Одна з них – сертифікація продукції вітчизняних підприємств на відповідність умов їх

виробництва національним вимогам. Упровадження цієї схеми необхідне для створення умов здійснення експорту в країни третього світу.

ТОВ «Медтехніка-Суми» – підприємство, яке недавно вийшло на зарубіжний ринок, але вже встигло зарекомендувати себе виробником високоякісної продукції.

Основними споживачами продукції ТОВ «Медтехніка-Суми» є ТОВ «БадМ» м. Днепропетровськ, ТОВ «Томаш» м. Харків та інші.

Основні постачальники підприємства: компанія «ІнтерХім», ТОВ «Пігулка» та інші.

Вивчати різноманітні сторони господарської діяльності підприємства у взаємозв'язку і взаємозалежності – значить розглядати кожен економічний показник господарської діяльності у зв'язку з іншими показниками і з загальними результатами роботи.

Особливістю методу економічного аналізу є також вивчення не тільки кількісних, але і якісних показників. Це пояснюється тим, що кількісні показники не можуть дати повного уявлення про якісні зміни, які відбуваються в процесі господарської діяльності. Наприклад, при аналізі абсолютної суми і рівня витрат слід брати до уваги такий кількісний показник, як об'єм товарообігу, і такі якісні показники: структура товарообігу, зростання продуктивності праці, тощо.

Динаміка основних економічних показників роботи ТОВ «Медтехніка-Суми» наведена в таблиці 2.1.

На підставі даних таблиці 2.1 можна зробити наступні висновки. В 2020 році обсяг виручки від реалізації продукції склав 114885,8 тис. грн., що на 168,85% ($114885,8 / 42731,8 \cdot 100 - 100$) більше ніж в 2018 році та на 73,97% ($114885,8 / 66036,2 \cdot 100 - 100$) більше ніж в 2020 році.

За останні три роки спостерігаємо постійне зростання середньооблікової чисельності персоналу підприємства. з 132 осіб у 2018 році до 155 осіб у 2019 році та 167 осіб у 2020 році.

Таблиця 2.1

Динаміка основних економічних показників роботи підприємства

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темпи росту, %	
				2020/2018	2020/2019
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	42731,8	66036,2	114885,8	268,85	173,97
2. Середньооблікова чисельність персоналу, осіб.	132	155	167	126,52	107,74
3. Середньорічний виробіток працюючих, тис. грн/ос.	323,73	426,04	687,94	212,5	161,47
4. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	4824,5	6471,55	8579,9	177,84	132,58
5. Фондовіддача, грн.	8,86	10,20	13,39	151,13	131,27
6. Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	38531,2	58458,1	101451,9	263,30	173,55
7. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	90,17	88,52	88,31	97,93	99,75
8. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	4200,6	7578,1	13433,9	319,81	177,27
9. Рентабельність продукції, %	10,9	12,96	13,24	121,47	102,16
10. Рентабельність продажу, %	9,83	11,48	11,69	118,92	101,83
11. Чистий прибуток, тис. грн.	3305,2	6135,8	11015,8	333,29	179,53

При цьому темп росту середньорічного виробітку одного працюючого у 2020 році відносно 2018 року склав 212,5% ($687,94 / 323,73 \cdot 100$), а відносно 2019 року – 161,47% ($687,94 / 426,04 \cdot 100$).

За останній рік проаналізованого періоду спостерігається значне зростання середньорічної вартості основних засобів. У 2018 році вартість основних засобів підприємства становила 4824,5 тис. грн., а у 2020 році склала 8579,9 тис. грн. Тобто відносно 2018 року зростання середньорічної вартості основних засобів склало 177,84% ($8579,9 / 4824,5 \cdot 100$), а відносно 2019 року – 132,58% ($8579,9 / 6471,55 \cdot 100$).

В звітному році відбулося збільшення фондовіддачі основних засобів. Темп росту фондовіддачі у 2020 році відносно 2018 року склав 151,13% ($13,39 / 8,86 \cdot 100$), а відносно 2019 року 131,27% ($13,39 / 10,20 \cdot 100$).

Витрати на виробництво та реалізацію продукції у 2020 році склали 101451,9 тис. грн., тобто збільшилися у порівнянні з 2019 роком 163,3% ($101451,9 / 38531,2 \cdot 100 - 100$). Темп росту витрат відносно 2019 року склав 173,55% ($101451,9 / 38531,2 \cdot 100$), тобто їх зростання склало 73,55% ($173,55 - 100$). При цьому витрати на 1 грн. реалізованої продукції в 2020 році відносно 2018 року скоротилися на 2,07% ($88,31 / 90,17 \cdot 100 - 100$), а відносно 2019 року їх скорочення склало 0,25% ($88,31 / 88,52 \cdot 100 - 100$).

Темп росту прибутку від реалізації продукції у 2020 році в порівнянні з 2018 роком склав 319,81% ($13433,9 / 4200,6 \cdot 100$), а в порівнянні з 2019 роком – 177,27% ($13433,9 / 7578,1 \cdot 100$). Абсолютний розмір прибутку від реалізації продукції у 2020 році склав 13433,9 тис. грн., а розмір чистого прибутку склав 11015,8 тис. грн.

При цьому спостерігається збільшення показників рентабельності як продукції, так і продажу. У 2020 році розмір рентабельності продукції досяг 13,24%, а рентабельності продажу 11,69%.

Таким чином, можна зазначити що за останні три роки спостерігається покращення економічних показників діяльності підприємства. Діяльність підприємства є ефективною та прибутковою.

2.2. Аналіз динаміки валюти балансу та його структури

Для успішної господарської діяльності в будь-якій сфері бізнесу потрібно відповісти на три основні питання:

- який підприємницький потенціал повинен мати суб'єкт господарювання для досягнення власних цільових орієнтирів;
- які джерела економічних ресурсів доцільно використовувати для реалізації тієї чи тієї підприємницької ідеї;
- як домогтися фінансово-економічної безпеки фірми та конкурентоспроможності її продукції на ринках.

За умов ринкової економіки значно зростає значення фінансових ресурсів підприємства, що мають створити умови для формування оптимальної структури капіталу підприємства та нарощування його потенціалу. Від того, яким капіталом володіє підприємство, наскільки оптимальна його структура, наскільки раціонально капітал трансформований у необоротні та оборотні активи, залежить фінансово-економічний стан і результати діяльності підприємства. Саме тому процес оцінки ефективності функціонування підприємства починається з наявності, розміщення та джерел формування активів підприємства.

Аналіз проводять, порівнюючи дані про загальну вартість майна підприємства (валюти балансу форма №1 рядок 1300 або рядок 1900) на початок і кінець звітного періоду. При цьому зменшення валюти балансу, як правило, свідчатиме про послаблення ділової активності підприємства, що може мати кінцевим наслідком його неплатоспроможність. Ці міркування можна вважати типовими для промислових підприємств, але не слід ігнорувати галузеву специфіку їхньої діяльності та інші зовнішні чинники, що можуть значно вплинути на підсумок балансу.

Дані для аналізу представимо в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз динаміки валюти балансу та його структури

Статті витрат	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	абс., (±)	питомої ваги, %
АКТИВ						
1. Необоротні активи	3379,7	12,53	6186,5	9,94	2806,8	-2,59
2. Оборотні активи	23598,9	87,47	56037,5	90,06	32438,6	2,59
2.1. Запаси	6811,1	25,25	12280,3	19,74	5469,2	-5,51
2.2. Дебіторська заборгованість	16770,5	62,16	38626,4	62,08	21855,9	-0,08
2.3. Гроші та їх еквіваленти	3,3	0,01	5120,4	8,23	5117,1	8,22

Продовження таблиці 2.2

2.4. Інші оборотні активи	14,0	0,05	10,4	0,02	-3,6	-0,03
Баланс	26978,6	100,0	62224,0	100,0	35245,4	–
ПАСИВ						
1. Власний капітал	16445,8	60,96	28690,6	46,11	12244,8	-14,85
2. Позиковий капітал	10532,8	39,04	33533,4	53,89	23000,6	14,85
2.1. Довгострокові зобов'язання	851,1	3,15	–	–	-851,1	-3,15
2.2. Поточні зобов'язання, всього, в тому числі	9681,7	35,89	33533,4	53,89	23851,7	18,00
короткострокові кредити банків	159,8	0,59	–	–	-159,8	-0,59
кредиторська заборгованість	9021,9	33,44	33533,4	53,89	24511,5	20,45
інші поточні зобов'язання	500,0	1,85	–	–	-500,0	-1,85
Баланс	26978,6	100,0	62224,0	100,0	35245,4	–

За даними таблиці 2.2 можна зробити наступні висновки. Станом на кінець звітнього року підприємство має загальну вартість майна у розмірі 62224,0 тис. грн. Вартість майна підприємства у порівнянні з минулим роком збільшилась на 35245,5 тис. грн. ($62224,0 - 26978,6$) або на 130,64% ($35245,4 / 26978,6 \cdot 100$). Дане збільшення відбулось за рахунок збільшення як оборотних активів, так і необоротних активів підприємства.

Так в порівнянні з початком року вартість оборотних активів підприємства збільшилась на 32438,6 тис. грн. ($56037,5 - 23598,9$) або 137,46% ($32438,6 / 23598,9 \cdot 100$). Вартість необоротних активів за звітний рік збільшилась на 2806,8 тис. грн. ($6186,5 - 3379,7$) або на 83,05% ($2806,8 / 3379,7 \cdot 100$).

Найбільшу питому вагу в структурі майна підприємства на кінець звітнього року займають оборотні активи 90,06% ($56037,5 / 62224,0 \cdot 100$), на

початок року на оборотні активи доводилось 87,47% ($23598,9 / 26978,6 \cdot 100$) майна підприємства.

Зазначимо, що в звітному році відбулося значне зростання дебіторської заборгованості на 21855,9 тис. грн. ($38626,4 - 16770,5$) або на 130,32% ($21855,9 / 16770,5 \cdot 100$), що є негативним моментом в діяльності підприємства та свідчить про зростання його залежності від фінансового стану його партнерів.

Позитивним моментом є значне зростання грошових коштів підприємства. Так у порівнянні з минулим роком величина грошових коштів підприємства збільшилась на 5117,1 тис. грн. ($5120,4 - 3,3$) та склала 5120,4 тис. грн., при цьому питома вага грошових коштів в структурі майна підприємства на кінець звітного року склала 8,23% ($5120,4 / 62224,0 \cdot 100$), що вище величини минулого року на 8,22% ($8,23 - 0,01$).

Структуру активів підприємства на початок та кінець звітного року представимо на рисунку 2.1.

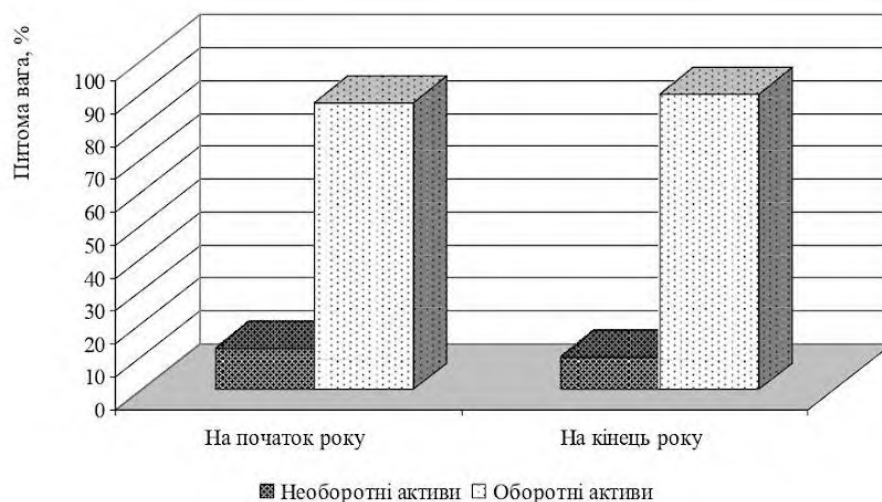


Рис. 2.1. Структура активів підприємства

Згідно даним таблиці 2.3 у пасиві підприємства відбулись наступні зміни.

Власний капітал підприємства в звітному році в порівнянні з минулим роком збільшився на 12244,8 тис. грн. $(28690,6 - 16445,8)$ або 74,46% $(12244,8 / 16445,8 \cdot 100)$ і склав на кінець звітного року 28690,6 тис. грн. При цьому питома вага власного капіталу в структурі майна підприємства на кінець звітного року склала 46,11% $(28690,6 / 62224,0 \cdot 100)$, що нижче питомої ваги на початок року на 14,85% $(46,11 - 60,96)$.

Позиковий капітал підприємства на початок року було представлено довгостроковими зобов'язаннями у вигляді довгострокових кредитів та поточними зобов'язаннями.

На кінець звітного року позиковий капітал підприємства представлено тільки поточними зобов'язаннями у вигляді кредиторської заборгованості. Абсолютне зростання величини позикового капіталу склало 23000,6 тис. грн. $(33533,4 - 10532,8)$ або на 21,84% $(2300,6 / 10532,8 \cdot 100)$. Дані зростання було зумовлено значним зростанням кредиторської заборгованості.

Так розмір кредиторської заборгованості підприємства у звітному році збільшився на 24511,5 тис. грн. $(33533,4 - 9021,9)$ або на 271,69% $(24511,5 / 9021,9 \cdot 100)$ і склав на кінець звітного року 33533,4 тис. грн., його питома вага в структурі майна підприємства збільшилась на 20,45% $(53,89 - 33,44)$ та склала на кінець звітного року 53,89% $(33533,4 / 62224,0 \cdot 100)$.

Структуру пасивів підприємства на початок і кінець звітного року представимо на рисунку 2.2.

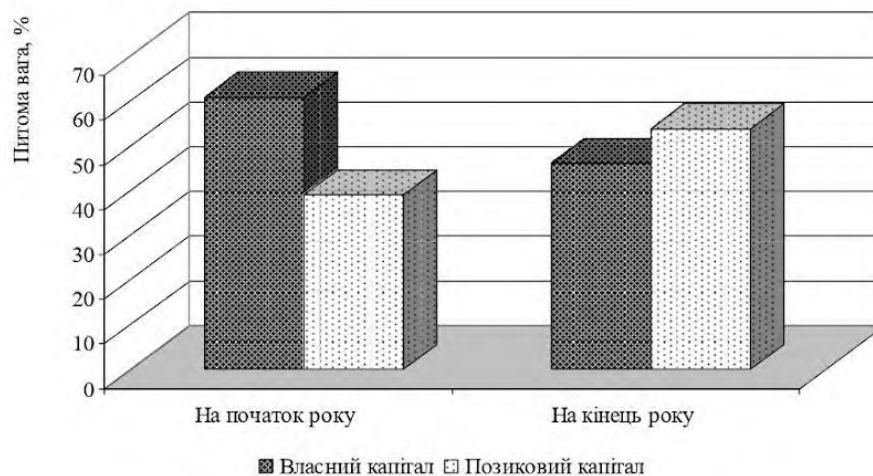


Рис. 2.2. Структура пасивів підприємства

2.3. Аналіз складу та структури нематеріальних та матеріальних активів підприємства

Актив балансу відображає відомості про розміщення капіталу підприємства. У цілому актив балансу (ресурсне втілення капіталу) підприємства структурується за тривалістю його використання в господарському процесі, хоч така побудова не відтворює інтенсивності та характеру його участі в підприємницькій діяльності. Кожному виду розміщення капіталу відповідає окрема стаття пасиву балансу.

У структурі активів підприємства слід додатково виділяти два види:

- активи, що підлягають переоцінці з плином часу (немонетарні активи);
- активи, що не підлягають переоцінці (монетарні активи).

Активи підприємства та їхню структуру вивчають як з погляду участі у виробництві, так і з погляду ліквідності. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних засобів, нематеріальних активів, запасів і витрат, грошових коштів.

Основну частину активів промислового підприємства, як правило, становлять основні засоби. Дані для аналізу основних засобів підприємства представимо в таблиці 2.3.

Дані таблиці 2.3 свідчать про те, що в звітному періоді вартість основних засобів збільшилась на 3313,8 тис. грн. (10236,8 – 6923,0) в порівнянні з початком періоду і склала 10236,8 тис. грн.

Найбільший вплив на збільшення вартості основних засобів підприємства надало збільшення вартості машин та устаткування на 2523,1 тис. грн. (7946,5 – 5423,4).

Збільшення вартості основних засобів відбулося також за наступними групами: будівлі і споруди на 310,4 тис. грн. (985,1 – 674,7), транспортні засоби на 412,4 тис. грн. (72,7 – 308,3), інші основні засоби на 67,9 тис. грн. (279,6 – 211,7).

Таблиця 2.3

Аналіз складу та структури основних засобів

Склад основних засобів	Наявність на початок року		Надійшло за рік, тис. грн	Вибуло за рік, тис. грн	Наявність на кінець року		Абсолютне відхилення
	тис. грн.	питома вага %			тис. грн.	питома вага %	
1. Будівлі і споруди	674,7	9,75	310,4	–	985,1	9,62	310,4
2. Передавальні присторої	304,9	4,4	–	–	304,9	2,98	–
3. Машини і устаткування	5423,4	78,34	2764,4	241,3	7946,5	77,63	2523,1
4. Транспортні засоби	308,3	4,45	412,4	–	720,7	7,04	412,4
5. Інші основні засоби	211,7	3,06	153,2	85,3	279,6	2,73	67,9
6. Всього	6923,0	100,0	3640,4	326,6	10236,8	100,0	3313,8

Найбільший вплив на збільшення вартості основних засобів підприємства надало придбання обладнання для виробництва твердих та порошкових лікарських форм.

Також збільшення вартості основних засобів відбулося за рахунок придбання транспортного засобу для транспортування лікарських засобів в особливому температурному режимі.

Аналіз структури основних засобів дозволяє зробити висновок, що значних структурних зрушень за досліджувані періоди не відбулось. Активна частина основних засобів безпосередньо впливає на предмет праці та складає 77,63% (7946,5 / 10236,8 · 100) у кінці звітнього року. Пасивну частину утворюють основні засоби, які створюють умови для здійснення процесу виробництва (інструменти, виробничий інвентар, тощо) та складають 22,37% (100 – 77,63) відповідно.

Структуру основних засобів станом представимо на рисунку 2.3.



Рис. 2.3. Структура основних засобів підприємства

За даними балансу проведемо аналіз технічного стану основних засобів підприємства за допомогою коефіцієнтів зносу та придатності та аналіз руху основних засобів з допомогою коефіцієнтів надходження та вибуття.

Результати розрахунків приведених показників зведемо в таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз технічного стану та руху основних засобів

Показник	На початок року	На кінець року	Відхилення абс., (±)
1 Вартість основних засобів, тис. грн.	6923,0	10236,8	3313,8
2 Знос основних засобів, тис. грн.	3832,1	4151,2	319,1
3 Коефіцієнт зносу, %	55,35	40,55	-14,8
4 Коефіцієнт придатності, %	44,65	59,45	14,8
5 Коефіцієнт оновлення, %			
основних засобів		35,56	
активної частини		34,79	
6 Коефіцієнт вибуття, %			
основних засобів		4,72	
активної частини		4,45	

Дані таблиці 2.4 свідчать про те, що на кінець року сума нарахованого зносу становить 4151,2 тис. грн.

Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року скоротився на 14,8% (40,55 – 55,35) та склав 40,55% ($4151,2 / 10236,8 \cdot 100$). Відповідно придатність основних засобів збільшилась на 14,8% та склала 59,45% ($100 - 40,55$).

Основні засоби підприємства в звітному періоді були оновлені на 35,56% ($3640,4 / 10236,8 \cdot 100$), інтенсивність вибуття основних засобів підприємства дуже незначна та складає 4,72% ($326,6 / 6923,0 \cdot 100$).

Активна частина основних засобів оновлена була на 34,79% ($2764,4 / 7+46,5 \cdot 100$), а інтенсивність вибуття машин та устаткування склала 4,45% ($241,3 / 5423,4 \cdot 100$).

Значне оновлення основних засобів та, в першу чергу, їх активної частини є позитивним чинником та свідчить про розширення виробничих можливостей підприємства, розширення його діяльності. В сучасних складних економічних умовах підприємство вкладає значні кошти на вдосконалення та розширення саме виробництва.

Для подальшого дослідження матеріальних активів підприємства проведемо аналіз другого розділу активу балансу. Дані для розрахунку представимо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз складу та структури оборотних активів

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення, (±)	
	сума, тис. грн.	питома вага,%	сума, тис. грн.	питома вага,%	абс., (±)	питомої ваги, %
1. Запаси всього,	6811,1	28,86	12280,3	21,91	5469,2	-6,95
у тому числі:						
виробничі запаси	5538,5	23,47	6262,5	11,18	724	-12,29
готова продукція	1272,6	5,39	6017,8	10,74	4745,2	5,35
2. Дебіторська заборгованість, всього	16770,5	71,07	38626,4	68,93	21855,9	-2,14
у тому числі:						
за товари, ро- боти, послуги	16282,2	69,0	38614,4	68,91	22332,2	-0,09
інша поточна дебіторська заборгованість	488,3	2,07	12,0	0,02	-476,3	-2,05
3. Гроші та їх еквіваленти	3,3	0,01	5120,4	9,14	5117,1	9,13
4. Інші оборотні активи	14	0,06	10,4	0,02	-3,6	-0,04
5. Разом оборотні активи	23598,9	100,0	56037,5	100,0	32438,6	—

Дані таблиці 2.5 свідчать про те, що в порівнянні з початком року на кінець звітного року величина оборотних активів підприємства збільшилась на 32438,6 тис. грн. (56037,5 – 23598,9) або на 137,46% (32438,6 / 23598,9 · 100).

Зростання величини оборотних активів спостерігається в розрізі всіх статей оборотних активів окрім іншої поточної дебіторської заборгованості

величина якої скоротилась на 476,3 тис. грн. (12,0 – 488,3) або на 97,54% ($476,3 / 488,3 \cdot 100$).

Найбільше зростання в абсолютному виразі спостерігається дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги на 22332,2 тис. грн. ($38614,4 - 16282,2$) або 137,16% ($22332,2 / 16282,2 \cdot 100$).

Найбільш мобільні оборотні активи – грошові кошти збільшилися на в 1551,6 раз ($5120,4 / 3,3 \cdot 100$), що в абсолютному вираженні склало 5117,1 тис. грн. ($5120,4 - 3,3$). Їх доля в структурі оборотних коштів збільшилась на 9,13% ($9,14 - 0,01$) і склала на кінець року 9,14% ($5120,4 / 56037,5 \cdot 100$) оборотних активів.

В той же час менш ліквідні кошти – дебіторська заборгованість склала на початок року 71,07% ($16770,5 / 23598,9 \cdot 100$) оборотних коштів, а на кінець року 68,93 ($38626,4 / 56037,5 \cdot 100$). Наявність непогашеної дебіторської заборгованості на кінець року в сумі 38626,4 тис. грн. свідчить про відвернення частини поточних активів на кредитування споживачів готової продукції (робіт, послуг) і інших дебіторів, фактично відбувається іммобілізація цієї частини оборотних коштів з виробничого процесу.

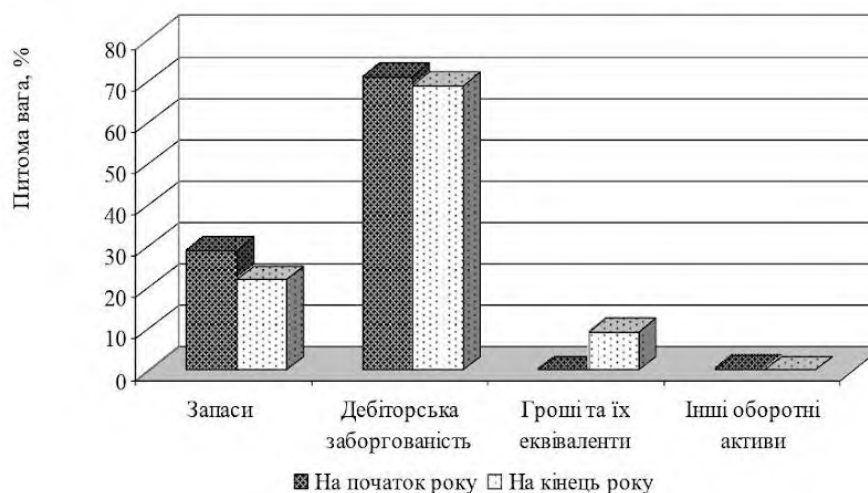


Рис. 2.4. Структура оборотних активів підприємства

Матеріальні оборотні кошти (запаси) на кінець року зросли на 5469,2 тис. грн. (12280,3 – 6811,1) або на 80,3% (5469,2 / 6811,1 · 100). Частка їх в загальній вартості оборотних коштів за звітний період скоротилась на 6,95% (21,91 – 28,86) і склала на кінець року 21,91% (12280,3 / 56037,5 · 100).

Структуру оборотних активів підприємства станом на початок та кінець звітного року представимо на рисунку 2.4.

2.4. Аналіз джерел фінансового забезпечення поточної діяльності підприємства

Джерела фінансування господарської діяльності (пасиви підприємства) складаються з власного капіталу і резервів, довгострокових позикових коштів, короткострокових позикових коштів та кредиторської заборгованості. Узагальнено джерела коштів поділяються на власні і позикові. У таблиці 2.6 наведено склад і структуру джерел коштів аналізованого підприємства.

Таблиця 2.6

Аналіз складу та структури джерел коштів підприємства

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення, (±)	
	сума, тис. грн.	питома вага,%	сума, тис. грн.	питома вага,%	абс., (±)	питомої ваги, %
1. Власний капітал	16445,8	60,96	28690,6	46,11	12244,8	-14,85
1.1. Зареєстрований (пайовий) капітал	3687,0	13,67	4916,0	7,9	1229,0	-5,77
1.2. Додатковий капітал	126,1	0,47	126,1	0,2	–	-0,27
1.3. Нерозподілений прибуток	12632,7	46,82	23648,5	38,01	11015,8	-8,81
2. Позиковий капітал	10532,8	39,04	33533,4	53,89	23000,6	14,85
2.1. Довгострокові зобов'язання	851,1	3,15	–	–	-851,1	-3,15

2.2. Короткострокові кредити банків	159,8	0,59	–	–	-159,8	-0,59
2.2. Кредиторська заборгованість	9021,9	33,44	33533,4	53,89	24511,5	20,45
за товари, роботи, послуги	8258,4	30,61	32386,2	52,05	24127,8	21,44
за розрахунками	763,5	2,83	1147,2	1,84	383,7	-0,99
2.3. Інші поточні зобов'язання	500	1,85	–	–	-500	-1,85
Разом сума джерел	26978,6	100,0	62224,0	100,0	35245,4	–

Дані таблиці 2.6 свідчать про те, що збільшення суми джерел коштів підприємства відбулося за рахунок зростання як власного, так і позикового капіталу підприємства.

Власний капітал на кінець звітного року у порівнянні з початком року збільшився на 12244,8 тис. грн. ($28690,6 - 16445,8$) або на 74,46% ($12244,8 / 16445,8 \cdot 100$). Збільшення власного капіталу підприємства відбулося за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку на 87,2% ($11015,8 / 13632,7 \cdot 100$), на зареєстрованого (пайового капіталу) на 33,33% ($1229,0 / 3687,0 \cdot 100$).

Структуру власного капіталу підприємства станом на кінець звітного року представимо на рисунку 2.5.

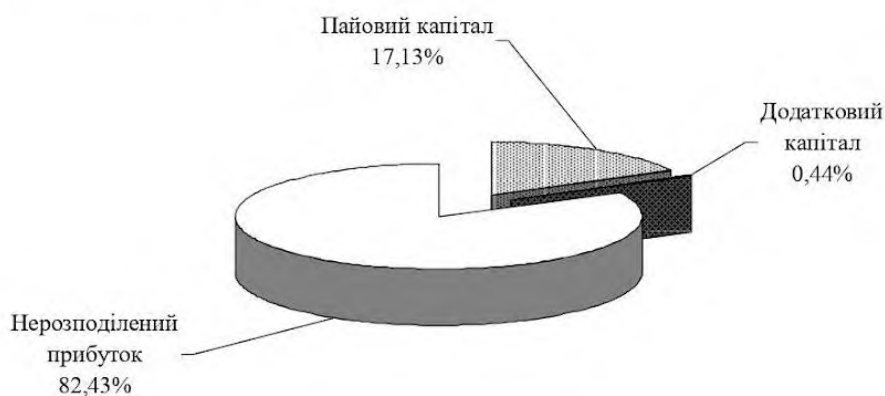


Рис. 2.5. Структура власного капіталу підприємства

Як свідчать дані рисунку 2.56 найбільшу питому вагу в структурі власного капіталу підприємства займає на кінець року нерозподілений прибуток 82,43% ($23648,5 / 28690,6 \cdot 100$), а найменшу – додатковий капітал 0,44% ($126,1 / 28690,6 \cdot 100$).

За проаналізований період спостерігається збільшення величини позикового капіталу підприємства на 23000,6 тис. грн. ($33533,4 - 10532,8$) або на 218,37% ($23000,6 / 10532,8 \cdot 100$). Збільшення величини позикового капіталу було викликано зростанням лише величини кредиторської заборгованості підприємства.

На кінець звітнього року позиковий капітал підприємства на 100% представлено кредиторською заборгованістю.

2.5 Аналіз обсягів виробництва та реалізації продукції

Обсяг виробництва та реалізації продукції – це взаємозв'язані показники. Характер цього зв'язку залежить від поточної ситуації на ринку та всередині самого підприємства. Темпи зростання обсягів виробництва та реалізації, підвищення її якості безпосередньо впливають на величину витрат, прибутку і рівень рентабельності. Отже, основними завданнями аналізу на даному етапі можна вважати:

- оцінку рівня реалізації за угодами та динаміки виробництва продукції;
- визначення факторів впливу на обсяг виробництва та реалізації продукції;
- визначення внутрішньогосподарських резервів збільшення випуску і реалізації продукції.

Обсяг виробництва та реалізації промислової продукції вимірюється в натуральних, умовно-натуральних, трудових і вартісних показниках. Найуніверсальніші та найбільш узагальнені показники виробництва продукції формуються на вартісній основі. Основними показниками обсягів

виробництва слід уважати розмір товарної, валової продукції, а збуту – обсяг реалізованої продукції (обсяг продажу).

Аналіз розпочинається з вивчення динаміки випуску та реалізації, розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання (приросту).

Дані для розрахунків наведено в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Динаміка виручки від реалізації продукції в порівнянних цінах

Рік	Виручка від реалізації продукція, тис. грн.	Темпи росту, %	
		базисні	ланцюгові
2016	19330,1	100,00	100,00
2017	22756,2	117,72	117,72
2018	42731,8	221,06	187,78
2019	66036,2	341,62	154,54
2020	114885,8	594,34	173,97

З таблиці 2.7 видно, що за п'ять аналізованих років виручка від реалізації постійно зростала.

Найбільше зростання спостерігається у 2018 році відносно 2017 року на 87,78% $((42731,8 - 22756,2) / 22756,2 \cdot 100)$.

У 2019 році відносно 2019 року зростання виручки становило 54,54% $((66036,2 - 42731,8) / 42731,8 \cdot 100)$, а у 2020 році відносно 2019 року зростання склало 73,97% $((114885,8 - 66036,2) / 66036,2 \cdot 100)$.

Відносно базового 2016 року у 2020 році виручка від реалізації постійно зросла на 494,34% $((114885,8 - 19330,1) / 19330,1 \cdot 100)$.

Середньорічний темп росту (приросту) виручки від реалізації 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) виручки від реалізації продукції становитиме:

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

$$T_p = \sqrt[4]{1,1772 \cdot 1,8778 \cdot 1,5454 \cdot 1,7367} = \sqrt[4]{5,943124929} = 1,5614;$$

$$T_p = 156,14\%;$$

$$T_{пр} = 156,14 - 100 = 56,14\%.$$

Тобто, середньорічний темп збільшення виручки від реалізації продукції за проаналізований період склав 56,14%.

2.6. Аналіз ефективності використання трудових ресурсів

Достатня забезпеченість підприємства трудовими ресурсами їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці відіграють важливу роль у підвищенні ефективності підприємницької діяльності. Основними завданнями аналізу слід вважати:

вивчення та оцінку забезпеченості підприємства (у розрізі його структурних підрозділів) персоналом у цілому, а також з категоріями і професіями;

визначення та дослідження показників щільності кадрів, продуктивності праці тощо;

визначення резервів підвищення ефективності використання; трудових ресурсів, розроблення програм реалізації виявлених резервів.

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, як правило, починається з вивчення складу і структури працівників підприємства.

Дані для аналізу представимо в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Склад та структура персоналу підприємства

Категорії персоналу	2019 рік		2020 рік		Відхилення, (±)
	чисельність, осіб	питома вага, %	чисельність, осіб	питома вага, %	
Персонал, всього у тому числі:	155	100,0	167	100,0	12
робітники	84	54,19	86	51,50	2
керівники	25	16,13	27	16,17	2
фахівці	27	17,42	32	19,16	5
інші	19	12,26	22	13,17	3

Дані таблиці 2.8 свідчать про те, що на аналізованому підприємстві в звітному році чисельність персоналу в порівнянні з минулим роком збільшилась на 12 осіб (167 – 155) та склала 167 осіб.

Зростання чисельності персоналу спостерігається в розрізі всіх категорій: так чисельність робітників зросла на 2 особи (86 – 84) та склала 86 осіб, чисельність керівників зросла на 2 особи (27 – 25) до 27 осіб, чисельність фахівців зросла на 5 осіб (32 – 27) до 32 осіб, а зростання чисельності іншого персоналу склало 3 особи (22 – 19) до 22 осіб.

Найбільшу питому вагу в структурі персоналу як у минулому, так і у звітному році займають робітники. Питома вага робітників у 2019 році становила 54,19% ($84 / 155 \cdot 100$), а у 2020 році – 51,5% ($86 / 167 \cdot 100$), тобто спостерігається її скорочення на 2,69% (51,5 – 54,19).

Керівники становлять 16,17% ($27 / 167 \cdot 100$) від загальної чисельності персоналу, фахівці 19,16% ($32 / 167 \cdot 100$), а інший персонал – 13,17% ($22 / 167 \cdot 100$).

Структуру персоналу підприємства с представимо на рисунку 2.6.

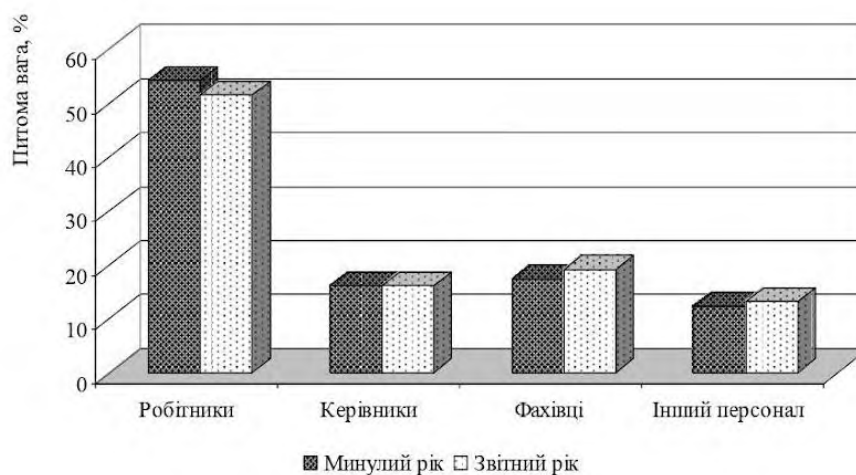


Рис. 2.6. Структура персоналу підприємства

На підставі даних рисунку 2.6 можна відзначити, що суттєвих змін в структурі персоналу підприємства протягом проаналізованого періоду не спостерігається.

Для оцінки повноти використання трудових ресурсів необхідно проаналізувати кількість відпрацьованих днів і годин одним робітником за звітний період, а також ступінь використання фонду робочого часу.

Дані для проведення аналізу ефективності використання робочого часу приведені в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Аналіз ефективності використання робочого часу

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Середньооблікова чисельність робітників, осіб	84	86	2	2,38
2. Відпрацьовано за рік одним робітником:				
днів	248	244	-4	-1,61
годин	1984	1927,6	-56,4	-2,84
3. Середня тривалість робочого дня, годин	8	7,9	-0,1	-1,25
4. Фонд робочого часу, годин	166656,0	165773,6	-882,4	-0,53

За даними таблиці 2.9 можна відзначити, що на аналізованому підприємстві фактичний фонд робочого часу в звітному році в порівнянні з минулим роком скоротився на 882,4 години (165773,6 – 166656,0) та склав 165773,6 годин.

Фонд робочого часу (ФРЧ) залежить від чисельності робітників (ЧР), кількості відпрацьованих днів одним робітником в середньому за рік (Д) і середній тривалості робочого дня (П):

$$\text{ФРЧ} = \text{ЧР} \cdot \text{Д} \cdot \text{П}. \quad (2.4)$$

Вплив чинників на зміну фонду робочого часу можна встановити способом абсолютних різниць:

зміна середньооблікової чисельності робітників:

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{ЧР}} = (\text{ЧР}_1 - \text{ЧР}_0) \cdot \text{Д}_0 \cdot \text{П}_0; \quad (2.5)$$

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{ЧР}} = (86 - 84) \cdot 248 \cdot 8,0 = 3968 \text{ годин};$$

зміна кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік:

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{Д}} = (\text{Д}_1 - \text{Д}_0) \cdot \text{ЧР}_1 \cdot \text{П}_0; \quad (2.6)$$

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{Д}} = (244 - 248) \cdot 86 \cdot 8,0 = - 2752 \text{ годин};$$

зміна тривалості робочого дня:

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{П}} = (\text{П}_1 - \text{П}_0) \cdot \text{Д}_1 \cdot \text{ЧР}_1; \quad (2.7)$$

$$\Delta \text{ФРЧ}_{\Delta \text{П}} = (7,9 - 8,0) \cdot 244 \cdot 86 = - 2098,4 \text{ годин};$$

сумарний вплив перерахованих чинників складе:

$$\Delta\text{ФРЧ} = 3968 - 2752 - 2098,4 = - 882,4 \text{ години.}$$

Тобто, за рахунок збільшення чисельності робітників на 2 особи (86 – 84) фонд робочого часу збільшився на 3968 годин, скорочення середньої тривалості робочого дня на 0,1 годину (7,9 – 8) спричинило скорочення фонду робочого часу на 2098,4 годин, а скорочення кількості відпрацьованих днів одним робітником за рік на 4 дні (244 – 248) спричинило скорочення фонду робочого часу на 2752 годин.

Сумарний вплив перерахованих чинників склав -882,4 години, що відповідає загальному зменшенню фонду робочого часу.

Проведені розрахунки свідчать про те, наявні трудові ресурси на аналізованому підприємстві використовуються неповно, присутні невикористані резерви збільшення фонду робочого часу.

Одним найважливішим показником ефективності використання трудових ресурсів підприємства є продуктивність праці, а її підвищення – головний чинник економічного зростання. Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві та рівня продуктивності праці необхідно розглядати у тісному зв'язку з оплатою праці.

Дані для аналізу використання персоналу підприємства представимо в таблиці 2.10.

Наведені в таблиці 2.10 дані свідчать про те, що в 2020 році в порівнянні з 2019 роком середньорічний виробіток одного працюючого збільшився на 261898,92 грн./ос. (687938,92 – 426040,0) або на 61,47% (261898,92 / 426040,0 · 100), а середньорічний виробіток одного робітника збільшився на 549736,16 грн./ос. (1335881,4 – 786145,24) або на 69,93% (549736,16 / 786145,24 · 100).

Аналіз використання персоналу підприємства

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	66036,2	114885,8	48849,6	73,97
2. Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	155	167	12	7,74
з них робітників	84	86	2	2,38
3. Питома вага робітників у складі працюючих, %	54,19	51,5	-2,69	–
4. Середньорічний виробіток, грн./ос.				
одного працюючого	426040,0	687938,92	261898,92	61,47
одного робітника	786145,24	1335881,4	549736,16	69,93
5. Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	10784,6	13450,5	2665,9	24,72
6. Середньорічна заробітна плата, грн.	69578,06	80541,92	10963,86	15,76
7. Середньомісячна заробітна плата, грн.	5798,17	6711,83	913,66	15,76
8. Зарплатомісткість продукції, грн.	0,16	0,117	-0,05	-28,22

Проведемо розрахунок впливу факторів першого порядку на зміну рівня середнього виробітку одного працюючого методом абсолютних різниць.

Вплив зміни питомої ваги робітників у складі працюючих:

$$\Delta P_{\Pi} = [\Delta P_{\Pi} \cdot P_{\Pi 0}] : 100, \quad (2.8)$$

$$\Delta P_{\Pi} = (51,5 - 54,19) \cdot 786145,24 / 100 = - 21147,31 \text{ грн./ос.};$$

вплив зміни середнього виробітку одного робітника:

$$\Delta P_{\Pi} = [\Delta P_{\Pi} \cdot P_{\Pi 1}] : 100, \quad (2.9)$$

$$\Delta P B_{\text{п}} = (1335881,4 - 786145,24) \cdot 51,5 / 100 = 283114,12 \text{ грн./ос.}$$

Проведені розрахунки свідчать про те, що за рахунок скорочення питомої ваги робітників у складі працюючих на 2,69% (51,5 – 54,19) середньорічний виробіток одного працюючого скоротився на 1147,31 грн./ос., а зростання виробітку одного робітника на 549736,16 грн./ос. (1335881,4 - 786145,24) призвело до зростання середньорічного виробітку одного працюючого на 283114,12 грн./ос.

Сумарний вплив перерахованих чинників склав 261966,81 грн./ос. (-21147,31 + 283114,12), що відповідає загальному збільшенню середньорічного виробітку одного працюючого (незначні розбіжності викликані округленнями).

Аналіз використання трудових ресурсів на підприємстві, рівня продуктивності праці необхідно розглядати у тісному зв'язку з оплатою праці. Із зростанням продуктивності праці створюються реальні передумови для підвищення рівня його оплати. При цьому кошти на оплату праці потрібне використовувати так, щоб темпи зростання продуктивності праці обганяли темпи зростання його оплати. Лише при таких умовах створюються можливості для нарощування темпів розширеного відтворення [54].

Як свідчать таблиці 2.10 фонд оплати праці працівників підприємства у звітному році збільшився на 24,72% (2665,9 / 10784,6 · 100) до 13450,5 тис. грн., що забезпечило рівень середньомісячної заробітної плати у розмірі 6711,83 грн.

Зміна середнього заробітку працюючих за той або інший відрізок часу (рік, місяць, день, годину) характеризуються його індексом (I_{C3}), який визначається відношенням середньої зарплати за звітний період ($C3_{\text{ф}}$) до середньої зарплати в базисному періоді ($C3_{\text{б}}$):

$$I_{C3} = \frac{C3_{\text{ф}}}{C3_{\text{б}}} \quad (2.10)$$

Аналогічним чином розраховується індекс продуктивності праці ($I_{ГВ}$):

$$I_{ГВ} = \frac{ГВ_{\Phi}}{ГВ_{Б}}, \quad (2.11)$$

На аналізованому підприємстві індекс середньої заробітної плати становить 1,1576 (80641,92 / 69578,06), а індекс продуктивності праці 1,6147 (687938,92 / 426040,0). Таким чином, темпи зростання продуктивності праці значно випереджають темпи зростання оплати праці.

Розрахуємо суму економії (Е) фонду оплати праці у зв'язку із зміною співвідношень між темпами зростання продуктивності праці і його оплати використовуючи наступну формулу:

$$E = \text{ФОТ}_1 \cdot \frac{I_{СЗ} - I_{ГВ}}{I_{СЗ}}, \quad (2.12)$$

$$E = 13450,5 \cdot ((1,1576 - 1,6147) / 1,1576) = - 5311,18 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, сума економії фонду оплати праці становить 5311,18 тис. грн.

2.7. Аналіз ефективності використання основних засобів

Основними узагальнюючими показниками, що характеризують ефективність використання основних засобів служать показники: фондівіддачі; фондомісткості; рентабельності; питомих капітальних вкладень на одну гривну приросту продукції.

Фондовіддача основних засобів визначається як відношення обсягу виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів. Вона показує, яка загальна віддача від використання кожної гривни, витраченої на основні засоби, наскільки ефективно вони використовуються на підприємстві.

Фондомісткість – це зворотний показник фондovіддачі, він показує долю витрат на основні засоби, що доводяться на випуск 1 грн. товарної продукції.

Рентабельність основних засобів визначається як відношення прибутку отриманого від реалізації товарної продукції до середньорічної вартості основних засобів.

Дані для аналізу ефективності використання основних засобів підприємства представимо в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Аналіз використання основних засобів підприємства

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	66036,2	114885,8	48849,6	73,97
2. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	7578,1	13433,9	5855,8	77,27
3. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	6471,55	8579,9	2108,35	32,58
4. Середньорічна вартість машин і устаткування, тис. грн.	5149,25	6684,95	1535,70	29,82
5. Питома вага активної частини основних засобів, %	79,57	77,91	-1,66	–
6. Фондовіддача основних засобів, грн.	10,20	13,39	3,19	31,27
7. Фондовіддача активної частини основних засобів, грн.	12,82	17,19	4,37	34,09
8. Фондомісткість, грн.	0,098	0,075	-0,023	-23,47
9. Рентабельність основних засобів, %	117,10	156,57	39,47	–
10. Рентабельність продажу, %	11,48	11,69	0,21	–

На підставі даних таблиці 2.11, можна зробити висновок про те, що в звітному році в порівнянні з минулим роком основні засоби підприємства використовуються більш ефективно. Спостерігається значне зростання показника фондovіддачі, рентабельності основних засобів та скорочення фондovісткості.

Так фондovіддача основних засобів в звітному році в порівнянні з минулим роком збільшилась на 3,19 грн. (13,39 – 10,20) або на 31,27% (3,19 / 10,20 · 100) до 13,39 грн. (114885,8 / 8579,9). При цьому фондovіддача активної частини основних засобів зросла на 4,37 грн. (17,19 – 12,82) або на 34,09% (4,37 / 12,82 · 100) та склала 17,19 грн. (114885,8 / 6684,95).

Скорочення фондovіддачі становило 0,023 грн. (0,075 – 0,098) або 23,47% (0,023 / 0,098 · 100).

Проведемо аналіз впливу факторів на фондovіддачу.

Показниками першого рівня, що впливають на фондovіддачу основних засобів, є [54]:

зміна частки (питомої ваги) активної частини засобів в загальній їх сумі (ПВ^{акт});

зміна фондovіддачі активної частини засобів ($f_o^{\text{акт}}$).

$$f_o = \hat{A}^{\text{акт}} \cdot f_o^{\text{акт}}, \quad (2.13)$$

Розрахунок впливу чинників здійснюється способом абсолютних різниць:

$$\Delta f_{o, \text{ПВ}} = (\text{ПВ}_1^{\text{акт}} - \text{ПВ}_0^{\text{акт}}) \cdot f_{o0}^{\text{акт}}; \quad (2.14)$$

$$\Delta f_{o, \text{акт}} = (f_{o1}^{\text{акт}} - f_{o0}^{\text{акт}}) \cdot \text{ПВ}_1^{\text{акт}}, \quad (2.15)$$

Розрахуємо вплив факторів на зміну фондovіддачі:

згідно з формулою (2.14) скорочення частки активної частини засобів в загальній їх сумі спричинить за собою скорочення фондovіддачі на:

$$\Delta f_{o, \text{ПВ}} = (0,7791 - 0,7957) \cdot 12,82 = -0,21 \text{ грн.}$$

згідно з формулою (2.15) збільшення фондівдачі активної частини засобів спричинить за собою збільшення фондівдачі на:

$$\Delta f_{\text{о акт}} = (17,19 - 12,82) \cdot 0,7791 = 3,40 \text{ грн.}$$

Проведені розрахунки свідчать про те що, за рахунок скорочення частки активної частини засобів в загальній їх сумі на 1,66% (77,91 – 79,57) фондівдача основних засобів скоротиться на 0,21 грн., а збільшення фондівдачі активної частини засобів на 4,37 грн. (17,19 – 12,82) спричинить збільшення фондівдачі на 3,4 грн.

Сумарний вплив перерахованих чинників на зміну фондівдачі основних засобів склав 3,19 грн. (-0,21 + 3,40), що відповідає загальному збільшенню фондівдачі основних засобів.

Наряду з показником фондівдачі необхідно проаналізувати показник фондорентабельності (рентабельності основних засобів).

З таблиці 2.11 видно, що рівень рентабельності основних засобів в порівнянні з минулим роком збільшився на 39,47% (156,57 – 117,1) до 156,57% (13433,9 / 8579,9 · 100).

Ця зміна рентабельності основних засобів ($\Delta R_{\text{оФ}_f}$) сталася за рахунок зміни фондівдачі основних засобів:

$$\Delta R_{\text{іо}_f} = (f_{\text{і1}} - f_{\text{о0}}) \cdot R_{\text{іо0}}, \quad (2.16)$$

де $R_{\text{іо}}$ – рентабельність продажу.

$$\Delta R_{\text{оФ}_f} = (13,39 - 10,20) \cdot 11,48 = 36,62\%.$$

зміни рентабельності продажу:

$$\Delta R_{\text{іо}_{R_{\text{іо}}}} = (R_{\text{іо1}} - R_{\text{іо0}}) \cdot f_{\text{о1}}, \quad (2.17)$$

$$\Delta R_{i0_{\text{Рi0}}} = (11,69 - 11,48) \cdot 13,39 = 2,81\%.$$

Таким чином, за рахунок збільшення фондівіддачі основних засобів на 3,19 грн. (13,39 – 10,2) фондорентабельність збільшилась на 36,62%, а за рахунок збільшення рентабельності продажу на 0,21% (11,6 – 11,48) фондорентабельність зросла на 2,81%.

Сумарний вплив перерахованих факторів становить 39,43% (36,62 + 2,81), що відповідає збільшенню рентабельності основних засобів у звітному році в порівнянні з минулим роком (незначні розбіжності викликані округленням).

2.8. Аналіз витрат на виробництво та реалізацію продукції

Важливою характеристикою фінансово-економічної діяльності підприємства є собівартість його продукції, що безпосередньо зумовлює рівень рентабельності виробництва та підприємства в цілому.

Аналіз собівартості дає змогу виявити тенденції зміни витрат підприємства, вивчити фактори впливу, визначити резерви та оцінити результати діяльності підприємства. Об'єктами аналізу при цьому є:

- повна собівартість товарної (реалізованої) продукції в цілому та за елементами витрат;
- витрати на 1 грн. товарної (реалізованої) продукції;
- собівартість окремих виробів;
- окремі статті витрат.

Проаналізуємо склад та структуру витрат підприємства на виробництво продукції за елементами витрат. Дані зведемо в таблицю 2.12.

Аналіз складу та структури витрат підприємства

Елементи витрат	Витрати на річний випуск, тис. грн.		Питома вага витрат, %		Відхилення		
	2019 рік	2020 рік	2019 рік	2020 рік	абс., (±)	відн., %	питомої ваги, %
1. Матеріальні затрати	30875,5	64483,2	52,82	63,56	33607,7	108,85	10,74
2. Витрати на оплату праці	10784,6	13450,5	18,45	13,26	2665,9	24,72	-5,19
3. Відрахування на соціальні заходи (ССВ)	2372,6	2959,1	4,06	2,92	586,5	24,72	-1,14
4. Амортизація	668,5	844,5	1,14	0,83	176,0	26,33	-0,31
5. Інші витрати	13756,9	19714,6	23,53	19,43	5957,7	43,31	-4,1
Всього	58458,1	101451,9	100,0	100,0	42993,8	73,55	–

Дані таблиці 2.12 свідчать про те, що у звітному році в порівнянні з минулим роком витрати на виробництво та реалізацію продукції підприємства збільшилися на 42993,8 тис. грн. (101451,9 – 58458,1) або на 73,55% ($42993,8 / 58458,1 \cdot 100$).

Найбільшу частку в структурі витрат займають як у минулому, так і у звітному році матеріальні витрати 52,82% ($30875,5 / 58458,1 \cdot 100$) у минулому році, та 63,56% ($64483,2 / 101451,9 \cdot 100$) – у звітному році.

Найменша питома вага доводиться на амортизацію 1,14% ($668,5 / 58458,1 \cdot 100$) у минулому році та 0,83% ($844,5 / 101451,9 \cdot 100$) – у звітному році.

Представимо структуру собівартості продукції у минулому та звітному році на рисунку 2.7.

Важливий узагальнюючий показник собівартості продукції – витрати на 1 грн. товарної (реалізованої) продукції, який вигідний тим, що, по-перше, дуже універсальний, може розраховуватися в будь-якій галузі виробництва, і, по-друге, наочно показує прямий зв'язок між собівартістю і прибутком.

Обчислюється він відношенням загальної суми витрат на виробництво і реалізацію продукції до вартості виробленої товарної продукції в діючих цінах. На його рівень роблять вплив як об'єктивні, так і суб'єктивні, як зовнішні, так і внутрішні чинники.

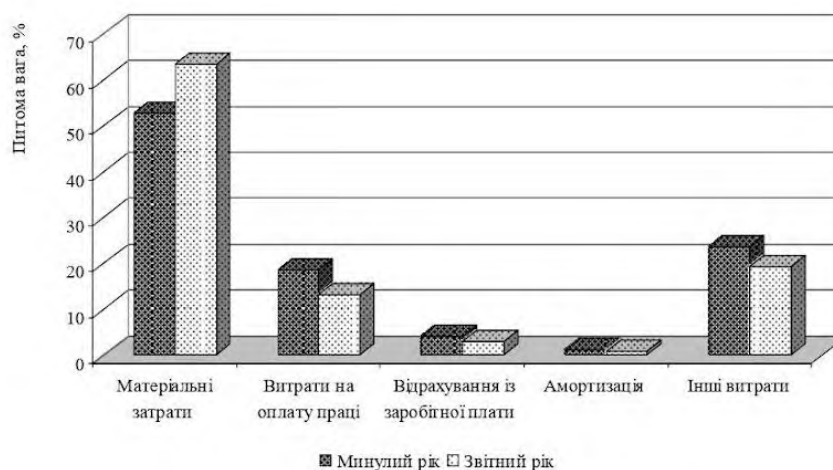


Рис. 2.7. Структура витрат підприємства

Використовуючи таблицю 2.13, визначимо динаміку витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Таблиця 2.13

Аналіз витрат на 1 грн. реалізованої продукції

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	66036,2	114885,8	48849,6	73,97
2. Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	58458,1	101451,9	42993,8	73,55
3. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	88,52	88,31	-0,21	-0,24

З даних таблиці 2.13 видно, що витрати на 1 грн. реалізованої продукції в звітному році скоротились в порівнянні з минулим роком на 0,21 коп.

(88,31 – 88,52) або на 0,24% ($0,21 / 88,52 \cdot 100$), що є позитивним моментом в діяльності підприємства та призведе до збільшення прибутковості діяльності підприємства.

2.9. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Прибуток важливий показник, який характеризує фінансову діяльність підприємства. Зростання прибутку означає зростання потенційних можливостей підприємства, підвищує ступінь його ділової активності.

В таблиці 2.14 наведені дані для аналізу фінансових результатів діяльності підприємства.

Таблиця 2.14

Аналізу фінансових результатів діяльності підприємства

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	66036,2	114885,8	48849,6	73,97
2. Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	58458,1	101451,9	42993,8	73,55
3. Валовий прибуток, тис. грн.	7578,1	13433,9	5855,8	77,27
4. Рентабельність продукції за валовим прибутком, %	12,96	13,24	0,28	–
5. Чистий прибуток, тис. грн.	6135,8	11015,8	4880,0	79,53
6. Рентабельність продукції за чистим прибутком, %	10,50	10,86	0,36	–

Дані таблиці 2.14 показують, що в звітному році валовий прибуток підприємства (прибуток від реалізації продукції) в порівнянні з минулим роком збільшився на 5855,8 тис. грн. ($13433,9 - 7578,1$) або на 77,27% ($5855,8 / 7578,1 \cdot 100$) та склав 13433,9 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства збільшився за аналізований період на 4880,0 тис. грн. ($11015,8 - 6135,8$) або на 79,53% ($4880,0 / 6135,8 \cdot 100$) та склав 11015,8 тис. грн.

При аналізі фінансових результатів діяльності підприємства особливої уваги необхідно надати а налізу показників рентабельності, оскільки рентабельність – один з основних якісних показників ефективності виробництва на підприємстві, що характеризує рівень віддачі витрат і міру використання засобів в процесі виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг). Як зазначалося у розділі 1.4 показники рентабельності можна поділити на дві групи:

показники рентабельності капіталу, які будуть характеризувати ефективність використання підприємством капіталу;

показники рентабельності продажу, які будуть характеризувати результативність маркетингової діяльності.

Показники рентабельності розраховуємо по чистому прибутку за методикою представленою в таблиці 1.5. Результати розрахунку представимо в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

Аналіз показників рентабельності (дохідності) за чистим прибутком, %

Показник	2019 рік	2020 рік	Відхилення, (±)
Коефіцієнти рентабельності капіталу			
1. Рентабельність активів	26,03	24,70	-1,33
2. Рентабельність власного капіталу	49,57	48,81	-0,76
3. Рентабельність необоротного капіталу	169,27	230,31	61,04
4. Рентабельність функціонуючого капіталу	44,09	48,95	4,86
Коефіцієнти рентабельності продажу			
1. Рентабельність всіх операцій	9,29	9,59	0,30
2. Рентабельність основної діяльності	9,32	9,76	0,44
3. Рентабельність чистого доходу	9,29	9,59	0,30
4. Рентабельність виробництва	20,1	16,62	-3,48
5. Рентабельність продукції	10,5	10,86	0,36

Дані таблиці 2.15 свідчать про те, що зміна показників рентабельності відбувається нерівномірно.

В порівнянні з минулим роком у звітному році сталося скорочення показників рентабельності активів, власного капіталу та виробництва.

Аналізуючи показники рентабельності капіталу, необхідно зазначити, що найбільше збільшення відбулося рентабельності необоротного та функціонуючого капіталу на 61,04% (230,31 – 169,27) та 4,86% (48,95 – 44,09) відповідно.

За показникам рентабельності продажу найбільше збільшення спостерігається рентабельності основної діяльності на 0,44% (9,76 – 9,32).

Для більш детальної діагностики стану справ на підприємстві необхідно приділити увагу оцінці платоспроможності та ліквідності підприємства.

2.10. Аналіз ліквідності та платоспроможності підприємства

Стабільний фінансовий стан підприємства позитивно впливає на здійснення його господарської діяльності.

Діагностика фінансової стійкості підприємства передбачає необхідність оцінки умов, які характеризують (формують) картину руху коштів (їх наявність на підприємстві, напрямки й обсяги витрат, забезпеченість грошових витрат власними ресурсами, наявність резервів тощо). З огляду на це під час проведення аналізу необхідно пильну увагу приділити аналізу платоспроможності підприємства, як основної ознаки фінансової стійкості підприємства.

Платоспроможність – це здатність підприємства погасити борги в разі одночасного подання вимог про погашення боргів усіма кредиторами. Платоспроможним вважають підприємство, яке має достатньо коштів для оплати всіх короткострокових зобов'язань і одночасного безперервного здійснення процесу виробництва.

Розрахунок основних показників платоспроможності та ліквідності підприємства проведемо за методикою представленою в таблиці 1.3. Результати розрахунку представимо в таблиці 2.16.

Таблиця 2.16

Аналіз показників ліквідності та платоспроможності підприємства

Показник	Норматив	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	Відхилення, (±)
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Понад 0,2	0,0003	0,1527	0,1524
2. Проміжний коефіцієнт ліквідності	Понад 0,7	1,7325	1,3046	-0,4279
3. Коефіцієнт покриття (платоспроможності)	Понад 2	2,4375	1,6711	-0,7664
4. Коефіцієнт загальної платоспроможності	Зростання	2,2405	1,6711	-0,5694
5. Коефіцієнт загальної ліквідності	Понад 0,7	2,5675	1,8502	-0,7173

Дані таблиці 2.16 свідчать що в порівнянні з початком року спостерігається скорочення майже показників ліквідності та платоспроможності підприємства, окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився на 0,1524 (0,1527 – 0,0003) з 0,0003 на початок року до 0,1527 на кінець року. Це означає, що лише 15,27% (з необхідних 20%) короткострокових (поточних) зобов'язань підприємства, може бути негайно погашено за рахунок грошових коштів.

Проміжний коефіцієнт ліквідності скоротився в порівнянні з початком звітного року на 0,4279 (1,3046 – 1,7325) та склав на кінець звітного року 1,3046. Він свідчить про те, що за рахунок дебіторської заборгованості, в разі її виплати, підприємство зможе погасити 100% кредиторській заборгованості при нормативному значенні в 70% та в нього залишиться 30,46% оборотних активів для продовження господарської діяльності.

Коефіцієнт покриття (платоспроможності) скоротився на 0,7664 (1,6711 – 2,4375) до 1,6711, при цьому його значення понизилось нижче нормативної величини. Зміст коефіцієнта покриття полягає в тому, що якщо підприємство направить всі свої оборотні активи на погашення боргів, то воно ліквідує короткострокову кредиторську заборгованість на 100%, і у нього залишиться після даного погашення заборгованості 67,11% оборотних активів для продовження діяльності.

Коефіцієнт загальної платоспроможності скоротився на 0,5694 (1,6711 – 2,2405) до 1,6711, спостерігається і скорочення коефіцієнта загальної ліквідності на 0,7173 (1,8502 – 2,5675) до 2,5675.

В цілому слід зазначити, що хоча і спостерігається зниження показників ліквідності та платоспроможності підприємства, майже всі вони (окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності та покриття) вище нормативної величини.

Висновки до розділу 2

ТОВ «Медтехніка-Суми» є виробником лікарських засобів групи органічних нітратів, призначених для купірування і профілактики нападів стенокардії, захворювань серцево-судинної системи.

За останні три роки спостерігається покращення економічних показників діяльності підприємства. Діяльність підприємства є ефективною та прибутковою.

Вартість майна підприємства у порівнянні з минулим роком збільшилась на 130,64% та склала 62224,0 тис. грн. Найбільшу питому вагу в структурі майна підприємства на кінець звітного року займають оборотні активи 90,06%, а в структурі пасивів підприємства – позиковий капітал 53,89%. Спостерігається значне зростання розміру дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Підприємство вкладає значні кошти на оновлення основних засобів. В звітному році основні засоби підприємства були оновлені на 35,56% та склали на кінець року 10236,8 тис. грн.

Спостерігається постійне зростання виручки від реалізації продукції. Середньорічний темп її збільшення за остання п'ять років склав 56,14%

Чисельність персоналу підприємства зросла в звітному році на 12 осіб. Спостерігається значне зростання середньорічного виробітку одного працівника та робітника (на 61,47% та 69,93% відповідно). Однак наявні трудові ресурси на аналізованому підприємстві використовуються неповно, присутні невикористані резерви збільшення фонду робочого часу.

Основні засоби підприємства використовуються ефективно. Відбулося зростання фондівіддачі основних засобів на 31,27%, а їх активної частини – на 34,09%.

У звітному році в порівнянні з минулим роком витрати на виробництво та реалізацію продукції підприємства збільшились 73,55%, однак спостерігається скорочення витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 0,24%, що є позитивним моментом в діяльності підприємства та призведе до збільшення прибутковості діяльності підприємства.

Прибуток від реалізації продукції збільшився за звітний рік на 77,27% та склав 13433,9 тис. грн., величина чистого прибутку підприємства склала 11015,8 тис. грн, тобто відбулося його зростання на 79,53%, що позитивно вплинуло на показники рентабельності (доходності) діяльності підприємства.

Підприємство є ліквідним та платоспроможним, про що свідчать розраховані показники ліквідності, однак негативним моментом є їх скорочення в порівнянні з початком року.

РОЗДІЛ 3.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Обґрунтування заходів щодо покращення фінансово-економічної діяльності підприємства

В сучасних умовах стійкість положення підприємств залежить не лише від обґрунтованості технічної і комерційної політики, але і від забезпечення високої рентабельності господарської діяльності, яка може бути досягнута не за рахунок зростання цін, а завдяки зниженню витрат, впровадженню нової продукції або послуг, завоювання нових сегментів ринку. При цьому найважливішою умовою управління підприємством є максимальна гнучкість, і цьому повинна відповідати вся система управління виробничо-господарською діяльністю.

Успіх визначається знанням потреб ринку і плідністю підприємницької ініціативи керівників і фахівців підприємства.

Як правило, основною метою будь-якого підприємства є здобуття і нарощування об'єму формованого прибутку. Це пов'язано з тим, що лише завдяки зростанню прибутку підприємство може розширювати свою діяльність, модернізувати виробництво, випускати нову продукцію і надавати новий вид послуг. Зростання прибутку є гарантом фінансовій стійкості, що дуже важливе в умовах жорсткої конкуренції. Крім того, постійне збільшення прибутку дає можливість підприємству вирішувати соціальні питання колективу, в т.ч. забезпечувати підвищення рівня оплати праці, створення сприятливих умов для роботи персоналу і так далі.

Шляхи підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства – це комплекс конкретних заходів щодо зростання ефективності виробництва в заданих напрямках.

Для підвищення результативності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми» в магістерській роботі пропонуються наступні заходи:

- використання виявлених резервів покращення використання трудових ресурсів та основних засобів;
- вдосконалення системи управління кредиторською і дебіторською заборгованістю;
- збільшення об'ємів джерел власного фінансування;
- вдосконалення структури оборотного капіталу;
- оновлення основних засобів підприємства;
- збільшення обсягів виробництва.

Розглянемо перелічені заходи детальніше.

Заходи щодо використання виявлених резервів: в ході аналізу використання трудових ресурсів було виявлено резерви збільшення фонду робочого часу та продуктивності праці працюючих за рахунок скорочення цілодобових простоїв та внутрішньозмінних простоїв.

Заходи щодо управління кредиторською і дебіторською заборгованістю підприємства. Підприємство має певні проблеми з дебіторами і ці проблеми не зменшувалися в звітному році в порівнянні з минулим.

Існують деякі загальні рекомендації, що дозволяють управляти дебіторською заборгованістю:

- необхідно постійно контролювати стан розрахунків з покупцями, особливо по відстрочених заборгованостях;
- встановити певні умови кредитування дебіторів, наприклад: покупець отримує знижку 2% в разі оплати наданої послуги протягом 10 днів з моменту її надання; покупець оплачує повну вартість, якщо оплата здійснюється в період з 11-го по 30-й день кредитного періоду; у разі несплати протягом місяця покупець буде вимушений додатково сплатити штраф, величина якого залежить від моменту оплати.

– по можливості орієнтуватися на максимально більше число покупців, аби зменшити ризик несплати одним або кількома покупцями.

– факторинг, тобто перепродаж дебіторській заборгованості банку або факторинговій компанії.

Заходи щодо збільшення об'ємів джерел власного фінансування. Для фінансування поточної діяльності підприємства головними джерелами є доходи і прибуток від основної діяльності підприємства. Розширення основної діяльності за рахунок різних заходів дозволить додатково вирішити це питання.

Заходи щодо вдосконалення структури оборотного капіталу.

За рахунок дострокового погашення дебіторської заборгованості, з'являються засоби, які можуть бути частково пущені в оборот. За рахунок цих засобів буде збільшена частка власного оборотного капіталу, відповідно це вплине на підвищення показників що характеризують фінансову стійкість підприємства.

Другим джерелом поповнення оборотних коштів за рахунок власної участі є розподіл прибутку від заходів, що забезпечують джерела власного фінансування.

Заходи по оновленню основних засобів підприємства.

У виробництві лікарських препаратів всі стадії процесу строго регламентовані і виконуються відповідно до встановлених норм. Відхилення від цих норм у жодному випадку неприпустимо.

Удосконалення технології виробництва може бути пов'язане тільки із заміною устаткування на стадії упаковки, маркування, відвантаження готової продукції на новіше, економніше, з великою продуктивністю, що виключає ручну працю.

З метою подальшої механізації виробництва таблеток на ТОВ «Медтехніка-Суми» пропонується на стадії пакування встановлення картонажної машина ГФ-53 для пакування контейнерів у картонні пачки з

одночасним вкладенням інструкцій та напівавтомата для блокової упаковки в термоусадну плівку ГФ-49, тип ТПЦ-450.

Картонажна машина ГФ-53 – максимальна продуктивність машини – до 5400 пак./год. Потужність – 3,4 кВт. Виробник: OTTO HANSEL, Німеччина. Вартість 350 тис. грн.

Напівавтомат для блокової упаковки в термоусадну плівку ГФ-49 – продуктивність до 70 упак/год. Електроживлення 220 В, 50 Гц, 4,2 кВт. Максимальні розміри упаковки, мм: 400x380x360. Плівка – ПЕ термоусадний (рекомендуються типи 102, 153.108). Кліматичне виконання – УХЛ-4 за ГОСТ 15.150-69. Габарити, мм: 400x380x360. Виробник: підприємство «Промбіофіт», Росія. Вартість 160 тис. грн.

Придбання даного обладнання планується за рахунок власних коштів підприємства (нерозподіленого прибутку).

Проектований захід дозволить скоротити частку ручної праці і часу у виробництві лікарських засобів.

Заходи по збільшенню обсягів виробництва.

Для ТОВ «Медтехніка-Суми» найбільш перспективними є наступні напрями збільшення обсягів виробництва:

- розширення ринку збуту продукції;
- прискорення збуту і реалізації продукції;
- розширення асортименту продукції.

ТОВ «Медтехніка-Суми» з 2020 року є учасником програми «Доступні ліки», що проводиться Міністерством охорони здоров'я України. Програма має на увазі відшкодування вартості лікарських засобів, призначених для лікування серцево-судинних захворювань, цукрового діабету II типу та бронхіальної астми. Відповідно до Реєстру лікарських препаратів, пацієнти можуть безкоштовно або з невеликою доплатою отримати лікарські засоби в аптеках, які беруть участь в даній програмі.

23 липня 2018 року наказом №1367 МОЗ України затвердив нову редакцію Реєстру лікарських засобів державної програми «Доступні ліки».

Оновлений Реєстр містить 261 препарат і вступає в дію з 23 липня 2018 року. Препарати компанії «Медтехніка-Суми» в оновленому Реєстрі задекларовані за новою зниженою ціною. Так, Нітрогліцерин, таблетки сублінгвальні по 0,5 мг №40 доступні за роздрібною ціною 8,53 грн. за упаковку Ізо-Мік, таблетки сублінгвальні по 5 мг №50 за роздрібною ціною 17,24 грн. за упаковку. Важливо відзначити, що зазначені лікарські засоби компанії для пацієнтів як і раніше будуть безкоштовними. Це в черговий раз підкреслює, що ТОВ «Медтехніка-Суми» строго дотримується заявленої місії – краще робимо доступним.

У звітному році ТОВ «Медтехніка-Суми» виводить на ринок кровоспинний засіб медичного призначення під ТМ «Емікс», ТУ У 32.5-13385409-001: 2018 від 14.01.2019.

Емікс – кровоспинний засіб медичного призначення для місцевого застосування.

Препарат представлений у вигляді порошку гемостатичного стерильного на основі хітозану – натурального високоочищеного полімеру.

Переваги Емікс:

значно знижує втрату крові;

високоєфективний, навіть тоді, коли пацієнт приймає такі коагулянти, як варфарин та гепарин;

працює при наявності в крові антиагрегантів;

забезпечує згортання гіпотермічної крові;

не виділяє тепло в місці його застосування і не обпікає;

гіпоалергенний;

працює незалежно від природних процесів згортання крові;

гранули Емікс, залишаючись в рані, розщеплюються на полісахариди протягом 24 годин і виводяться з організму;

простий у використанні, безпечний і ефективний;

Емікс – український аналог британського засоби медичного призначення Селюх за більш доступною ціною;

Емікс випускається в упаковках 15 г і 35 г.

При контакті з кров'ю, частки Емікс починають активно «вбирати» в себе рідину. За лічені секунди вони набухають і склеюються в єдину гелево-желеподібну масу, утворюючи єдиний щільний згусток. Кровоспинний ефект досягається шляхом зв'язування позитивно заряджених гранул Емікс з негативно зарядженими еритроцитами. Таким чином, Емікс працює шляхом одночасного впливу на еритроцити і на рідини в крові, шляхом змішування і «склеювання» їх між собою, щоб в результаті отримати псевдо «згусток».

Цей «згусток» добре прилипає до вологих місць, дозволяє буквально «заткнути» поранення незалежно від його типу. Емікс здатний зупинити будь-яку, навіть саму сильну і небезпечну для життя кровотечу (в тому числі і артеріальну).

Емікс не впливає на природний процес згортання крові і не запускає природний кровоспинний каскад – він згортає кров, з якою безпосередньо вступає в контакт. Емікс не відноситься до хімічно взаємодіючих засобів.

Оптова ціна продажу препарату Емікс становить 380 грн. за упаковки (від 100 штук).

Заплановані обсяги продажу 10 тис. уп., запланована виручка від реалізації препарату Емікс становить 3800 тис. грн.

ТОВ «Медтехніка-Суми» постійно працює не тільки над якістю продукції, а і над її зручністю. Так, якщо раніше всі препарати, що випускаються у формі таблеток, реалізовувалися лише у баночках, то на сьогодні частина препаратів переводиться на блістерну упаковку. Перехід на нову упаковку забезпечує максимальний захист лікарського засобу від можливого негативного впливу навколишнього середовища, а також є економічним і зручним вибором для населення.

В звітному році в блістерну упаковку переведений препарат Дикор Лонг в дозуванні 20 мг та препарат «Дикор Лонг», таблетки пролонгованої дії по 40 мг.

Впровадження запропонованих заходів позитивно вплине на результати фінансово-господарської діяльності підприємства.

Проведемо оцінку впливу запропонованих заходів на результати фінансового господарської діяльності підприємства.

На першому етапі спрогнозуємо доход (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) шляхом побудови трендової моделі.

3.2. Прогнозування розміру виручки від реалізації продукції з використанням трендової моделі

Динамічні процеси, що відбуваються в економічних системах, найчастіше виявляються у вигляді ряду послідовно розташованих у хронологічному порядку значень того чи іншого показника, що у своїх змінах відбиває хід розвитку досліджуваного явища в економіці [44].

Послідовність спостережень одного показника, упорядкованих у залежності від значень іншого показника, що послідовно зростає чи зменшується, називають динамічним рядом, або рядом динаміки. Якщо за ознаку, у залежності від якої відбувається упорядкування, береться час, то такий динамічний ряд називається часовим рядом. В економічних процесах упорядкування, як правило, відбувається у відповідності з часом. Таким чином, елементами рядів динаміки є цифрові значення показника, які називають рівнями цих рядів, і моменти або інтервали часу, до яких відносяться ці рівні.

Під довжиною часового ряду розуміють час, що пройшов від початкового моменту спостереження до кінцевого. Часто довжиною ряду називають кількість рівнів, що входять у часовий ряд.

Якщо в часовому ряді виявляється тривала тенденція зміни економічного показника, то говорять, що має місце тренд. Таким чином, під трендом розуміється зміна, що визначає загальний напрямок розвитку,

основна тенденція часового ряду. Іншими словами, тренд – це стійка стематична зміна процесу впродовж тривалого проміжку часу.

У зв'язку з цим, економіко-математична динамічна модель, у якій розвиток економічної системи, що моделюється, відбивається через тренд її основних показників, називається трендовою моделлю [44].

Динаміку доходу (виручки) від реалізації продукції підприємства представимо на рисунку 3.1.

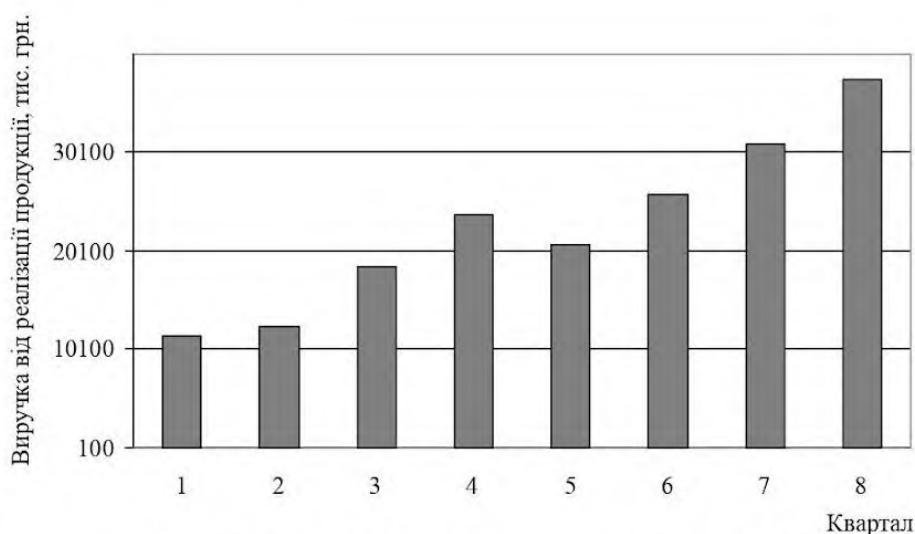


Рис. 3.1. Динаміка виручки від реалізації продукції

На наступному етапі проведемо попередній аналіз часових рядів [44].

Попередній аналіз часових рядів економічних показників полягає в основному у виявленні й усуненні аномальних значень рівнів ряду, а також у визначенні наявності тренда у вихідному часовому ряді.

Під аномальним рівнем розуміється окреме значення рівня часового ряду, що не відповідає потенційним можливостям досліджуваної економічної системи і яке, залишаючись рівнем ряду, впливає на значення основних характеристик часового ряду, у тому числі на відповідну трендову модель. Причинами аномальних спостережень можуть бути помилки першого роду (помилки технічного порядку, наприклад, при агрегуванні даних, при

передачі інформації і т. і.) і помилки другого роду, що виникають через вплив факторів, що мають об'єктивний характер, але проявляються епізодично. Помилки першого роду підлягають виявленню й усуненню; помилки другого роду усуненню не підлягають.

Для виявлення аномальних рівнів часових рядів використовуються методи, розраховані для статистичних сукупностей.

Метод Ірвіна припускає використання наступної формули:

$$\lambda_t = \frac{|y_t - y_{t-1}|}{\sigma_y}; \quad t = 2, 3, \dots, n, \quad (3.1)$$

де середньоквадратичне відхилення σ_y розраховується у свою чергу з використанням формул:

$$\sigma_y = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}{n-1}}; \quad (3.2); \quad \bar{y} = \frac{\sum_{t=1}^n y_t}{n}. \quad (3.3)$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «СРЗНАЧ» з категорії «Статистичні» майстер функцій, отримуємо:

$$\bar{y} = 22615,25 \text{ тис. грн.}$$

Далі розраховуємо середні квадратичні відхилення, використовуючи стандартну функцію Excel «СТАНДОТКЛОН» з категорії «Статистичні» майстра функцій. Отримуємо:

$$\sigma_y = 8858,51 \text{ тис. грн.}$$

Далі за формулою (3.1) розраховуємо параметр λ_t , результати розрахунків представимо в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Розрахункові значення λ_t

λ_2	λ_3	λ_4	λ_5	λ_6	λ_7	λ_8
0,1133	0,6778	0,5889	0,3302	0,5680	0,5724	0,7508

Табличне значення критерію Ірвіна ($P = 0,95$):

для $n = 3$ $\lambda_t = 2,3$;

для $n = 10$ $\lambda_t = 1,5$.

Інтерполіруємо:

$$2,3 - 1,5 = 0,8; \quad 0,8 / (10-3) = 0,114; \quad 2,3 - 0,114 \cdot 8 = 1,388.$$

Так як $\lambda_t < 1,388$, відповідно, всі рівні ряду не вважаються аномальними.

На наступному етапі розраховуємо наявність тренда за допомогою метода перевірки різниць середніх рівнів. Реалізація цього методу складається з чотирьох етапів.

На першому етапі вихідний часовий ряд $y_1, y_2, y_3, \dots, y_n$ розбивається на дві рівні частини по числу рівнів: у першій частині n_1 перших рівнів вихідного ряду, у другій – n_2 інших рівнів ($n_1 + n_2 = n$) (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Розбивка вихідного ряду

1 частина	11450,3	12453,6	18457,6	23674,7
2 частина	20749,7	25781,2	30852,1	37502,8

На другому етапі для кожної з цих частин обчислюються середні значення і дисперсії за формулами:

$$\bar{y}_1 = \frac{\sum_{t=1}^{n_1} y_t}{n_1}; \quad (3.4)$$

$$\sigma_1^2 = \frac{\sum_{t=1}^{n_1} (y_t - \bar{y}_1)^2}{n_1 - 1}; \quad (3.5)$$

$$\bar{y}_2 = \frac{\sum_{t=n_1+1}^n y_t}{n_2}; \quad (3.6)$$

$$\sigma_2^2 = \frac{\sum_{t=n_1+1}^n (y_t - \bar{y}_2)^2}{n_2 - 1}. \quad (3.7)$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «СРЗНАЧ» з категорії «Статистичні» майстра функцій, отримуємо:

$$\bar{y}_1 = 16509,05 \text{ тис. грн.};$$

$$\bar{y}_2 = 28721,45 \text{ тис. грн.}$$

Використовуючи стандартну функцію Excel «БДДИСПП» з категорії «Статистичні» майстра функцій, отримуємо:

$$\sigma_1^2 = 32393671,1 \text{ тис. грн.};$$

$$\sigma_2^2 = 51281881,79 \text{ тис. грн.}$$

Третій етап полягає в перевірці рівності (однорідності) дисперсій обох частин ряду за допомогою F-критерію Фішера, що заснована на порівнянні розрахункового значення цього критерію:

$$F = \begin{cases} \sigma_1^2 / \sigma_2^2, & \text{якщо } \sigma_1^2 > \sigma_2^2 \\ \sigma_2^2 / \sigma_1^2, & \text{якщо } \sigma_1^2 < \sigma_2^2 \end{cases}. \quad (3.8)$$

Так як $\sigma_1^2 < \sigma_2^2$, то $F_{\text{розрах}} = 51281881,79 / 32393671,1 = 1,58$.

Розрахуємо число ступіней свободи:

$$n_1 - 2 = n_2 - 2 = 4 - 2 = 2.$$

$$F_{\text{табл}} = 19,0 (P = 0,95). \quad F_{\text{табл}} = 99,0 (P = 0,99).$$

Так як $F_{\text{розрахун}} < F_{\text{табл}}$, то гіпотеза о рівності дисперсій приймається, та переходимо до четвертого етапу.

На четвертому етапі перевіряється гіпотеза про відсутність тренда з використанням t-критерію Ст'юдента. Для цього визначається розрахункове значення критерію Ст'юдента за формулою:

$$t = \frac{|\bar{y}_1 - \bar{y}_2|}{\sigma \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}, \quad (3.9)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення різниці середніх.

$$\sigma = \sqrt{\frac{(n_1 - 1) \cdot \sigma_1^2 + (n_2 - 1) \cdot \sigma_2^2}{n_1 + n_2 - 2}}, \quad (3.10)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{(4-1) \cdot 32393671,1 + (4-1) \cdot 51281881,79}{4+4-2}} = 6468,21.$$

Відповідно до формули 3.9 t-критерій Ст'юдента становить:

$$t = \frac{|16509,05 - 28721,45|}{6468,21 \cdot \sqrt{\frac{1}{4} + \frac{1}{4}}} = 2,67.$$

Розрахуємо число ступіней свободи:

$$n_1 + n_2 - 2 = 4 + 4 - 2 = 6.$$

$t_{\text{табл}} = 2,447$ ($P = 0,95$) так как $t_{\text{розрахун}} > t_{\text{табл}}$, тобто є тренд.

Після визначення наявності тренда необхідно розрахувати вид кривої росту.

Для вибору виду поліноміальної кривої росту найбільш розповсюдженим методом є метод кінцевих різностей (метод Тинтнера). Цей метод може бути використаний для попереднього вибору поліноміальної кривої, якщо, по-перше, рівні часового ряду складаються тільки з двох компонентів: тренд і випадковий компонент, і по-друге, тренд є досить гладким, щоб його можна було апроксимувати поліномом деякого ступеня.

На першому етапі цього методу обчислюються різниці (прирости) до k -го порядку включно:

$$\begin{aligned} u_t &= y_t - y_{t-1} \\ u_{t(2)} &= u_t - u_{t-1} \\ &\dots\dots\dots \\ u_{t(k)} &= u_{t(k-1)} - u_{t-1(k-1)}. \end{aligned} \tag{3.11}$$

Для апроксимації економічних процесів звичайно обчислюють кінцеві різниці до четвертого порядку. Результати розрахунків представимо в таблиці 3.3.

Вибираємо порядок $k = 1$, тобто полином першого ступеня (пряма).

Після того, як форма кривої відома, необхідно розрахувати її параметри.

Розрахунок різниць до 4-го порядку

	y_t	$u_t^{(1)}$	$u_t^{(2)}$	$u_t^{(3)}$	$u_t^{(4)}$
1	11450,3				
2	12453,6	1003,3			
3	18457,6	6004,0	5000,7		
4	23674,7	5217,1	-786,9	-5787,6	
5	20749,7	-2925,0	-8142,1	-7355,2	-1567,6
6	25781,2	5031,5	7956,5	16098,6	23453,8
7	30852,1	5070,9	39,4	-7917,1	-24016,0
8	37502,8	6650,7	1579,8	1540,4	9457,5
Розмах		9575,7	16098,6	24015,7	47469,5

Розрахуємо параметри прямої за допомогою метода найменших квадратів. Суть його складається в тому, щоб сума квадратів відхилень фактичних рівнів ряду від відповідних теоретичних значень була найменшою. Цей метод приводить до системи так званих нормальних рівнянь для визначення невідомих параметрів відібраних кривих.

Для полінома першого ступеня:

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t \quad (3.12)$$

Система нормальних рівнянь має вигляд:

$$\begin{cases} a_0 n + a_1 \sum t = \sum y_t \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 = \sum y_t t \end{cases} \quad (3.13)$$

Де знак підсумовування поширюється на всі моменти спостереження (усі рівні) вихідного часового ряду.

Дані для розрахунку рівняння прямої представимо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Вихідні дані для розрахунку рівняння прямої й адекватності моделі

№п/п	t	y_t	$y_t \cdot t$	t^2	\bar{y}_t	$\left \frac{y_t - \bar{y}_t}{y_t} \right $	$(\bar{y} - \bar{y})^2$	$(y - \bar{y})^2$	$(y - \bar{y})^2$
1	1	11450,3	11450,3	1	10390,0083	0,092599	149456533,8	124656108,5	1124218,418
2	2	12453,6	24907,2	4	13882,9345	0,114773	76253333,58	103259130,7	2042997,181
3	3	18457,6	55372,8	9	17375,8607	0,058607	27451200,09	17286053,52	1170159,882
4	4	23674,7	94698,8	16	20868,7869	0,118519	3050133,343	1122434,302	7873148,298
5	5	20749,7	103748,5	25	24361,7131	0,174075	3050133,343	3480276,803	13046638,6
6	6	25781,2	154687,2	36	27854,6393	0,080424	27451200,09	10023239,4	4299150,472
7	7	30852,1	215964,7	49	31347,5655	0,016059	76253333,58	67845697,92	245486,0381
8	8	37502,8	300022,4	64	34840,4917	0,07099	149456533,8	221639145	7087885,662
Сума	36	180922,0	960851,9	204	–	0,726046	512422401,6	549312086,2	36889684,55

На підставі даних таблиці 3.4 система нормальних рівнянь буде мати вид:

$$\begin{cases} 8a_0 + 36a_1 = 180922,0 \\ 36a_0 + 204a_1 = 960851,9 \end{cases}$$

звідки $a_1 = 3492,93$, $a_0 = 6897,08$.

Тобто, рівняння тренда буде мати вигляд:

$$\bar{y}_t = 6897,08 + 3492,93 \cdot t.$$

Зобразимо отримані результати графічно (рисунок 3.2).

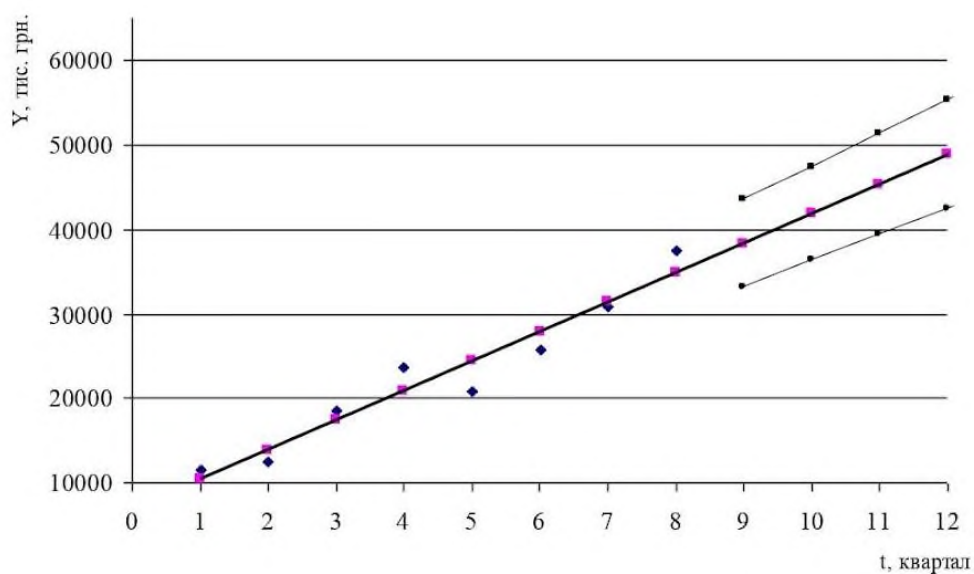


Рис. 3.2. Динаміка чистого доходу (виручки) від реалізації продукції та лінія тренда

На наступному етапі необхідно провести оцінку адекватності моделі.

Для адекватних моделей має сенс ставити задачу оцінки їхньої точності. Точність моделі характеризується величиною відхилення моделі від реального значення змінної, що моделюється (економічного показника). Для показника представленого часовим рядом, точність визначається як різниця між значенням фактичного рівня часового ряду і його оцінкою, отриманою розрахунковим шляхом з використанням моделі, при цьому як статистичні показники точності застосовуються наступні:

середнє квадратичне відхилення:

$$\sigma_e = \sqrt{\frac{1}{n-k} \cdot \sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y}_t)^2}; \quad (3.14)$$

середня відносна помилка апроксимації:

$$\bar{E}_{\text{отн}} = \frac{1}{n} \cdot \sum_{t=1}^n \left| \frac{y_t - \bar{y}_t}{y_t} \right| \cdot 100\%; \quad (3.15)$$

коефіцієнт збіжності:

$$\varphi^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^n (y_t - \bar{y})^2}; \quad (3.16)$$

коефіцієнт детермінації:

$$R^2 = 1 - \varphi^2, \quad (3.17)$$

де n – кількість рівнянь ряду,

k – число параметрів моделі,

\hat{y}_t – оцінка рівнянь ряду по моделі,

\bar{y} – середнє арифметичне значення рівнянь ряду.

Розрахуємо приведені показники:

$$\bar{E}_{\text{отн}} = \frac{1}{8} \cdot 0,726046 \cdot 100\% = 9,08\% ;$$

$$\phi^2 = \frac{36889684,55}{549312086,2} = 0,0672 ;$$

$$R^2 = 1 - 0,0672 = 0,9328 \text{ або } 93,28\%.$$

Заключним етапом є прогнозування економічних показників.

Прогнозування економічних показників на основі трендових моделей, як і більшість інших методів економічного прогнозування, засновано на ідеї екстраполяції. Під екстраполяцією розуміють поширення закономірностей, зв'язків і співвідношень, що діють у досліджуваному періоді, за його межі. Часовий горизонт прогнозу називають періодом упередження. Тривалість періоду упередження залежить від специфіки об'єкта прогнозування, інтенсивності динаміки, тривалості дії виявлених закономірностей та тенденцій.

Прогноз на підставі трендових моделей (кривих росту) містить два елементи: точковий і інтервальний прогнози. Точковий прогноз – це прогноз єдиного значення прогнозованого показника. Це значення визначається підстановкою в рівняння обраної кривої росту величини часу t , що відповідає періоду упередження: $t = n + 1$; $t = n + 2$ і т.д. Такий прогноз називається точковим, тому що на графіку його можна зобразити у виді точки.

Проведемо точковий прогноз на чотири наступні квартали:

$$\widehat{Y}_9 = 6897,08 + 3492,93 \cdot 9 = 38333,42 \text{ тис. грн.}$$

$$\widehat{Y}_{10} = 6897,08 + 3492,93 \cdot 10 = 41826,34 \text{ тис. грн.}$$

$$\widehat{Y}_{11} = 6897,08 + 3492,93 \cdot 11 = 45319,27 \text{ тис. грн.}$$

$$\widehat{Y}_{12} = 6897,08 + 3492,93 \cdot 12 = 48812,20 \text{ тис. грн.}$$

Такий прогноз називається точковим, тому що на графіку його можна зобразити у вигляді точки (рисунок 3.2).

Очевидно, що точний збіг фактичних даних у майбутньому і прогностичних точкових оцінок малоімовірно. Тому точковий прогноз повинен супроводжуватися двосторонніми границями, тобто визначенням інтервалу значень, у якому з достатньою долею впевненості можна очікувати появи прогнозованої величини. Установлення такого інтервалу називається інтервальним прогнозом.

Інтервальний прогноз на базі трендових моделей здійснюється шляхом розрахунку довірчого інтервалу – такого інтервалу, у якому з визначеною імовірністю можна очікувати появи фактичного значення прогнозованого економічного показника. Розрахунок довірчих інтервалів при прогнозуванні з використанням кривих росту опирається на висновки і формули теорії регресій.

Методи, розроблені для статистичних сукупностей, дозволяють визначити довірчий інтервал, що залежить від стандартної помилки оцінки прогнозованого показника, від часу упередження прогнозу, від кількості рівнів у часовому ряді і від рівня значимості (помилки) прогнозу.

Стандартна (середня квадратична) помилка оцінки прогнозованого показника $S_{\widehat{y}}$ визначається за формулою:

$$S_{\widehat{y}} = \sqrt{\frac{\sum (y_t - \widehat{y}_t)^2}{n - k}}, \quad (3.18)$$

де y_t – фактичне значення рівня часового ряду для часу t ;

\hat{Y}_t – розрахункова оцінка відповідного показника по моделі (наприклад, по рівнянню кривої росту);

n – кількість рівнів у вихідному ряді;

k – число параметрів моделі.

$$S_{\hat{y}} = \sqrt{\frac{36889684,55}{8-2}} = 2479,57.$$

У випадку прямолінійного тренду для розрахунку довірчого інтервалу можна використовувати аналогічну формулу для парної регресії, таким чином, довірчий інтервал прогнозу U_y у цьому випадку буде мати вигляд:

$$u_y = \hat{y}_{n+L} \pm t_{\alpha} \cdot S_{\hat{y}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{3 \cdot (n + 2L - 1)^2}{n \cdot (n^2 - 1)}}, \quad (3.19)$$

де L – період упередження;

\hat{Y}_{n+L} – точковий прогноз по моделі на $(n+L)$ -й момент часу;

n – кількість спостережень у часовому ряді;

$S_{\hat{y}}$ – стандартна помилка оцінки прогнозованого показника, розрахована за вище наведеною формулою для числа параметрів моделі рівного двом;

t_{α} – табличне значення критерію Ст'юдента для рівня значимості α і для числа ступенів вільності, рівного $n - 2$.

число ступіней свободи $8 - 2 = 6$, $t = 1,65017$ (при $P = 0,85$).

Іноді для розрахунків довірчих інтервалів прогнозу відносного лінійного тренда застосовують приведену вище формулу в трохи перетвореному вигляді:

$$u_y = \hat{y}_{n+L} \pm t_\alpha \cdot S_{\hat{y}} \cdot \sqrt{1 + \frac{1}{n} + \frac{(t_L - \bar{t})^2}{\sum (t - \bar{t})^2}}, \quad (3.20)$$

де t – порядковий номер рівня ряду ($t = 1, 2, \dots, n$);

$t_L = n + L$ – час, для якого робиться прогноз;

\bar{t} – час, що відповідає середині періоду спостережень для вихідного ряду, наприклад, $\bar{t} = (n+1)/2$; підсумовування ведеться за всіма спостереженнями.

Для розрахунку верхнього та нижнього довірчого інтервалу проведемо з використанням формули 3.20, результати розрахунків представимо в вигляді таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Результати розрахунків довірчих інтервалів прогнозу

Час (t)	Крок (L)	Точковий прогноз (\hat{y}_{n+L})	Довірчий інтервал прогнозу	
			Нижня межа	Верхня межа
9	1	38333,42	33146,21	43520,63
10	2	41826,34	36268,16	47384,52
11	3	45319,27	39346,26	51292,28
12	4	48812,20	42388,99	55235,40

Таким чином, чистий дохід (виручка) від реалізації продукції в першому кварталі 2018 року становитиме 38333,42 тис. грн., в другому – 41826,34 тис. грн., в третьому – 45319,27 тис. грн., а в четвертому – 48812,20 тис. грн. Загальна сума виручки від реалізації продукції на наступний плановий рік становитиме 174291,23 тис. грн.

3.3. Оцінка впливу запропонованих заходів на фінансово-економічні показники діяльності підприємства

Об'єм виручки від реалізації продукції на наступний рік за діючим асортиментом було визначено шляхом побудови трендової моделі.

З урахуванням випуску нового виду продукції (препарату Емікс) загальний очікуваний об'єм виручки від реалізації продукції на наступний рік становитиме 178091,23 тис. грн. (174291,23 + 3800).

Визначимо планову вартість основних засобів підприємства з урахуванням запланованих заходів.

Як відзначалося, проектом плану передбачено встановлення картонажної машина для пакування контейнерів у картонні пачки з одночасним вкладенням інструкцій та напівавтомата для блокової упаковки в термоусадну плівку. Загальні вкладення в устаткування плануються у розмірі 510,0 тис. грн. (350 + 160).

Плановий склад та структуру основних засобів підприємства представимо в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Планування складу та структури основних засобів

Показник	Вартість на початок року		Надійшло за рік, тис. грн.	Вибуло, тис. грн.	Вартість на кінець року		Відхилення	
	тис. грн.	питома вага, %			тис. грн.	питома вага, %	абс., (±)	відн., %
Основні засоби, всього	10236,8	100,0	510,0	–	10746,8	100,0	510,0	4,98
у тому числі активна частина	7946,5	77,63	510,0	–	8456,5	78,69	510,0	6,42

Дані таблиці 3.6 свідчать про те, що вартість основних засобів в порівнянні з початком року планується збільшити на 510,0 тис. грн. (10746,8 – 10236,8) або на 4,98% ($510,0 / 10236,8 \cdot 100$) до 10746,8 тис. грн., вартість активної частини основних засобів планується збільшити на 6,42% ($510,0 / 7946,5 \cdot 100$) до 8456,5 тис. грн.

Коефіцієнт оновлення основних засобів становитиме 4,75% ($510,0 / 10746,8 \cdot 100$), а коефіцієнт оновлення активної частини основних засобів планується у розмірі 6,03% ($510,0 / 8456,5 \cdot 100$).

Вибуття основних засобів не планується.

Планові показники використання основних засобів підприємства представимо в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Планування показників використання основних засобів підприємства

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,8	178091,23	63205,43	55,02
2. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	8579,9	10491,8	1911,90	22,28
3. Середньорічна вартість машин й устаткування, тис. грн.	6684,95	8201,5	1516,55	22,69
4. Питома вага активної частини засобів, %	77,91	78,17	0,26	–
5. Фондовіддача основних засобів, грн.	13,39	16,97	3,58	26,74
6. Фондовіддача на 1 грн. вартості машин і устаткування, грн.	17,19	21,71	4,52	26,29
7. Фондомісткість, грн.	0,075	0,059	-0,016	-21,33

Дані таблиці 3.7 свідчать про те, що заплановане збільшення середньорічної вартості основних засобів становить 1911,9 тис. грн. ($10491,8 - 8579,9$) або 22,28% ($1911,9 / 8579,9 \cdot 100$), а заплановане збільшення середньорічної вартості активної частини основних засобів

становить 1516,55 тис. грн. (8201,5 – 6684,95) або на 22,69% (1516,55 / 6684,95 · 100).

В плановому році основні засоби підприємства будуть використовуватися більш ефективно – планується зростання фондівіддачі та скорочення фондомісткості. Збільшення фондівіддачі основних засобів планується на 3,58 грн. (16,97 – 13,39) або на 26,74% (3,58 / 13,39 · 100), а фондівіддачі активної частини основних засобів на 4,52 грн. (21,71 – 17,19) або на 26,29% (4,52 / 17,19 · 100). Відповідно фондомісткість основних засобів планується скоротити на 0,016 грн. (0,059 – 0,075) або на 21,33% (0,016 / 0,075 · 100).

Запропоновані заходи потребують збільшення чисельності робітників на 2 особи (які будуть зайняті в виробництві нового виду продукції).

Планові показники забезпеченості підприємства основними засобами представимо в таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Планування забезпеченості підприємства основними засобами

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,80	178091,23	63205,43	55,02
2. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	8579,9	10491,8	1911,90	22,28
3. Середньорічна вартість машин й устаткування, тис. грн.	6684,95	8201,5	1516,55	22,69
4. Середньооблікова чисельність робітників, осіб.	86	88	2	2,33
5. Фондоозброєність праці, тис. грн./ос.	99,77	119,23	19,46	19,50
6. Технічна озброєність праці, тис. грн./ос.	77,73	93,20	15,47	19,90
7. Середньорічний виробіток одного робітника, тис. грн./ос.	1335,88	2023,76	687,88	51,49

Дані таблиці 3.8 свідчать про те, що планове збільшення фондоозброєності праці робітників становить 19,46 тис. грн./ос. (119,23 – 99,77) або 19,5% ($19,46 / 99,77 \cdot 100$), а технічної озброєності праці робітників на 15,47 тис. грн./ос. (93,2 – 77,73) або 19,9% ($15,47 / 77,73 \cdot 100$).

Згідно з проектом плану планова величина фондоозброєності праці робітників становить 119,23 тис. грн./ос. (10491,8 / 88), а планова величина технічної озброєності праці робітників становить 93,20 тис. грн./ос. (8201,5 / 88).

Збільшення продуктивності праці (середньорічного виробітку) повинно відбуватися більш швидкими темпами ніж збільшення фондоозброєності та технічної озброєності, що і передбачено проектом плану на наступний рік.

Зобразимо заплановану динаміку графічно (рисунок 3.3).

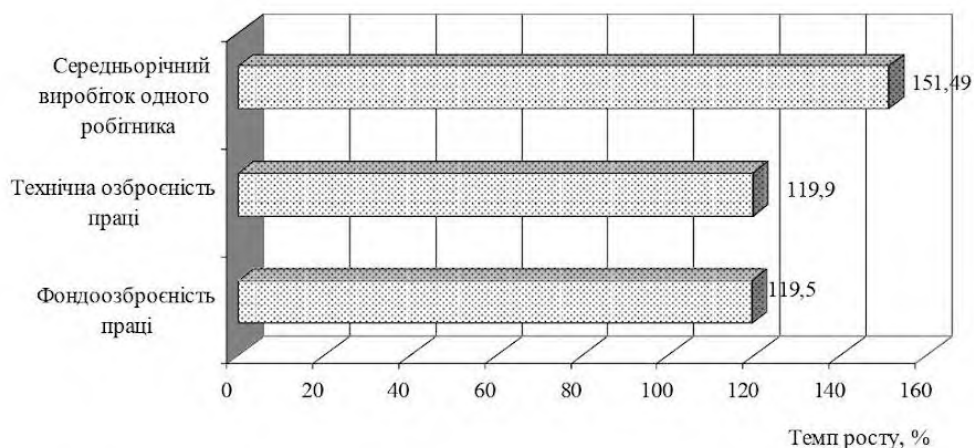


Рис. 3.3. Темпи зростання показників забезпеченості підприємства основними засобами

В ході аналізу було виявлено, що наявні трудові ресурси на аналізованому підприємстві використовуються неповно, присутні невикористані резерви збільшення фонду робочого часу за рахунок скорочення цілодобових та внутрішніх простоїв.

Планову кількість робочих днів у 2018 році визначимо за балансом робочого часу (таблиця 3.9).

Таблиця 3.9

Баланс робочого часу

Показник	Днів
1. Кількість календарних днів	365
2. Кількість святкових днів і днів релігійних свят (число місяця, на яке припадає свято)	11
3. Кількість вихідних днів	104
4. Кількість днів, робота в які не проводиться	115
5. Кількість робочих днів	250

Розрахунок планових показників використання фонду робочого часу представимо в таблиці 3.10.

Таблиця 3.10

Планування використання робочого часу

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Середньооблікова чисельність робітників, осіб	86	88	2	2,33
2. Відпрацьовано в середньому одним робітником за рік:				
днів	244	250	6	2,46
годин	1927,6	2000	72,4	3,76
3. Середня тривалість робочого дня, годин	7,9	8	0,1	1,27
4. Фонд робочого часу, годин	165773,6	176000,0	10226,4	6,17

Тобто планується збільшення фонду робочого часу в плановому році на 10226,4 годин (176000 – 165773,6) або на 6,17% (10226,4 / 165773,6 · 100), відповідно плановий фонд робочого часу становитиме 176000 годин.

Планові показники ефективності використання трудових ресурсів підприємства представимо в таблиці 3.11.

Планування показників використання трудових ресурсів

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,80	178091,23	63205,43	55,02
2. Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	167	169	2	1,20
з них робітників	86	88	2	2,33
3. Середньорічна виробіток, грн./ос.				
одного працюючого	687938,92	1053794,26	365855,34	53,18
одного робітника	1335881,4	2023763,98	687882,58	51,49
4. Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	13450,50	15830,28	2379,78	17,69
5. Середньорічна заробітна плата, грн.	80541,92	93670,32	13128,4	16,30
6. Середньомісячна заробітна плата, грн.	6711,83	7805,86	1094,03	16,30
7. Зарплатомісткість продукції, грн.	0,117	0,089	-0,028	-23,93

Дані таблиці 3.11 свідчать про те, що планується збільшення середньорічного виробітку одного працюючого на 365855,34 грн. (1053794,26 – 687938,92) або на 53,18% (365855,34 / 687938,92 · 100), а одного робітника – на 687882,58 грн. (2023763,98 – 1335881,4) або на 51,49% (16260 / 1335881,4 · 100).

Зростання продуктивності праці (середньорічного виробітку) повинно відбуватися більш швидкими темпами ніж зростання заробітної плати, що і передбачено проектом плану на наступний рік. Зазначимо, що рівень зростання середньомісячної заробітної плати встановлено на рівні запланованого на 2018 рік зростання рівня мінімальної заробітної плати (16,3%).

Відповідно плановий фонд оплати праці працівників становитиме 15830,28 тис. грн., що на 2379,78 тис. грн. (15830,28 – 13450,5) вище величини звітнього року.

Скорочення зарплатомісткості продукції планується на 0,028 грн. (0,089 – 0,117) або на 23,93% $(-0,028 / 0,117 \cdot 100)$.

Для визначення фінансових показників діяльності підприємства необхідно знати планову величину витрат на виробництво (собівартості продукції).

Планування витрат на виробництво проведемо за елементами витрат враховуючи наступне. Сучасні західні концепції класифікують витрати виробництва, беручи за критерій залежність або незалежність їх від обсягу виробництва.

Постійні витрати – це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягу продукції. До постійних витрат підприємства відносяться такі витрати як орендна плата, амортизація основного капіталу, страхові внески, утримання управлінського персоналу. Постійні витрати виплачують навіть тоді, коли продукцію взагалі не виробляють.

Змінні витрати – це витрати, величина яких у короткостроковому періоді змінюється залежно від зміни обсягу продукції. Вони складаються з витрат на сировину, заробітну плату, паливе, тобто містять усі витрати, які не належать до постійних.

Таким чином, величина матеріальних витрат (змінних витрат) буде зростати пропорційно до зростання об'єму виручки від реалізації продукції.

Витрати на оплату праці, як відзначалося, планується збільшити за рахунок зростання мінімальної заробітної плати та зростання чисельності персоналу.

Величина інших операційних витрат та амортизації (постійних витрат) залишаться незмінними при зростанні обсягу виробництва. Однак відзначимо, що згідно з проектом заходів у плановому році вартість основних засобів планується збільшити на 510,0 тис. грн. відповідно повинна зрости і сума амортизаційних відрахувань. Згідно Податкового кодексу України мінімально допустимі строк корисного використання машин та обладнання (група 4) становить 5 років. На аналізованому підприємстві амортизація

основних засобів нараховується із застосуванням прямолінійного методу згідно за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів. При закупівлі нових основних засобів сума амортизаційних відрахувань збільшиться на 102,0 тис. грн. (510 / 5).

Результати розрахунку витрат на виробництво продукції (собівартості продукції) представимо в таблиці 3.12.

Таблиця 3.12

Планування витрат на виробництво продукції

Елементи витрат	Витрати на річний випуск, тис. грн.		Питома вага витрат, %		Відхилення		
	2020 рік	проект плану	2020 рік	проект плану	абс., (±)	відн., %	питомої ваги, %
1. Матеріальні затрати	64483,2	99961,86	63,56	71,43	35478,66	55,02	7,87
2. Витрати на оплату праці	13450,5	15830,28	13,26	11,31	2379,78	17,69	-1,95
3. Відрахування на соціальні заходи (ЄСВ)	2959,1	3482,66	2,92	2,49	523,56	17,69	-0,43
4. Амортизація	844,5	946,50	0,83	0,68	102,0	12,08	-0,15
5. Інші витрати	19714,6	19714,6	19,43	14,09	—	—	-5,34
Всього	101451,9	139935,9	100,0	100,0	38484,0	37,93	—

Дані таблиці 3.12 свідчать, що у плановому році розмір витрат на виробництво становитиме 139935,9 тис. грн., тобто планове збільшення витрат на виробництво становитиме 38484,0 тис. грн. (139935,9 – 101451,9) або 37,93% (38484,0 / 101451,9 · 100).

Найбільшу питому вагу як за планом так і в минулому році становлять матеріальні витрати.

При цьому слід зазначити, що істотних змін в структурі витрат підприємства – не планується.

Зміна величини витрат та обсягів виробництва призведе до змін витрат на 1 грн. реалізованої продукції. Планову величину витрат на 1 грн. реалізованої продукції представимо в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13

Планування витрат на 1 грн. реалізованої продукції

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,80	178091,23	63205,43	55,02
2. Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	101451,90	139935,90	38484,00	37,93
3. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	88,31	78,58	-9,73	-11,02

Як свідчать дані таблиці 3.13 планове скорочення витрат на 1 грн. реалізованої продукції становить 9,73 коп. (78,58 – 88,31) або 11,02% (9,73 / 88,13 · 100).

Планова величина витрат на 1 грн. реалізованої продукції становить 78,58 коп. (139935,9 / 139935,9).

На наступному етапі планування необхідно визначити планові фінансові результати діяльності підприємства.

Результати розрахунку планових фінансових результатів діяльності підприємства представимо в таблиці 3.14.

Таблиця 3.14

Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1 Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,80	178091,23	63205,43	55,02
2 Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	101451,90	139935,90	38484,00	37,93
3 Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	13433,90	38155,33	24721,43	184,02
4 Рентабельність продукції, %	13,24	27,27	14,03	–
5 Рентабельність продажу, %	11,69	21,42	9,73	–

Дані таблиці 3.14 свідчать про те, що за рахунок запланованих заходів прибуток від реалізації продукції збільшиться на 24721,43 тис. грн. (38155,33 – 13433,90) або 184,02% ($24721,43 / 13433,90 \cdot 100$) та становитиме 38155,33 тис. грн. (178091,23 – 139935,9)

Очікувана величина рентабельності продукції становить 27,27% ($38155,33 / 139935,9 \cdot 100$), що на 14,03% (27,27 – 13,24) вище величини звітного року; а рентабельності продажу 21,42% ($38155,33 / 178091,23 \cdot 100$), що на 9,73% (21,42 – 11,69) вище величини звітного року.

Узагальнюючі основні планові фінансово-економічні показники діяльності підприємства представимо у вигляді таблиці 3.15.

Таблиця 3.15

Планування основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства

Показник	2020 рік	Проект плану	Відхилення	
			абс., (±)	відн., %
1. Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	114885,80	178091,23	63205,43	55,02
2. Середньооблікова чисельність працюючих, осіб	167	169	2	1,20
з них робітників	86	88	2	2,33
3. Середньорічний виробіток, грн/ос.				
одного працюючого	687,94	1053,79	365,85	53,18
одного робітника	1335,88	2023,76	687,88	51,49
4. Фонд оплати праці працівників, тис. грн.	13450,50	15830,28	2379,78	17,69
5. Зарплатомісткість продукції, грн.	0,117	0,089	-0,028	-23,93
6. Фонд робочого часу, годин	165773,6	176000,0	10226,4	6,17
7. Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	8579,9	10491,8	1911,90	22,28
8. Середньорічна вартість машин й устаткування, тис. грн.	6684,95	8201,5	1516,55	22,69
9. Фондовіддача основних засобів, грн.	13,39	16,97	3,58	26,74
10. Фондовіддача на 1 грн. вартості машин і устаткування, грн.	17,19	21,71	4,52	26,29

Продовження таблиці 3.15

11. Фондомісткість, грн.	0,075	0,059	-0,016	-21,33
12. Фондоозброєність праці, тис. грн./ос.	99,77	119,23	19,46	19,50
13. Технічна озброєність праці, тис. грн./ос.	77,73	93,20	15,47	19,90
14. Витрати на виробництво та реалізацію продукції, тис. грн.	101451,90	139935,90	38484,0	37,93
15. Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, коп.	88,31	78,58	-9,73	-11,02
16. Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	13433,90	38155,33	24721,43	184,02
17. Рентабельність основних засобів, %	156,57	363,67	207,10	–
18. Рентабельність продукції, %	13,24	27,27	14,03	–
19. Рентабельність продажу, %	11,69	21,42	9,73	–

Узагальнюючи дані таблиці 3.15 можна відзначити, що проектом плану на наступний рік передбачено збільшення виручки від реалізації продукції на 63205,43 тис. грн. (178091,23 – 114885,80) або на 55,02% ($63205,43 / 114885,80 \cdot 100$).

За рахунок запропонованих заходів покращаться показники використання трудових ресурсів підприємства, а саме середньорічний виробіток працюючих збільшиться на 53,18% ($365,85 / 687,94 \cdot 100$), середньорічний виробіток робітників збільшиться на 51,49% ($687,88 / 1335,88 \cdot 100$), фонд робочого часу зросте на 6,17% ($10226,4 / 165773,6 \cdot 100$), а фонд оплати праці на 17,69% ($2379,78 / 13450,5 \cdot 100$).

Покращаться показники використання основних засобів: фондovіддача основних засобів зросте на 26,74% ($3,58 / 13,39 \cdot 100$), скорочення фондомісткості становитиме 21,33% ($0,016 / 0,075 \cdot 100$), зростання фондоозброєності праці робітників очікується на рівні 19,5% ($19,46 / 99,7 \cdot 100$), а технічної озброєності праці – на 19,9% ($15,47 / 77,73 \cdot 100$).

Збільшення витрат на виробництво та реалізацію продукції планується у розмірі 38484,0 тис. грн. ($139935,9 - 101451,9$) або 37,93% ($38484,0 / 101451,9 \cdot 100$). При цьому витрати на 1 грн. реалізованої продукції в

наступному році планується скоротити до 78,58 коп. тобто на 11,02% $(-9,73 / 88,31 \cdot 100)$.

Прибуток від реалізації продукції становитиме 38155,33 тис. грн., тобто планується його збільшення на 184,02% $(24721,43 / 13433,9 \cdot 100)$, при цьому рентабельність продукції збільшиться на 14,03% $(27,27 - 13,24)$ та становитиме 27,27%, а рентабельності продажу на 9,73% $(21,42 - 11,69)$ до 21,42%.

В цілому, слід зазначити, що за рахунок запланованих заходів очікується покращення всіх фінансово-економічних показників діяльності підприємства.

3.4. Визначення економічної ефективності проєктованих заходів

Впровадження у виробництво нової техніки, реконструкція виробництва, як правило, вимагають додаткових і, найбільше часто, значних витрат. Звідси виникає необхідність визначення економічної доцільності запропонованих техніко-організаційних рішень.

Для оцінки ефективності проєктів використовуються різні методи:

- чистого приведеного ефекту (чистого дисконтованого доходу);
- індексу рентабельності інвестицій;
- внутрішньої норми рентабельності інвестицій;
- строку окупності;
- коефіцієнта ефективності інвестицій.

Проведемо оцінку ефективності запланованих заходів з використанням коефіцієнта ефективності.

$$E_p = \Delta\Pi / KB, \quad (3.6)$$

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

KB – капітальні вкладення, тис. грн.

$$E_p = 24721,43 / 510,0 = 48,47.$$

На наступному етапі 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:

$$E_p > E_n (48,47 > 0,15).$$

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

Алгоритм розрахунку строку окупності залежить від рівномірності розподілу прогнозованих доходів від упровадження запроєктованих заходів. За умови, коли доход розподілений по роках рівномірно, то строк окупності розраховується розподілом одноразових витрат на обсяг річного доходу, який їм обумовлено. При одержанні дробового числа воно округляється в бік збільшення до найближчого цілого.

Строк окупності (T) для цього випадку має розраховуватися за формулою:

$$T = \frac{KB}{P}, \quad (3.7)$$

де P – річний обсяг доходу від упровадження запроєктованих заходів.

$$T = 510,0 / 38155,33 = 0,02 \text{ року}$$

Строк окупності вкладень за рахунок прибутку становить 0,02 року.

Висновки до розділу 3

Шляхи підвищення ефективності фінансово-економічної діяльності підприємства – це комплекс конкретних заходів щодо зростання ефективності виробництва в заданих напрямках.

З метою підвищення результативності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми» необхідно впровадження наступних заходів: використання виявлених резервів; збільшення об'ємів джерел власного фінансування; вдосконалення структури оборотного капіталу; оновлення основних засобів підприємства; збільшення обсягів виробництва.

Запланований розмір об'єму виручки від реалізації продукції на наступний рік було розраховано шляхом побудови трендової моделі та з урахуванням запланованого розширення асортименту продукції (виводу на ринок нового кровоспинного засобу медичного призначення «Емікс»).

Оскільки у виробництві лікарських препаратів всі стадії процесу строго регламентовані і виконуються відповідно до встановлених норм, удосконалення технології виробництва може бути пов'язане тільки із заміною устаткування на стадії упаковки, маркування, відвантаження готової продукції на новіше, економічніше, з великою продуктивністю, що виключає ручну працю.

В роботі з метою подальшої механізації виробництва таблеток на ТОВ «Медтехніка-Суми» пропонується на стадії пакування встановлення картонажної машина для пакування контейнерів у картонні пачки з одночасним вкладенням інструкцій та напівавтомата для блокової упаковки в термоусадну плівку.

Розраховані планові показники фінансово-господарської діяльності свідчать про ефективність запропонованих заходів.

ВИСНОВКИ

Діагностика фінансово-економічної діяльності підприємств передбачає постійне проведення спеціалізованих розрахунків з метою розпізнавання негативних (кризових) явищ на підставі встановлених залежностей, помічених тенденцій, локальних і загальносистемних змін економічної системи, а також обґрунтування основних напрямків підвищення ефективності господарювання.

Основою створення діагностичних механізмів на підприємстві має бути концепція етіологічної діагностики, що передбачає орієнтацію всіх розрахунків на встановлення зв'язків та мультиплікативних взаємовпливів між явищами (подіями) підприємницької діяльності. Саме на цій основі можна піднести систему управління підприємством на якісно новий рівень, що забезпечуватиме передбачуваний розвиток організації, а також запобігатиме внутрішнім і зовнішнім деструктивним впливам.

В магістерській роботі розглянута проблема діагностики та підвищення результативності фінансово-економічної діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми».

Основний вид діяльності ТОВ «Медтехніка-Суми» – виробництво лікарських засобів.

Проведена діагностика фінансово-економічної діяльності підприємства показала, що на кінець 2020 року підприємство володіло майном загальної вартістю 62224,0 тис. грн. У порівнянні з початком роком вартість майна підприємства збільшилась на 35245,4 тис. грн. або на 130,64%.

В структурі майна підприємства як на початок, так і на кінець звітного року більша питома вага доводиться на оборотні активи біля 90%. Оборотні активи на 62%% складає дебіторська заборгованість.

В структурі пасивів підприємства найбільша питома вага на початок року звітного року приходилась на власний капітал (61%), а на кінець звітного року – на позиковий капітал (54%).

Станом на кінець 2020 року товариство мало власних основних засобів первинною вартістю 10236,8 тис. грн. Рівень зносу основних засобів становить 40,559%.

У 2020 році в порівнянні з 2019 роком спостерігалось збільшення виручки від реалізації продукції на 73,97%.

Трудові ресурси підприємства використовуються ефективно, спостерігається постійне зростання продуктивності праці та заробітної плати, але маються невикористані резерви підвищення ефективності їх використання за рахунок збільшення фонду робочого часу (шляхом скорочення цілодобових та внутрізмінних простоїв).

Середньорічний виробіток одного працюючого збільшився в звітному році на 61,47%, а одного робітника на 69,93%. Зміна виробітку одного працюючого була викликана як зростанням середньорічного виробітку одного робітника, так і скороченням питомої ваги робітників у складі працюючих.

У звітному році фонд оплати праці працівників підприємства збільшився на 24,72% до 13450,5 тис. грн., що забезпечило рівень середньомісячної заробітної плати у розмірі 6711,83 грн.

В 2020 році в порівнянні з 2019 роком основні засоби підприємства використовуються більш ефективно – спостерігається збільшення фондівіддачі та фондорентабельності й скорочення фондомісткості. Так фондівіддача основних засобів збільшилась на 3,19 грн. або на 31,27% та склала 13,39 грн. Скорочення фондомісткості склало 0,023 грн. або 23,47%. Рентабельність основних засобів за аналізований період збільшилась на 39,47% та склала 156,57%.

Прибуток від реалізації продукції збільшився за звітний рік на 5855,8 тис. грн. або на 77,27%. За аналізований період відбулося покращення майже за всіма показниками рентабельності.

Проведений аналіз ліквідності та платоспроможності показав, що в порівнянні з початком року спостерігається скорочення майже всіх показників ліквідності та платоспроможності підприємства (окрім коефіцієнта абсолютної ліквідності), однак слід зазначити, що майже всі вони вище нормативної величини, що свідчать про ліквідність та платоспроможність підприємства.

За результатами проведеної в роботі діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства запропоновані напрями підвищення ефективності діяльності підприємства: використання виявлених резервів покращення використання трудових ресурсів та основних засобів; вдосконалення системи управління кредиторською і дебіторською заборгованістю; збільшення об'ємів джерел власного фінансування; вдосконалення структури оборотного капіталу; оновлення основних засобів підприємства; збільшення обсягів виробництва.

Розширення асортименту продукції пов'язано з виводом підприємством на український ринок кровоспинного засобу медичного призначення під ТМ «Емікс».

Зростання в плановому періоді виручки від реалізації продукції було визначено шляхом побудови трендової моделі та з урахуванням запланованого розширення асортименту продукції.

Запланований об'єм виручки від реалізації продукції становить 178091,23 тис. грн., тобто заплановано її зростання на 55,02%. Проектом плану передбачено придбання устаткування на 510 тис. грн., при цьому планове збільшення середньорічної вартості основних засобів становитиме 1911,9 тис. грн. або 22,28%, а середньорічної вартості активної частини основних засобів – 1516,55 тис. грн. або 22,69%. Фондовіддача основних

засобів збільшиться згідно з проектом плану на 26,74% та становитиме 16,97 грн., а скорочення фондомісткості становитиме 21,33%.

Фондоозброєність праці робітників планується збільшити на 19,5%, а технічну озброєність на 19,9%. При цьому зростання середньорічного виробітку робітників планується на рівні 51,49%.

Використання виявлених резервів використання трудових ресурсів (ліквідація цілодобових та внутрізмінних простоїв) дозволило збільшити фонду робочого часу на 10226,4 годин або на 6,17%.

За рахунок запропонованих організаційно-технічних заходів вдалося досягти скорочення витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 11,02% до 78,58 коп.

Прибуток від реалізації продукції згідно з проектом плану становитиме 38155,33 тис. грн., тобто планується його збільшення на 184,02%, при цьому рентабельність продукції збільшиться на 14,03% та становитиме 27,27%, а рентабельність продажу на 9,73% до 21,42%.

Строк окупності запланованих інвестицій становить 0,02 року, а коефіцієнт ефективності 48,47, що значно вище нормативної величини (0,15) та свідчить про доцільність запропонованих капітальних вкладень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Багров В. П. Економічний аналіз: Навчальний посібник / В. П. Багров, І. В. Багорова; Дніпропетровська державна фінансова академія. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 156 с.
2. Бандурка А. М., Червяков І. М., Посылкина О. В. Финансово-экономический анализ. / А. М. Бандурка, И. М. Червяков, О. В. Посылкина. – Х.: Изд-во Харьковского университета внутренних дел, 1999. – 394 с.
3. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності: навч. посібн. / В. А. Верба, Т. І. Решетняк. – К.: Вид-во КНЕУ, 2000. – 242 с.
4. Гадзевич О. І. Основи економічного аналізу і діагностики фінансово-господарської діяльності підприємств: [Навчальний посібник] / О. І. Гадзевич. – К.: Кондор, 2004. – 180 с.
5. Гетьман О. О. Економічна діагностика: навч. посібн. [для студ. ВНЗів] / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – К.: Центр навч. літ-ри, 2007. – 307 с.
6. Глушко О. О. Методологічні підходи до оцінки результативності діяльності компаній / О. О. Глушко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 3. – С.105-109.
7. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: монографія / за заг. ред. А. Е. Воронкової. – Харків: ВД «Інжек», 2006. – 448 с.
8. Дикань В. Л. Стратегічне управління: навч. посіб. / В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О. В. Шраменко. – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 272 с.
9. Євдокимова Н. М. Економічна діагностика: [Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Н. М. Євдокимова, А. В. Кірієнко. – К.: КНЕУ, 2003. – 110 с.
10. Євдокимова Н. М. Економічна діагностика: навч.-метод. посібн. [для самост. вивч. дисц.] / Н. М. Євдокимова, А. В. Кірієнко. – К.: Вид-во КНЕУ, 2005. – 110 с.

11. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник / Т. Д. Костенко, Є. О. Підгора, В. С. Рижигов та ін.; М-во освіти і науки України, ДДМА. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 398 с.
12. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2001. – 540 с.
13. Економіка підприємства: підручник / Й. М. Петрович, А. Ф. Кіт, Г. М. Захарчин [та ін.]; за заг. ред. Й. М. Петровича. – [2-е вид.], випр. – Л.: Магнолія, 2007. – 580 с.
14. Івахненко В. М., Горбанюк М. І., Льовачкін В. С. Економічний аналіз: Навч. посібн. / В. М. Івахненко, М. І. Горбанюк, В. С. Льовачкін. – К.: КМЕІ, 1999. – 176 с.
15. Кіндрацька Г. Економічний аналіз: теорія і практика: Підручник / Галина Кіндрацька, Микола Білик, Анатолій Загородній, Ред. А. Г. Загородній. – Львів: Магнолія плюс, 2006. – 426 с.
16. Кислиця О. Економічний аналіз: Курс лекцій / Олена Кислиця, Ірина Мягких; Європейський університет. – К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2005. – 170 с.
17. Ковальчук Т. М. Діагностичний аналіз в системі управління підприємством: методологія та методика / Т. М. Ковальчук // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 59-63.
18. Кожанова Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Євгенія Кожанова, Ірина Отенко; М-во освіти і науки України, Харківський нац. екон. ун-т. – 2-е вид., допрац. і доп. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 340 с.
19. Колосе Б. Управління державою III тисячоліття, або Стратегія і тактика побудови Української національної держави / Б. Колосс. – Львів: Ініціатива, 2004. – 976 с.

20. Костирко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: монография / Л. А. Костирко. – Луганск: Изд-во СНУ им. В. Даля, 2004. – 240 с.
21. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [Навчальний посібник] / Н. С. Краснокутська. – Київ: ЦУЛ, 2005. – 352 с.
22. Крепкий Л. М. Экономическая диагностика предприятия. Изд-во «Экономика», / Л. М. Крепкий. – 2006. – 216 с.
23. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика [текст]: навч. посіб. / І. В. Кривов'язюк. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 456 с.
24. Кривов'язюк І. В. Напрямки нарощування обсягів експортно-імпортних операцій в Україні: регіональний аспект / І. В. Кривов'язюк // Економічні науки. Серія «Регіональна економіка». Збірник наукових праць ЛДТУ. Випуск 2(5). – Луцьк, 2005. – С. 33-39.
25. Лафта Дж. К. Управленческие решения: [Учебное пособие] / Дж. К. Лафта. – М.: ООО фирма «Благовест - В», 2004. – 304 с.
26. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: [опорний конспект лекцій] / Л. О. Лігоненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 270 с.
27. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [Монографія] / Л. О. Лігоненко. – К.: КДТЕУ, 2001. – 580 с.
28. Лук'янова В. В. Сучасний стан теоретичних основ діагностики діяльності підприємства / В. В. Лук'янова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – С.52-58.
29. Матвеева С. Диагностика предприятия и ее модели / С. Матвеева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 2. – С. 112-118.
30. Міщенко А. П. Стратегічне управління: [Навчальний посібник] / А. П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.

31. Мец В. О. Економічний аналіз фінансовий результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
32. Нестеренко Ж. К. Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства: Навчальний посібник/ Ж. К. Нестеренко, А. В. Череп; ЗНТУ. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 122 с.
33. Організація і планування на підприємстві: Навч. посіб. / Семенов Г. А., Станчевский В. К., Панкова М. О., Семенов А. Г., Гребінець К. М. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
34. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: Навч. Посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
35. Поліщук Н. В. Методи аналізу діяльності підприємства / Н. В. Поліщук // Фінанси України. – 2001. – № 1 (62). – С. 61-66.
36. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання. Підручник. / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 365 с.
37. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник / Глафіра Савицька. – К.: Знання, 2004. – 653 с.
38. Сагалакоча Н. О. Економічна діагностика діяльності торговельного підприємства: Дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.07.05 / НАН України, Полтавський університет споживчої кооперації України. – Полтава, 2006. – 240 с.
39. Салига С. Я. Антикризове фінансове управління підприємством: [Навчальний посібник] / С. Я. Салига. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.
40. Тарасенко Н. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Ніна Тарасенко. – 4-ге вид. стереотип.. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 341 с.
41. Тоцький В. І. Організаційний розвиток підприємства: [Навчальний посібник] / Тоцький В. І., Лавриненко В. В. – К.: КНЕУ, 2005. – 247 с.

42. Фаріон І. Д. Діагностика і економічний аналіз у сфері послуг: курс лекцій / І. Д. Фаріон, Л. І. Савчук, С. М. Жукевич / за ред. д-р екон. наук, проф. І. Д. Фаріона. – Тернопіль: Вид-во «Економічна думка», 2005. – 260 с.

43. Фінансово-економічний аналіз: [Підручник] / Буряк П. Ю., Римар М. В., Бець М. Т. та ін. Під заг.ред. П. Ю. Буряка, М. В. Римара. – К.: Видавничий дім «Професіонал», 2004. – 528 с.

44. Швиданенко Г. О. Сучасна технологія діагностики фінансово-економічної діяльності підприємства: монографія / Г. О. Швиданенко, О. І. Олексюк. – К.: Вид-во КНЕУ, 2002. – 192 с.

45. Шумилова Ю. А. Теоретические аспекты диагностики экономического состояния предприятия / Ю. А. Шумилова // Проблеми и перспективи управління економікою и маркетингом в організації. – 2003. – № 3.

46. Череп А. Економічний аналіз: Навчальний посібник / Алла Череп; М-во освіти і науки України, ЗНТУ. – К.: Кондор, 2005. – 159 с.

ДОДАТОК А

Асортимент продукції підприємства

Таблиця А.1

Асортимент продукції ТОВ «Медтехніка-Суми»

Назва лікарського засобу	Лікарська форма
Армадин	Порошок / субстанція
Изосорбида динитрат розбавлений	Порошок / субстанція
Изосорбида динитрат розбавлений	Порошок / субстанція
Изосорбида динитрат водний	Порошок / субстанція
Изосорбида моонитрат	Порошок / субстанція
МЕЛЬДОНІЙ	Порошок / субстанція
Метопролола тартрат	Кристалічний порошок / субстанція
Тризіпін	Порошок / субстанція
Нитроглицерін розбавлений	Порошок / субстанція
Адеметионин	Порошок / субстанція
Нитроглицерин розбавлений	Рідина / субстанція
Изо-Мик [®] , спрей сублінгвальний дозований, 1,25 мг/доза	Спрей сублінгвальний дозований
Нитро-Мик [®] , 0,4 мг/доза	Спрей сублінгвальний дозований
Нитроглицерин, 0,5 мг	Таблетки сублінгвальні
НИТРОСОРБИД, 10 мг	Таблетки
Ацекор Кардио, 100 мг	Таблетки кишковорозчинні
ТРИЗИПІН [®] , 250 мг	Таблетки, покриті оболонкою
Сангіфор лонг, 500 мг, 750 мг, 1000 мг	Таблетки пролонгованої дії, покриті оболонкою
ТРИЗИПІН [®] , 250 мг	Таблетки, покриті оболонкою
Тризіпін [®] лонг, таблетки пролонгованої дії, 500 мг	Таблетки, покриті оболонкою
Тризіпін [®] лонг, 750 мг	Таблетки пролонгованої дії, покриті оболонкою
Тризіпін [®] лонг, 1000 мг	Таблетки пролонгованої дії, покриті оболонкою
Нитромакс [®] , 0,3 мг	Таблетки сублінгвальні, покриті оболонкою
Нитромакс [®] , 0,4 мг	Таблетки сублінгвальні, покриті оболонкою
Нитромакс [®] , 0,5 мг	Таблетки сублінгвальні, покриті оболонкою