

Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"

---

**Навчально-науковий Інститут економіки**  
**Фінансово-економічний факультет**  
**Кафедра економічного аналізу і фінансів**

**ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА**

до кваліфікаційної роботи  
ступеню бакалавр

студента **Фролової Ліни Олександрівни**

(ПІБ)

академічної групи **072-19з-1 (заочна форма навчання)**

(шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**

(код і назва спеціальності)

освітньої програми: **«Фінанси, банківська справа та страхування»**

на тему: **«Планування собівартості продукції та шляхів її зменшення (на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис»)»**

Керівники	Прізвище, ініціали	Оцінка за шкалою		Підпис
		рейтинговою	інституційною	
Кваліфікаційної роботи	Букресва Д.С.			
Рецензент				
Нормоконтролер	Федорова О.Г.			

Дніпро  
2023

**Національний технічний університет  
"Дніпровська політехніка"**

**ЗАТВЕРДЖЕНО:**

завідувач кафедри  
**економічного аналізу і фінансів**  
(повна назва)

\_\_\_\_\_ **Д.С. Букресва**  
(підпис) (прізвище, ініціали)  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ**  
на кваліфікаційну роботу  
ступеню бакалавр

студенту **Фроловій Ліні Олександрівні** \_\_\_\_\_ академічної групи **072-19з-1**  
(прізвище, ініціали) (шифр)

спеціальності **072 Фінанси, банківська справа та страхування**  
(код і назва спеціальності)

На тему: « **Планування собівартості продукції та шляхів її зменшення (на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис»)**»

затверджену наказом ректора НТУ "Дніпровська політехніка" від **09.05.2023р. №335-с**

Розділ	Зміст	Термін виконання
ВСТУП	Актуальність теми, мета і завдання, об'єкт і предмет роботи, методи, наукова та практична цінність, апробація результатів, публікації, структура роботи	24.04.2023- 26.04.2023
Розділ 1	Теоретико-методологічне обґрунтування проведення дослідження планування собівартості продукції підприємства	27.04.2023- 10.05.2023
Розділ 2	Аналіз собівартості продукції ТОВ «Еталон-сервис»	11.05.2023- 24.05.2023
Розділ 3	Обґрунтування підходів щодо планування показників собівартості підприємства на прикладі ТОВ «Еталон-сервис»	25.05.2023- 04.06.2023
ВИСНОВКИ		05.06.2023- 07.06.2023
Демонстраційний матеріал	Підготовка демонстраційного матеріалу до захисту	08.06.2023- 11.06.2023

Завдання видано \_\_\_\_\_

(підпис керівника)

\_\_\_\_\_ **Д.С. Букресва**

(прізвище, ініціали)

Дата видачі завдання **03.04.2023 р.**

Дата подання до екзаменаційної комісії **12.06.2023 р.**

Завдання прийнято до виконання \_\_\_\_\_

(підпис студента)

\_\_\_\_\_ **Л.О. Фролова**

(прізвище, ініціали)

## РЕФЕРАТ

*Фролова Л.О.* – Планування собівартості продукції та шляхів її зменшення (на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис») - Кваліфікаційна робота на правах рукопису.

Кваліфікаційна робота бакалавра ОП «Фінанси, банківська справа та страхування» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування – НТУ «Дніпровська політехніка», Дніпро, 2023.

Кваліфікаційна робота присвячена визначенню підходів до формування собівартості продукції підприємства та її планування.

У роботі визначена актуальність теми, мета дипломної роботи. Розглянуті підходи до формування собівартості продукції підприємства і шляхи її зменшення (на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис»).

Розраховані основні фінансові показники діяльності підприємства, проаналізований рівень собівартості, інших витрат, прибуток, рентабельність підприємства.

На підставі вивчення методів планування собівартості продукції підприємства, розраховані прогностичні показники за різними підходами.

**СОБІВАРТІСТЬ, ПРИБУТОК, ЗБИТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ,  
ПЛАНУВАННЯ, ТОЧКА БЕЗЗБИТКОВОСТІ.**

## ABSTRACT

*Frolova L.O.* - Planning production cost and ways to reduce it (based on the example of “Etalon-Service” Ltd) - Qualification work on the rights of the manuscript.

Qualification work of the bachelor's OP "Finance, banking and insurance" in specialty 072 Finance, banking and insurance - Dnipro University of Technology, Dnipro, 2023.

Qualification work is devoted to the definition of approaches to the formation of the cost of production of the enterprise and its planning.

The relevance of the topic, the purpose of the thesis are determined in the work. Approaches to the formation of the cost of production of the enterprise and ways to reduce it (on the example of “Etalon-Service” Ltd) are considered.

The basic financial indicators of activity of the enterprise are calculated, the level of prime cost, other expenses, profit, profitability of the enterprise is analyzed.

Based on the study of methods of planning the cost of production of the enterprise, calculated forecast indicators for different approaches.

COST, PROFIT, LOSS, PROFITABILITY, PLANNING, BREAK-FREE POINT.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА .....	9
1.1. Сутність та характеристика собівартості продукції .....	9
1.2. Методичні підходи до планування собівартості продукції .....	15
1.3. Шляхи скорочення собівартості продукції на підприємстві...	20
Висновки до розділу 1.....	24
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ЕТАЛОН- СЕРВИС».....	25
2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Еталон-Сервис».	25
2.2. Аналіз динаміки прибутку та собівартості ТОВ «Еталон- Сервис».....	26
2.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства .....	36
Висновки до розділу 2.....	42
РОЗДІЛ 3 ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СОБІВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕТАЛОН-СЕРВИС».....	43
3.1. Планування собівартості та фінансових результатів підприємства ТОВ «Еталон-Сервис» на основі екстраполяції....	43
3.2. Планування собівартості ТОВ «Еталон-Сервис» за допомогою розрахунку точки беззбитковості та моделювання її змін.....	47
3.3. Оцінка впливу прогностичних показників на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах воєнного стану.....	53
Висновки до розділу 3.....	59
ВИСНОВКИ.....	61

	6
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	63
ДОДАТКИ .....	65

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Перехід до ринкової економіки вимагає від компаній прийняття раціонального та економічно раціонального підходу до планування своєї діяльності, реалізації фінансової та виробничої політики, аналізу та оцінки результатів. Одним з найважливіших елементів фінансової політики компанії є політика зростання прибутку.

Основним показником, який характеризує рівень витрат виробництва, а також результати виробничо-господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів, є витрати виробництва, що охоплюють всі галузі підприємства. Витрати виробництва є важливим кінцевим пунктом, що характеризує продуктивність компанії. Чим краще працює компанія, тим економічніше вона використовує власні ресурси, тим ефективніше покращує обладнання, тим нижча вартість виготовленої продукції. Зниження витрат на виробництво є однією з основних умов для збільшення прибутку компанії, підвищення рентабельності і продуктивності.

В останні роки витрати виробництва, його складові, правила щодо витрат на певні предмети, система навчання і управління витратами по відношенню до ціноутворення стали предметом глибоких досліджень великої групи вітчизняних і зарубіжних вчених.

**Мета дипломної роботи** - проведення аналізу та планування собівартості продукції на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис».

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються такі задачі:

- визначені теоретико-методичні підходи до планування собівартості на підприємстві;
- проаналізований фінансового стану підприємства та рівня його собівартості продукції на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис»;
- обґрунтуванні планові показники собівартості продукції та шляхи її зниження на прикладі ТОВ «Еталон-Сервис».

**Об'єктом роботи** є собівартість продукції підприємства.

**Предметом роботи** є сукупність інструментів аналізу та планування собівартості продукції підприємства.

**Методи дослідження.** У процесі роботи використовувалися методи узагальнення, вибірки, порівняння, групування; коефіцієнтний аналіз; методи графічного зображення даних; методи прогнозування.

**Інформаційною базою** роботи є Закони України, звіти ТОВ «Еталон-Сервис», підручники, наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених.

**Практичне значення одержаних результатів.** Одержані результати носять реальний характер і можуть бути використані на підприємстві ТОВ «Еталон-Сервис» з метою планування собівартості

**Апробація результатів дослідження** Основні результати роботи та їх практична значущість висвітлені на студентській науково-практичній конференції (Фролова Л.О. Планування собівартості продукції підприємства як інструмент відновлення бізнесу у післявоєнних умовах/ Трансформація національної фінансової моделі післявоєнного відновлення України з м Матеріали студентської науково-практичної on-line конференції. – Дніпро: НТУ «Дніпровська політехніка», 2023. С. 65-66).

**Особистий внесок автора.** Кваліфікаційна робота є самостійною працею. Усі результати, викладені у роботі, отримані автором особисто.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота складається зі вступу трьох розділів і висновків, загальний обсяг роботи становить 66 сторінки. Робота містить 14 таблиць, 13 рисунків, список використаних джерел зі 22 найменування, 1 додаток.



# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПРОВЕДЕННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

### 1.1. Сутність та характеристика собівартості продукції

Собівартість продукції є важливим економічним показником діяльності компанії. Вона всебічно характеризує рівень витрат усіх ресурсів підприємства і, отже, рівень технології та організації виробництва, є основою для формування цінової політики та визначення рентабельності підприємства. Собівартість - об'єктивна економічна категорія. Її економічна вартість така, що показує витрати на виробництво і продаж компанії. Кожна компанія повинна замінити ресурси, витрачені на розширення виробництва в межах витрат.

Це поняття пов'язано з розумінням природи і характеристик витрат, її розташування і її ролі в системі економічних показників. Витрати є одним з основних показників діяльності бізнесу, що використовується для визначення попиту на оборотний капітал, планування прибутку, визначення економічної ефективності індивідуальних організаційно-технічних заходів, і виробництва в цілому для планування і встановлення цін на рослини [11, с. 201].

Концепція собівартості продукції базується на двох положеннях:

- це виробничі витрати підприємства;
- всі витрати, що входять у вартість, виражені в одній, спільній для всіх формі.

Перша особливість — чітке дослідження витрат, що беруть участь у собівартості продукції. Друга особливість полягає в тому, що витрати на виробництво реалізуються в декількох формах.

Собівартість є одним з вирішальних факторів, що впливають на співвідношення прибутку і прибутку, показує, які витрати виробляє компанія. Витрати включають в себе минулі витрати праці (амортизація основних засобів,

вартість сировини, сировини, палива та інших матеріальних ресурсів) і витрати праці працівників підприємства.

Як витрати, вони виражаються у грошовому вираженні, витратах всіх видів ресурсів: основних засобів, природної і промислової сировини, матеріалів, палива і енергії, роботах, що безпосередньо використовуються у виробничому і робочому процесі, а також для економії і поліпшення умов виробництва і поліпшення [17]. Склад витрат, що входять до собівартості продукції, їх класифікація за статтю визначається державним стандартом, а методи розрахунку - самими підприємствами.

Витрати виробництва дуже важливі і служать для обґрунтування багатьох економічних рішень, в тому числі:

- визначення ціни продукції. У цьому випадку величина є нижньою межею і основою для визначення ціни продукції для підприємств. Тому зниження витрат на виробництво є важливим фактором, який дозволяє компанії отримувати більше прибутків за поточними ринковими цінами;

- при аналізі господарської діяльності підприємства для контролю за використанням матеріальних, нематеріальних, грошових і трудових ресурсів використовується індекс первинних виробничих витрат;

- при затвердженні рішень з удосконалення виробництва вартість виробництва використовується як показник доцільності проведення організаційно-технічних заходів [6, с. 127].

Як категорія господарства:

- це основа обліку і контролю витрат на виробництво і продаж;
- служить основою для ціни товару і його нижньої межі;
- визначити прибуток і прибутковість;
- відображає ефективність використання виробничих ресурсів, вдосконалення організації та управління виробництвом;
- є важливим елементом економічного обґрунтування управлінських та інвестиційних рішень.

Витрати виробництва, будучи витратами компанії, пов'язаними з виробництвом і рухом, складають основу для порівняння витрат і доходів, тобто собівартість— основна характеристика ринкового економічного розрахунку. Технологічна вартість — це вартість, що включає витрати, пов'язані з технологією виробництва, а також витрати на організацію та управління виробництвом в магазинах, колективах, фермерських господарствах (це загальні витрати).

Собівартість продукції — це сума технологічних витрат і витрат на організацію і управління підприємством в цілому (загальні витрати).

Загальна вартість виробництва – це сума витрат на виробництво та витрат на продаж і зберігання продукції [5, с. 239].

Залежно від часу:

- планова вартість, тобто планова вартість на початок року;
- звітна або фактична вартість - представляє витрати, понесені в кінці звітного періоду
- тимчасова вартість - вартість якої складається з реальних даних за 3 кварталів і планових витрат за 4 кварталів.

Метою планування витрат є економічно раціональне визначення витрат, необхідних в період планування та реалізації продукції кожного типу, а також всієї промислової продукції підприємства, що відповідають вимогам до її якості [22]. Набуло широкого поширення збільшення вартості виробництва підприємств у різних галузях української економіки. Це супроводжує зобов'язання по втраті. Дані, що характеризують частку нерентабельних підприємств як в країні, так і в контексті галузей, і практично не зменшуються [21].

Методичні основи для підготовки інформації про витрати підприємства в бухгалтерському обліку та її відображення у фінансовій звітності визначені в положенні обліку (стандарті) 16 «Витрати» [1]. Склад і розрахунок витрат, що включають витрати на виробництво, регулюються Положенням про бухгалтерський облік (стандарт) № 16 «Витрати». Згідно з цим положенням,

витрати звітного періоду трактуються як зменшення економічних вигод у вигляді продажу активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу в результаті його розпорядження або розподілу власниками). У такому випадку витрати визнаються видатками зазначеного періоду одночасно з визнанням доходу, за який він був понесений. Якщо не буде досягнуто хоча б однієї з умов визнання активу, актив не визнається, а вартість придбання активу виключена з поточного періоду з інших операційних витрат.

Для витрат на господарську діяльність згідно з П(С)БО 1 та П(С)БО 3 існує також дефіцит матеріальних благ, зменшення матеріальної вартості товарів або основних засобів, визнаних активами, сплата штрафів, заохочувальних витрат, соціально-промисловий розвиток, податків.

Собівартість виробництва — це відсоток конкретної статті витрат порівняно з їх загальною вартістю [2]. Виробництво продукції (робіт, послуг) передбачає певні витрати. Витрати виробництва включають прямі витрати матеріалів, прямі витрати на робочу силу, інші прямі витрати виробництва і загальні витрати. Детальний перелік і структуру предметів для розрахунку первинних виробничих витрат, як визначає сама компанія.

Безпосередні витрати на матеріали включають витрати на сировину та основні матеріали, закуплені напівфабрикати та компоненти, допоміжні матеріали та інші матеріали, які можуть бути доведені безпосередньо до певної статті витрат.

Оцінка прямих витрат матеріалів проводиться одним з наступних методів:

- вартість відповідної одиниці ідентифікації товарів і матеріальних цінностей;
- зважені середні витрати;
- вартість товарів і матеріальних цінностей;
- регулятивні витрати;
- відпускні ціни.

Прямі витрати на робочу силу включають заробітну плату та інші виплати працівникам, які беруть участь у виробництві товарів, робіт або послуг, які можуть бути безпосередньо внесені до конкретного фонду витрат.

Інші прямі витрати включають всі інші витрати виробництва, які можуть бути безпосередньо пов'язані з конкретною статтею витрат, включаючи соціальні витрати від безпосереднього персоналу, оренду землі та нерухомості, втрату шлюбу та витрати на виправлення шлюбної приналежності до конкретного виду товару [3, с. 178].

Накладні витрати:

- 1) витрати на управління виробництвом;
- 2) амортизація нематеріальних активів;
- 3) витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційний лізинг основних засобів;
- 4) витрати на удосконалення технології та організацію виробництва;
- 5) витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інші витрати на технічне обслуговування виробничого обладнання;
- 6) витрати на утримання виробничого процесу;
- 7) витрати на охорону праці, безпеку та охорону навколишнього середовища;
- 8) інші витрати.

Вартість готової продукції визначається шляхом коригування обсягу виробничих витрат компанії за звітний період до обсягу незавершеного виробництва на початку і наприкінці звітного періоду:

$$C_m = HB_n + C_\epsilon - HB_k, \quad (1.1)$$

де  $HB_n$  — незавершене виробництво на початок звітного періоду, грн;

$C_\epsilon$  — виробничі витрати підприємства за звітний період, грн;

$HB_k$  — незавершене виробництво на кінець звітного періоду, грн.

Вартість проданих товарів розраховується як алгебраїчна сума вартості товару та зміна надлишку готової продукції підприємства на початку та наприкінці звітного періоду за формулою:

$$C_p = Z_n + C_m - Z_k, \quad (1.2)$$

де  $Z_n$  — залишки готової продукції на початок звітного періоду, грн;

$C_m$  — собівартість виготовленої продукції за період, грн;

$Z_k$  — залишки готової продукції на кінець звітного періоду, грн.

При виставці продукції на продаж, вартість виробництва продукції, що випускається, коригується відповідно до балансу нереалізованої продукції на початку і наприкінці періоду. Це означає, що визначається обсяг реалізованої продукції за вартістю виготовлення.

Загальні витрати поділяються на змінні та фіксовані. змінні: витрати на виробництво та технічне обслуговування, які модифікуються пропорційно зміні розмірів бізнесу. Змінні витрати виділяються на кожну статтю витрат на підставі виділення, виходячи з фактичних результатів звітного періоду; постійні витрати: витрати на утримання та управління виробництвом, які залишаються незмінними при зміні розміру бізнесу.

Загальні витрати розподіляються на кожну статтю витрат, використовуючи розподільчу базу (години, зарплати, обсяг бізнесу, прямі витрати) з нормальною ефективністю [18]. Переоцінені витрати виробництва фактично виникають у разі відхилень від встановлених стандартів скорочення основних засобів у виробництві.

## 1.2. Методичні підходи до планування собівартості продукції

Планування підприємства здійснюється з використанням різних методів. При виборі методів планування слід враховувати певні вимоги до них. Методи планування повинні:

по-перше, для того, щоб бути придатними до зовнішніх умов управління, особливості різних етапів процесу створення і розвитку ринкових відносин;

по-друге, вони враховують весь профіль об'єкта планування і різноманітність засобів і методів досягнення головної мети бізнесу - збільшення прибутку; по-третє, вони відрізняються за типом плану, що розробляється. Найбільш відомі методи планування можна класифікувати з різних причин.

Результати класифікації методів планування на тій чи тій підставі представлені в таблиці 1.1 [12]

Таблиця 1.1 - Класифікація методів планування

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Пробно-статистичний Факторний Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий Матричний
Варіантність розроблюваних планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математичної оптимізації
Спосіб, виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітьовий)

Для визначення важливості показників важливо визначити методи планування за методом обчислення планувальних завдань. Трестатистичний метод (середні показники) базується на використанні фактичної статистики з попередніх років, в середньому при встановленні цілей. Більш обґрунтованим є метод факторного планування, згідно з яким планові значення показників визначаються на основі розрахунків впливу найважливіших факторів, що викликають зміни цих показників. Розрахунки за індивідуальними факторами в основному використовуються для планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва тощо).

Найточнішим є метод регулятивного планування, суть якого полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних стандартів використання ресурсів, включаючи їх зміни в результаті організаційно-технічних заходів у плановий період. Зрозуміло, що застосування цього методу до підприємства вимагає створення відповідної нормативної бази.

Метод балансу забезпечує відповідність планувальних потреб ресурсам, необхідним для їх задоволення. Його суть полягає в розробці спеціальних масових балансів, в яких детально пророблені всі сфери споживання ресурсів, в міру необхідності та джерела цих ресурсів. Наступне головне завдання має бути вирішене під час підготовки балансу: забезпечення рівності між цими двома частинами балансу. Метод матричного планування є подальшим розвитком методу рівноваги і полягає в побудові моделей відносин між виробничими одиницями і показниками.

У сучасних умовах ведення бізнесу підприємства зазвичай розробляють не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів повинні бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання. Замість традиційного методу ручного планування з використанням найпростіших обчислювальних засобів, впроваджені найсучасніші, які стають загально - механізованими і автоматизованими через персональні комп'ютери. Форма



представлення розрахованих планових показників відображає прозорість методу планування діяльності підприємства.

При плануванні витрати повинні відрізняти вартість окремих виробів від вартості загального обсягу готової продукції. В агрегатах з коротким циклом виробництва і стабільною рівновагою незавершеного виробництва вартість виробництва готового виробництва збігається з вартістю. В інших випадках, особливо коли впровадження і випуск продукції протягом планового періоду кількісно модифікуються і неповне виробництво змінилося на початку і кінці, собівартість продукції відрізняється від розрахункової.

Існують такі основні методи планування витрат виробництва:

1) метод планувальних витрат за техніко-економічними факторами. Згідно з цим методом, вартість виробництва визначається з урахуванням впливу техніко-економічних факторів на витрати компанії в запланованому році в порівнянні з попереднім роком. До таких факторів можуть належати:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва і роботи;
- зміни структурного обсягу виробленої продукції; підвищення ефективності використання ресурсів підприємства;
- використання матеріальних ресурсів з кращими властивостями.

2) Метод оцінки - передбачає визначення собівартості за оцінкою вартості, яка може бути зроблена з окремих складних тем і загального обсягу виробництва; дозволяє поєднання окремих розділів тактичного плану і їх узгодження з окремими планами підрозділу. Виходячи з кошторису витрат, визначається загальна вартість виробництва і збуту.

3) метод розрахунку. З його допомогою визначається сума витрат на виробництво виробничої одиниці, робіт, послуг. Заплановані розрахунки використовуються для планування витрат всього обсягу виробництва, розробки планових кошторисів витрат. Визначення загальної вартості підприємства.

4) нормативний метод. Згідно з цим методом, витрати на виробництво і реалізацію продукції розраховуються за нормами і стандартами. Цей метод

використовується в районах, де виробничі операції постійно повторюються, в іншому випадку встановити правила неможливо. Правила вартості встановлюються на основі фактичних даних з попередніх років або на основі технічного аналізу. Останній метод є більш ефективним, оскільки знижує ризик передачі помилок і розрахунку попередніх років у заплановані стандарти.

Загальна вартість виробництва рівна:

$$C_k = C_z + C_{n1} - C_{n2}, \quad (1.3)$$

де  $C_k$  — собівартість кінцевої продукції підрозділу за плановий період, грн.;

$C_z$  — загальні витрати підрозділу за кошторисом, грн.;

$C_{n1}, C_{n2}$  — собівартість залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду відповідно, грн.

Вартість неповної роботи на початку планового періоду взята з фактичних даних, в кінці - вона розраховується з урахуванням специфіки цього виду продукції [14]. У випадку дрібного і одноосібного виробництва вартість неповного виробництва для індивідуальних замовлень наприкінці планового періоду може бути розрахована на підставі їх планової підготовки. В інших видах виробництва такі розрахунки робляться тоді, коли необхідно виправити фактичну прохідну вартість виробництва або коли змінюється обсяг виробництва. Він враховує середнє виробництво за вартістю продукції, середній час циклу і темп зростання витрат.

Інший метод визначення вартості кінцевої продукції суб'єкта господарювання, що більш відповідає змісту цього показника, передбачає початковий розрахунок вартості окремих товарів. Вартість кінцевого продукту є результатом.

$$C_k = \sum_{i=1}^n N_i C_{oi}, \quad (1.4)$$

де  $n$  — кількість найменувань виробів;

$N_i$  — кількість виробів  $i$ -го найменування за виробничою програмою у натуральному виразі;

$C_{oi}$  — виробнича собівартість одиниці  $i$ -го виробу, грн.

Планування витрат на окремі вироби займає особливе місце в планувальній системі розрахунку. Існують різні методи розрахунку вартості окремих товарів. Їх використання залежить від багатьох обставин, в першу чергу асортименту продукції, що випускається. Для виготовлення єдиного продукту розрахунки є найпростішими і найточнішими, оскільки всі витрати вважаються прямими.

Виробництво продукту може мати два види: Весь продукт однорідний, якість споживача і складність виробництва; продукт має різні варіанти якості, властивості, які вимагають різного часу або ресурсів [16].

У першому випадку розрахунки здійснюються шляхом безпосереднього розподілу витрат відповідно до обсягу виробництва.

$$C_o = \frac{C_k}{N} \quad (1.5)$$

де  $C_k$  — загальні витрати, віднесені на кінцеву продукцію за плановий період, грн.;

$N$  — обсяг готової продукції за плановий період у нат. од.

У другому випадку, коли продукт має різну якість або властивості, то розрахунки ґрунтуються на еквівалентних факторах. Особливістю цього методу є те, що кожному варіанту товару присвоюється певний коефіцієнт, який вказує на відносну різницю вартості по відношенню до базового варіанту товару. Співвідношення для базової версії продукту становить 1.0. Такі фактори розраховуються на основі досвіду [13].

Виробництво товару має обмежений обсяг, випуск декількох виробів частіше відбувається, коли різні вироби випускаються одночасно або в єдиний

період. Вартість окремих товарів у цьому випадку розраховується шляхом оцінки об'єктів, що покривають як прямі, так і непрямі витрати. Витрати, такі як матеріали, куплені продукти і напівфабрикати, паливо і енергія для технологічних потреб, основна, додаткова оплата праці для робітників з соціальними виплатами є прямими. Вони розраховуються безпосередньо на одиницю продукції. Єдина відмінність полягає в тому, що при виготовленні кошторисів враховувався весь обсяг виробництва [10].

З високими вимогами до точності розрахунків, особливо в галузях, які інтенсивно використовують машини, розподіл накладних витрат повинен здійснюватися окремо за їх частинами, тобто витрати на утримання та експлуатацію машин і пристроїв для розділення з одного боку, а з іншого - затрати.

### 1.3. Шляхи скорочення собівартості продукції на підприємстві

Скорочення витрат на виробництво і експлуатаційні витрати є однією з основних умов для підвищення прибутковості компанії, підвищення її рентабельності і продуктивності, а також просто необхідності ринкової економіки. Для виявлення запасів для зниження витрат на видобуток необхідно виявити фактори, що викликають це скорочення. Нижче факторів зменшення досліджаного показника розуміють всі агрегати рушійних сил і причини, що визначають його рівень і динаміку. В економічній практиці є фактори, що знижують витрати виробництва.

Впровадження нового обладнання, механізація та автоматизація виробничих процесів, удосконалення технології, впровадження сучасних видів матеріалів дозволяє істотно знизити витрати виробництва, одночасно покращуючи показники роботи підприємства; поліпшуючи організацію виробництва та роботи, тобто покращуючи управління виробництвом та знижуючи його витрати, впровадження наукової організації роботи, поліпшення використання основних засобів, удосконалення логістики, скорочення витрат на

транспорт і зберігання тощо, зміна виробництва, що призводить до відносного скорочення постійних витрат і змін структури, обсягу і поліпшення якості виробництва; поліпшення проектування продукції. Положення про зниження витрат виробництва на підприємствах визначаються в економічному аналізі. Визначені резерви повинні здійснюватися шляхом конкретних заходів у галузі проектування, підготовки виробництва і виробничого процесу.

Існують такі способи оптимізації виробничих витрат [19]:

1) підвищення технічного рівня виробництва. Це впровадження передових нових технологій, механізація і автоматизація виробничих процесів; удосконалення використання і застосування нових видів сировини; зміна проектно-технічних характеристик продукції; інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва.

Ця група аналізує вплив на вартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. Економічний ефект розраховується для кожної події, що призводить до зниження витрат на виробництво. Заощадження, пов'язані з виконанням заходів, визначаються шляхом порівняння витрат на одиницю продукції до і після проведення заходів і шляхом множення різниці обсягу виробництва в планованому році:

$$E = (CC - CH) \times AN, \quad (1.6)$$

де  $E$  – економія прямих поточних витрат,

$CC$  – прямі витрати на одиницю продукції до впровадження заходи,

$CH$  – прямі витрати після впровадження заходу,

$AN$  – обсяг продукції в натуральних одиницях.

2) удосконалення організації виробництва і роботи. Зниження витрат може бути пов'язане зі змінами в організації виробництва, форм і методів роботи в розвитку виробничої спеціалізації; поліпшенням управління виробництвом і зменшенням витрат; поліпшенням використання основних засобів; поліпшенням матеріально-технічного забезпечення; зменшенням транспортних витрат;

іншими факторами, що підвищують рівень організації виробництва. При одночасному вдосконаленні обладнання та організації виробництва необхідно окремо визначити економічну цінність кожного чинника та включити його до відповідних груп. Якщо такий поділ важко реалізувати, то економіку можна розрахувати на основі цільового характеру заходів або груп факторів.

3) зміна розмірів і структури продукції, що може призвести до відносного зниження умовно - постійних витрат, відносного зменшення амортизації, зміни обсягу і обсягу продукції і поліпшення їх якості. Звичайно - постійні витрати безпосередньо не залежать від кількості продукції. Зі збільшенням виробництва їх кількість на одиницю продукції зменшується, що призводить до зниження витрат на виробництво. Відносні заощадження від постійних витрат представлені у формулі:

$$EP = \frac{T \times PC}{100}, \quad (1.7)$$

де  $EP$  – економія умовно – постійних витрат,

$PC$  – сума умовно-постійних витрат у базисному році,

$T$  – темп приросту товарної продукції в порівнянні з базисним роком.

4) поліпшення використання природних ресурсів. До них відносяться: зміни складу і якості сировини; зміни ефективності родовищ, обсягу підготовки до гірничих робіт, способів видобутку природних ресурсів; зміни інших природних умов. Ці фактори відображають вплив природних (природних) умов на величину змінних витрат. Аналіз їх впливу на зниження витрат виробництва проводиться на основі методів гірничої промисловості.

5) промисловість та інші фактори. До них відносяться: впровадження і розвиток нових магазинів, виробничих і виробничих відділів, підготовка і розвиток виробництва в існуючих об'єднаннях і підприємствах; інші фактори.

Необхідно вивчити положення про скорочення витрат, що виникають внаслідок вилучення застарілих магазинів і впровадження нових магазинів і

виробництва на вищих технічних засадах, які мають кращі економічні результати.

Значні запаси є в плані зниження витрат на підготовку і розробку нових продуктів і нових технологічних процесів, а також зниження витрат на початок періоду для недавно завершених магазинів і будівель [20]. Розрахунок вартості зміни вартості здійснюється на основі формули:

$$EP = \left( \frac{C_1}{D_1} - \frac{C_0}{D_0} \right) \times D_1, \quad (1.8)$$

де  $EP$  – зміна витрат на підготовку і освоєння виробництва,

$C_0, C_1$  – суми витрат базисного і звітного року,

$D_0, D_1$  – обсяг товарної продукції базисного та звітного року.

Вплив на вартість виробництва на ринку на місце розташування виробництва аналізується, коли один і той же вид продукції виробляється в декількох компаніях, які мають різні витрати в результаті використання різних технологічних процесів. Тому доцільно розрахувати оптимальний розподіл окремих видів продукції на асоційовані підприємства з урахуванням використання наявної виробничої потужності, зниження витрат на виробництво і зіставлення оптимального варіанту з фактичним покриттям постачання.

Без розрахунку витрат неможливо визначити фінансовий результат виробничої та підприємницької діяльності підприємства. Зниження витрат на виробництво і продаж, тобто зниження витрат, є важливим чинником збільшення доходів від продажу. Це може бути досягнуто за рахунок використання багатьох факторів, що знижують витрати на виробництво і продаж. З цією метою необхідно: ознайомитися з повним переліком конкретних витрат, визначених стандартними нормативами, особливостями структури та формування витрат з урахуванням обсягу та галузі підприємства.

## Висновки до розділу 1

У результаті встановлення теоретико-методологічних підходів для формування собівартості підприємств встановлено, що вартість є особливою економічною категорією, яка включає всі грошові витрати даного підприємства, необхідні для його відтворення, і різницю між доходом і визначає прибуток скорочення. За вартістю виробничої вартості можна визначити якісні та кількісні зміни технології виробництва цієї компанії, характеризуючи таким чином її діяльність як виробника споживчих товарів.

Визначено основні методи планування витрат виробництва. До них відносяться: метод планувальних витрат за техніко-економічними факторами, метод оцінки, метод розрахунку, нормативний метод. Нормативний метод є найбільш ефективним, оскільки знижує ризик виникнення помилок і неправильних розрахунків у попередні роки до запланованих стандартів.

Таким чином, необхідно, перш за все, проаналізувати зміни в динаміці собівартості продукції компанії і на підставі чого б були запаси її скорочення.



## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «ЕТАЛОН-СЕРВИС»

#### 2.1. Загальна характеристика підприємства ТОВ «Еталон-Сервис»

Товариство з обмеженою відповідальністю «Еталон-Сервис» - це юридична особа, відповідно до законодавства України від державної реєстрації, має самостійний баланс, поточні рахунки, валютні та інші необхідні рахунки в банківських установах, круглу печатку з іменним та ідентифікаційним кодом, інші печатки, штампи та фірмові. Компанія має право відкривати рахунки в іноземних банках відповідно до українського законодавства. Компанія самостійно обирає банки для здійснення банківських операцій.

Компанія є незалежним учасником зовнішньоекономічної діяльності відповідно до законодавства України, встановлює ділові контакти з іноземними та іноземними суб'єктами у питаннях комерційного інтересу компанії. У сфері зовнішньоекономічної діяльності підприємство здійснює самостійно: Надання послуг іноземним суб'єктам та його діяльності у всіх видах діяльності товариства; спільні операції та іноземним партнерам по відношенню до компанії; інші види іноземного бізнесу відповідно до законодавства України.

Основний вид діяльності

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна

Інші види діяльності: роздрібна торгівля телекомунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах, агентства нерухомості, консультування з питань комерційної діяльності й керування

Компанія може припинити свою діяльність шляхом реорганізації або ліквідації. Говорячи про тенденції розвитку, можна сказати, що з моменту заснування до цього часу компанія досить активна і має багато партнерів.

Основною метою компанії є організація ефективної діяльності з метою отримання прибутку. Товариство має право здійснювати всі види діяльності, укладати всі договори, договори, договори, не заборонені законом України.

ТОВ «Еталон-Сервис» суворо дотримуватися високої якості політики у своїй діяльності. На відміну від багатьох інших конкурентів, компанія не використовує низькоякісне обладнання або обладнання від незахищених виробників, а керівництво віддає перевагу скороченню витрат за рахунок правильного проектування і власного виробництва.

## 2.2. Аналіз динаміки прибутку та собівартості ТОВ «Еталон-Сервис»

Фінансові результати діяльності підприємства характеризуються величиною отриманого прибутку і рівнем витрат підприємства. Прибуток компанії в основному походить від продажу продукції, а також від інших видів бізнесу.

Основними джерелами інформації для аналізу прибутку є дані фінансової звітності компанії № 2 «звіт про прибуток і збитки» [16]; динаміка прибутку компанії представлена в табл. 2.1.

Аналіз даних, представлених в табл. 2.1 і рис. 2.1, можна зробити наступні висновки:

підприємство є збитковим і рівень збитків щорічно збільшується, тому з 2019 року вони зросли на 354,1 тисяч гривень.,

найвища виручка від реалізації відстежується тільки в 2019 році - 35741 тис. грн. За чотири роки обсяг виручки від реалізації знизився на 40%;

на збільшення збитків вплинуло постійне збільшення обсягу адміністративних витрат, що з 2019 року збільшилося майже в 2 разів, що при зниженні вартості відносно виручки (у 2019 році вартість становила 95% доходів, а в 2022 році – 85%).

Таблиця 2.1 - Аналіз динаміки фінансових результатів, тис. грн.

Показники	2019	2020	Зміни	2021	Зміни	2022	Зміни
Чистий дохід від реалізації	29752	29190	-562,2	17460	-11730	18485	1024,9
Собівартість реалізованої продукції	28396	27117	-1279	15112	-12019	15631	519,2
Валовий прибуток	1356,7	2073,2	716,5	2348,4	275,2	2854,1	505,7
Інші операційні доходи	133,3	7,6	-125,7	143,1	135,5	200,8	57,7
Адміністративні витрати	1210,5	1898,8	688,3	2642,7	743,9	3181,5	538,8
Інші операційні витрати	149,3	136,4	-12,9	145,7	9,3	183	37,3
Інші фінансові доходи	0	0,5	0,5	0,5	0	0,4	-0,1
Інші доходи	0	221,5	221,5	15,5	-206	0	-15,5
Фінансові витрати	158,5	14,6	-143,9	0	-14,6	0	0
Інші витрати	0	229	229	0	-229	0	0
Фінансовий результат до оподаткування	-27,3	24,4	51,7	-280,9	-305,3	-309,2	-28,3
Податок на прибуток	15,6	42,6	27	113,8	71,2	87,8	-26
Чистий прибуток (збиток)	-42,9	-18,2	24,7	-394,7	-376,5	-397	-2,3

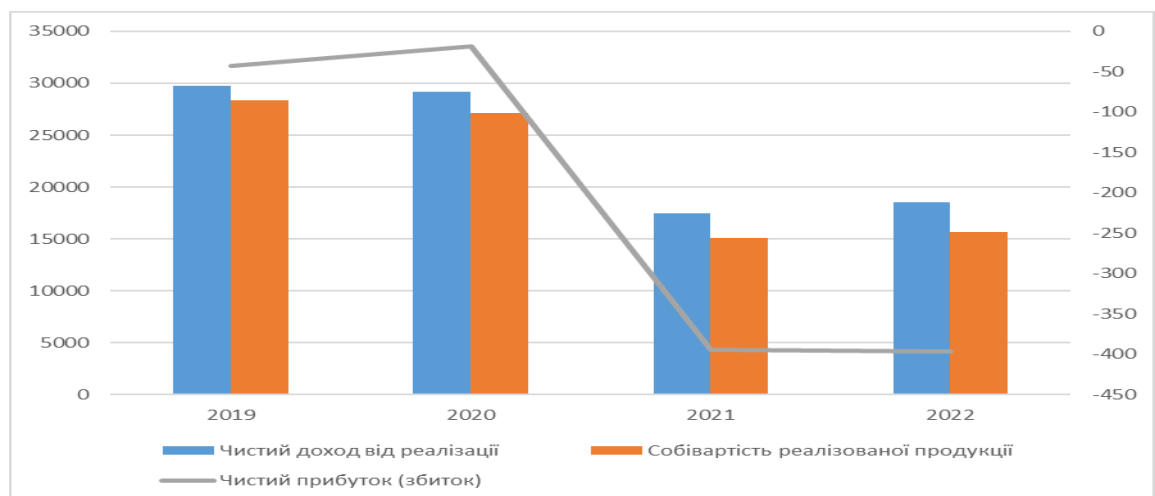


Рис. 2.1 - Динаміка фінансових результатів ТОВ «Еталон-Сервіс»

Основний фактор, що впливає на розмір збитків компанії - це не тільки обсяг випуску, який зменшується, а також витрати компанії, тому в табл. 2.2 ми дивимося на статті витрат ТОВ «Еталон-Сервіс».

Таблиця 2.2 - Аналіз динаміки витрат за 2019-2022 р, тис. грн.

Показники	2019	% у виручки	2020	% у виручки	2021	% у виручки	2022	% у виручки
Собівартість продукції	28396	95,4	27117	92,9	15112	86,5	15631	84,6
Адміністративні витрати	1210,5	4,1	1898,8	6,5	2642,7	15,1	3181,5	17,2
Інші операційні витрати	149,3	0,5	136,4	0,5	145,7	0,8	183	1,0
Фінансові витрати	158,5	0,5	14,6	0,1	0	0,0	0	0,0

Виходячи з даних табл. 2.2, на загальну суму витрат значний вплив має зростання адміністративних витрат, що також наглядно відображено на рис. 2.2.

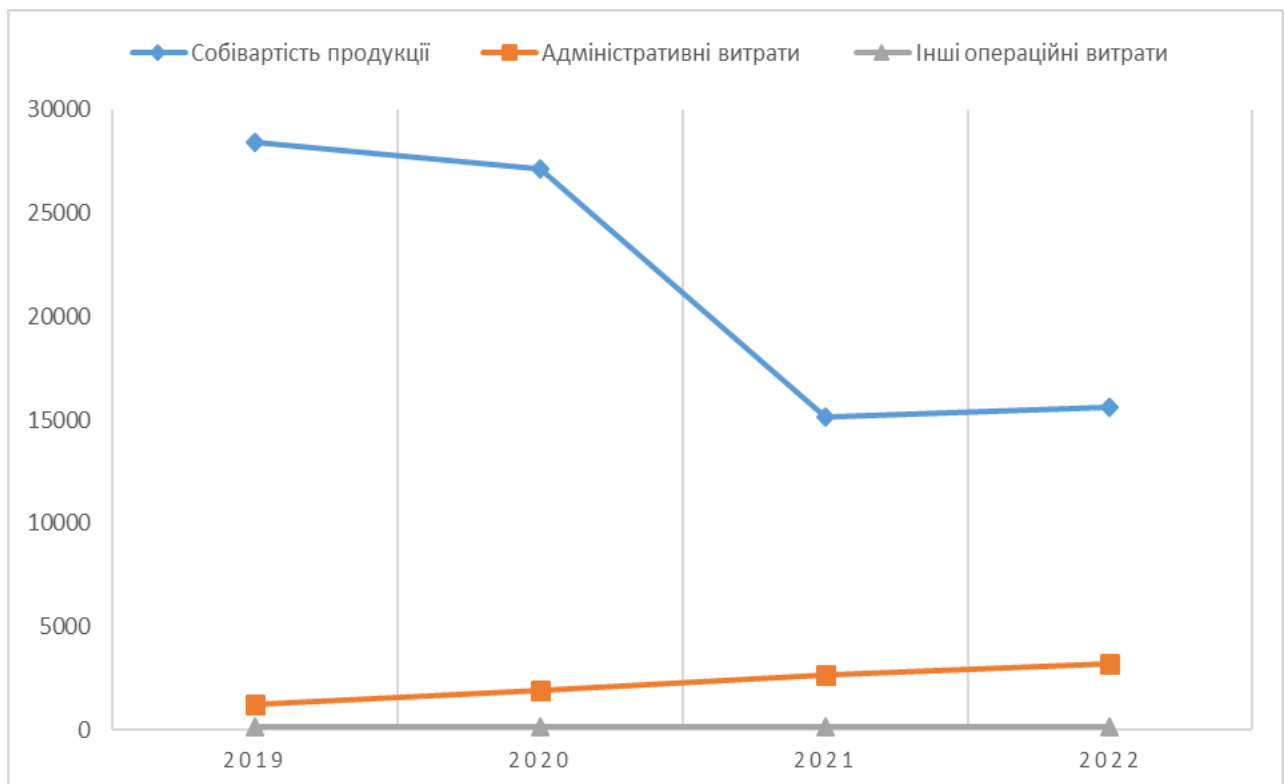


Рис.2.2 - Динаміка витрат підприємства ТОВ «Еталон-Сервіс»

Таким чином, підприємству потрібно розробляти шляхи управління адміністративними витратами.

Надалі розглянемо структуру операційних витрат підприємства.

Таблиця 2.3 - Аналіз структури операційних витрат за 2019-2022 роки  
ТОВ «Еталон-Сервіс»

Показники	2019	%	2020	%	2021	%	2022	%
Матеріальні витрати	121,4	7,97	950,3	32,91	8946,5	67,31	12102	78,16
Витрати на оплату праці	28,8	1,89	133,9	4,64	225,7	1,70	205,3	1,33
Відрахування на соціальні заходи	12	0,79	51,6	1,79	83,8	0,63	76,4	0,49
Амортизація	6	0,39	26	0,90	202,2	1,52	298,7	1,93
Інші операційні витрати	1354,7	88,96	1725,9	59,77	3832,4	28,84	2801,5	18,09
Разом операційні витрати	1522,9	100	2887,7	100	13290,6	100	15484,2	100

Як видно з табл. 2.3 і рис. 2.3, за 4 років компанія дотримується коливань структури операційних витрат. У 2019 році інші операційні витрати представляють найбільшу частку загальної, майже 89%, що продовжує знижувати свою частку до 18%, при цьому приріст абсолютних значень майже в 2 разів. Ця зміна структури пов'язана зі збільшенням питомої частки матеріальних витрат. Так, у 2019 році вони отримали лише 7.97%, у 2020 році – 32.91%, у 2021 році – 67.31%, а у 2022 році – 78.16%. Збільшення абсолютних значень також значне, оскільки в 4 році матеріальні витрати зросли в 10 випадках. Така зміна структури експлуатаційних витрат відбувається за рахунок збільшення обсягів виробництва і розширення ринків. Зростання витрат на робочу силу та знос майже не вплинуло на конкретні зміни ваги.

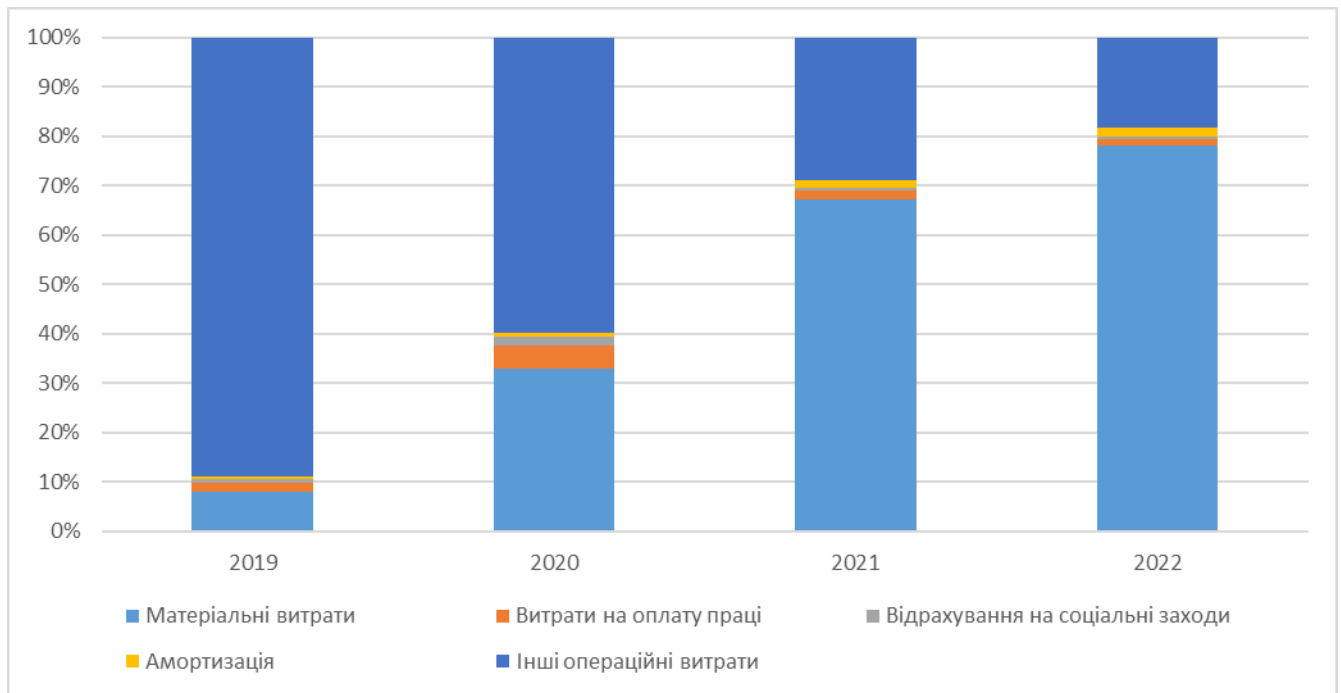


Рис. 2.3 - Структура операційних витрат ТОВ «Еталон-Сервіс»

Таким чином, можна зробити висновок, що, для зменшення збитків, необхідно, перш за все, подбати про збільшення обсягу реалізації продукції з одного боку та зменшення витрат з іншого.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності підприємства. Вони вимірюють прибутковість підприємства з різних позицій і групуються відповідно до інтересів учасників економічного процесу, ринкового обміну. Відносні показники, отримані з прибутку, дають можливість оцінити ефективність вкладених коштів і використовуються в економічних розрахунках і фінансовому плануванні. Всі показники рентабельності є відносними і показують, скільки одиниць прибутку одержано на одиницю продукції, що продається. Тобто при визначенні показників рентабельності в чисельнику завжди буде прибуток. Поєднання показників прибутковості всебічно відображає ефективність виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності.

На рівень показників прибутковості, узагальнюючих, впливають багато факторів, що відображають різні аспекти діяльності бізнесу.

Розглянемо такі показники рентабельності: повернення капіталу (активу), повернення на власний капітал, повернення на виробничі фонди, повернення на реалізованої продукції [17].

Рентабельність розраховується наступним чином:

$$\text{Рентабельність активів} = \text{Чистий прибуток} / \text{Активи} \quad (2.1)$$

Показує, скільки чистого прибутку йде на одиницю коштів, вкладених в активи

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал} \quad (2.2)$$

Він показує, скільки чистого прибутку приходить на одиницю власного капіталу.

$$\text{Рентабельність виробничих фондів} = \text{Чистий прибуток} / \text{Виробничі фонди} \quad (2.3)$$

Показує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості операційних фондів.

$$\text{Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком} = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Виручка від реалізації}} \quad (2.4)$$

Цей показник показує, скільки прибутку від продажів припадає на одиницю доходу.

Також розраховуємо такі показники, як оборотність оборотних активів і оборотність активів.

$$\text{Оборотність оборотних коштів} = 2 \times \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{(\text{Оборотні кошти на початок} + \text{Оборотні кошти на кінець})} \quad (2.5)$$

$$\text{Оборотність активів} = 2 \times \frac{\text{Чиста виручка від реалізації}}{(\text{Активи на початок періоду} + \text{активи на кінець періоду})} \quad (2.6)$$

Оскільки за чотири роки, проаналізовані, ТОВ «Еталон-Сервіс» зазнав чистих збитків, то всі показники рентабельності матимуть негативну вартість, а мета їх розрахунку — моніторинг динаміки змін неефективної діяльності підприємства та неефективного використання ресурсів. Результати представлені в табл. 2.4.

Таблиця 2.4 - Розрахунок показників рентабельності та оборотності ТОВ «Еталон-Сервіс»

Показники	2019	2020	Зміни	2021	Зміни	2022	Зміни
Чистий прибуток, тис. грн.	-42,9	-18,2	24,7	-394,7	-376,5	-397	-2,3
Активи, тис. грн.	830,8	2396,2	1565,4	4195,8	1799,6	6331	2135,2
Рентабельність активів, %	-5,16	-0,76	4,4	-9,41	-8,6	-6,27	3,1
Власний капітал, тис. грн.	-26,8	-43	-16,2	-437,7	-394,7	-838	-400,3
Рентабельність власного капіталу, %	160,07	42,33	-117,7	90,18	47,9	47,37	-42,8
Основні фонди, тис. грн.	301,4	277,6	-23,8	430,9	153,3	828	397,1
Рентабельність виробничих фондів, %	-14,23	-6,56	7,7	-91,60	-85,0	-47,95	43,7
Виручка від реалізації, тис. грн.	35741,2	35028	-713,2	20964	-14064,2	22154	1189,7
Рентабельність реалізації, %	-0,12	-0,05	0,1	-1,88	-1,8	-1,79	0,1
Сума оборотних активів, тис. грн.	528,1	2117,8	1589,7	3764,4	1646,6	5503	1738,6
Оборотність оборотних коштів	67,68	16,54	-51,1	5,57	-11,0	4,03	-1,5
Оборотність активів	43,02	14,62	-28,4	5,00	-9,6	3,50	-1,5

Дані зміни можна відобразити графічно (рис.2.4 -2.5). Як показано в табл. 2.4 і рис.2.5. показники рентабельності лише негативні, при сталому збільшенні чистих втрат коливається негативна величина рентабельності. Отже, найбільш неефективним з точки зору використання виробничих фондів, активів і досягнення є 2021 рік, за цей період спостерігається різке зниження досягнень і різке збільшення втрат. У 2022 році зі збільшенням втрат негативні показники



рентабельності зменшують їх значення, що можна вважати позитивними в контексті управління збитками.

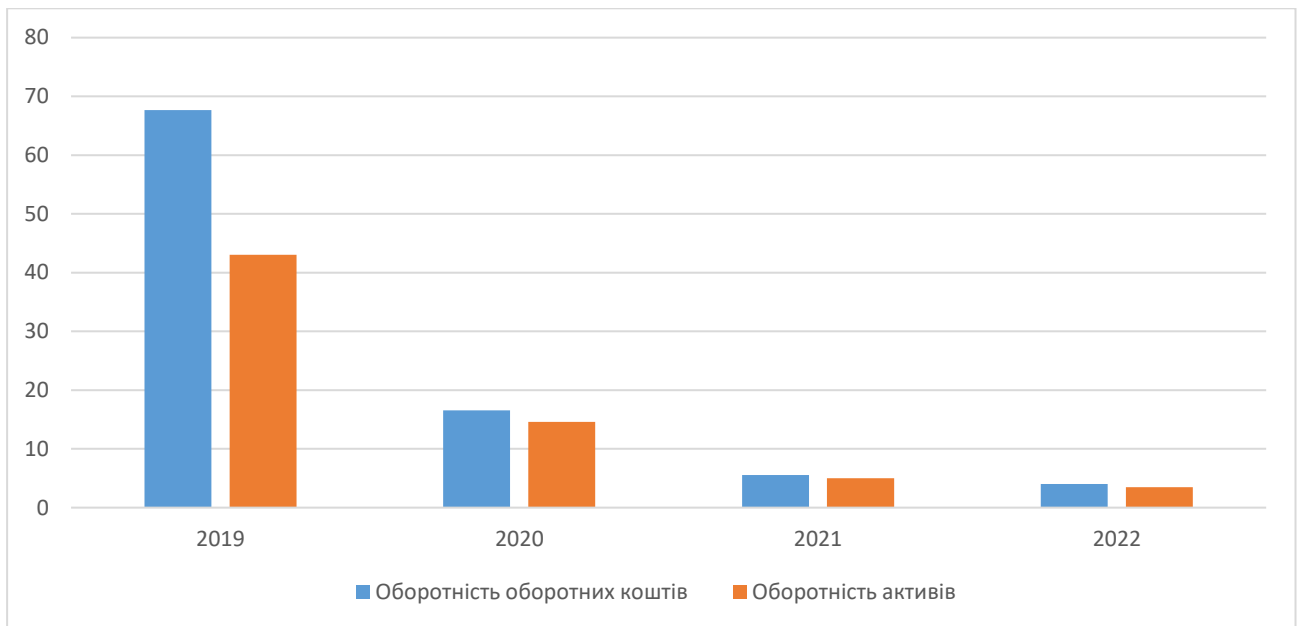


Рис. 2.4 - Динаміка оборотності активів та оборотних коштів

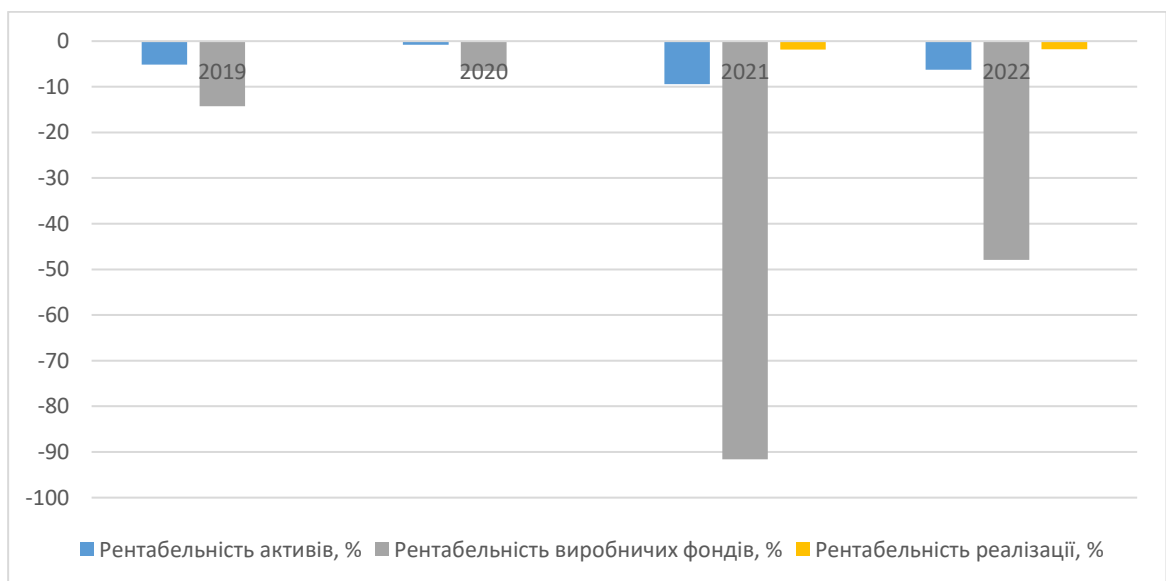


Рис. 2.5 - Динаміка показників рентабельності

Можна також відзначити, що зниження негативного прибутку на активи, виробничі фонди з постійним збільшенням останніх, доводить незадовільне використання власності компанії. Тобто в 2019 1 грн. активи принесли 5.16 грн.

чистий збиток, то в 2022 році – 6.27 грн., при цьому вартість активів зросла на 2135.2 грн.

Про неефективне використання власності компанії свідчить і стійке зниження оборотів всіх поточних активів і активів компанії. Тобто ТОВ протягом 4 років погіршує свою діяльність і неефективно використовує свої ресурси, що підтверджується різними показниками рентабельності.

Детально проаналізуємо, які фактори вплинули на зміну прибутковості і рентабельності. Ми визначимо вплив на зміну рентабельності таких факторів, як зміна цін і витрати виробництва [12].

Тоді

$$R_0 = (V_0 - S_0) / V_0 \quad R_1 = (V_1 - S_1) / V_1 \quad (2.7)$$

де  $S_0, S_1$  - собівартість реалізованої продукції за період відповідно попередній та звітній,

$V_0, V_1$  - чиста виручка від реалізації продукції за період відповідно попередній та звітній

Вплив на зміну прибутковості цінового фактора розраховується методом розв'язування ланцюга. При цьому припускаємо, що вартість не змінюється, тобто вона залишається на рівні попереднього року:

$$R_p = (V_1 - S_0) / V_1 - (V_0 - S_0) / V_0 \quad (2.8)$$

Якщо припустити, що виручка від продажу не змінюється, але відбувається на звітному році рівні, то вплив вартості фактора зміни виробництва

$$R_s = (V_1 - S_1) / V_1 - (V_1 - S_0) / V_1 \quad (2.9)$$

Величина впливу двох факторів відповідає загальній зміні прибутковості за період

Таблиця 2.5 - Рентабельність реалізованої продукції

Показники	2019	2020	Зміни	2021	Зміни	2022	Зміни
Чистий дохід від реалізації, тис. грн	29752	29190	-562,2	17459,9	-11730	18485	1024,9
Собівартість реалізованої продукції, ти. грн	28396	27117	-1279	15111,5	-12019	15631	519,2
Валовий прибуток, тис. грн	1356,7	2073,2	716,5	2348,4	275,2	2854,1	505,7
Рентабельність реалізованої продукції, %	4,56	7,10	2,5	13,45	6,35	15,44	1,99

Як видно, незважаючи на збитки компанії і зниження рівня досягнення, рентабельність продукції, що випускається, з кожним роком збільшується, що не є типовим явищем для збиткового підприємства, саме тому ми аналізуємо, що невеликий вплив на підвищення рентабельності виробленої продукції

Виходячи з розрахунків, зроблених у відповідних формулах, ми отримуємо такі результати:

1) за 2019-2020 роки

$$R_p = \frac{29190 - 28395.5}{29190} - \frac{29752.2 - 28395.5}{29752.2} = -0.019$$

$$R_s = \frac{29190 - 27116.8}{29190} - \frac{29190 - 28395.5}{29190} = 0.044$$

$$\Delta R_q = -0.019 + 0.044 = 0.025$$

Таким чином, рентабельність реалізованої в 2020 році продукції зростає за рахунок скорочення витрат на виробництво. При цьому зниження реалізації відбувалося повільніше.

2) за 2020-2021 роки

$$R_p = \frac{17459.9 - 27116.8}{17459.9} - \frac{29190 - 27116.8}{29190} = -0.627$$

$$R_s = \frac{17459.9 - 15111.5}{17459.9} - \frac{17459.9 - 27116.8}{17459.9} = 0.69$$

$$\Delta R_q = -0.627 + 0.69 = 0.063$$

Таким чином, рентабельність реалізованої в 2021 році продукції також зросла в результаті зниження собівартості продукції за ставкою, вищою за зниження продажів.

3) за 2021-2022 роки

$$Rp = \frac{18484.8 - 15111.5}{18484.8} - \frac{17459.9 - 15111.5}{17459.9} = 0.05$$

$$Rs = \frac{18484.8 - 15630.7}{18484.8} - \frac{18484.8 - 15111.5}{18484.8} = -0.03$$

$$\Delta Rq = 0.05 - 0.03 = 0.02$$

Таким чином, рентабельність реалізованої в 2022 році продукції також зросла за рахунок збільшення продажів, а зростання собівартості продукції відбувалося повільніше. Аналізуючи рентабельність продукції, що випускається, можна констатувати, що на збитковість компанії впливає не основна діяльність, а наявність інших витрат, які необхідно скоротити.

Таким чином, дивлячись на збитковість компанії і її рентабельність, можна зробити висновок, що ТОВ «Еиалон-Сервис» є збитковим підприємством, що в динаміці може призвести до банкрутства підприємства. Тому для підтримки діяльності необхідно розробити заходи не, які б допомогли в найближчі періоди запобігти підвищеним втратам.

### 2.3. Оцінка фінансової стійкості підприємства

Розглянемо сукупність показників, що характеризують фінансову стабільність компанії з точки зору незалежності у використанні власних коштів. Ці показники відображають напрямок фінансової діяльності компанії. За визначенням, саме діяльність зумовлює зміни розміру та складу акціонерного та позичкового капіталу компанії. Відповідно до критеріїв вартості залучення капіталу, а також з урахуванням позитивного впливу фінансового важеля, компанії було б вигідно формувати свої активи в першу чергу за рахунок

позичених коштів. Однак, якщо сума позикових коштів значно перевищує власну, компанії загрожує банкрутство, оскільки боржники також можуть пред'являти претензії на погашення боргу. Таким чином, співвідношення оборотного капіталу визначає, перш за все, фінансову стабільність компанії в довгостроковій перспективі.

Підприємство з неризиковим співвідношенням впевненіше на ринку капіталу за рахунок додаткового випуску акцій, облігацій або банківських кредитів. Агрегація показників для аналізу фінансової стабільності підприємства з точки зору структури джерел фінансування [18]:

1) коефіцієнт автономії

$$K_{авт} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Пасиви}} \quad (2.10)$$

характеризує частку власників підприємства в загальній сумі коштів. Мінімальна сума коефіцієнта автономності ( $K_{авт} = 0.5$ ) показує, що всі зобов'язання можуть бути покриті власними коштами.

2) коефіцієнт фінансової залежності

$$K_{фз} = \frac{\text{Пасиви}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.11)$$

Цей показник обернений коефіцієнту автономності. Його збільшення з часом свідчить про збільшення частки позикових коштів у фінансуванні підприємств і навпаки. Якщо це дорівнює 1, то компанія не має кредитів.

3) коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів доповнює коефіцієнт автономії.

$$K_{з/в} = \frac{\text{Залучені кошти}}{\text{Власний капітал}} \quad (2.12)$$

Він показує, скільки коштів позичено на 1 пайових гривень. Збільшення значення цього показника з часом свідчить про певне зниження фінансової стабільності і навпаки.

4) коефіцієнт мобільності - у разі підтримання мінімальної стабільності зобов'язання співвідношення між залученими коштами та власними коштами повинно обмежуватися вищою вартістю співвідношення між вартістю поточних та необоротних активів.

$$K_m = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Необоротні активи}} \quad (2.13)$$

Таким чином, обчислюємо ці показники, використовуючи дані балансу за різні періоди. Результати будуть представлені в табл. 2.6.

Можна зробити висновок, що ТОВ «Еталон-Сервис» розвивається досить нестабільно і має нестабільну фінансову ситуацію, тобто залежить від кредиторів і не має власного капіталу. Відсутність власного капіталу пов'язана насамперед з постійним зростанням вартості непокритих збитків.

Однак ці розрахунки свідчать про позитивні тенденції фінансової стабільності підприємства, оскільки спостерігається постійне зниження негативних показників.

Коефіцієнт автономності не відповідає нормативній вартості і має негативну ознаку по відношенню до зростання вартості непокритих збитків і зменшення власного капіталу, це свідомство незадовільної фінансової стійкості підприємства і залежності від позичених ресурсів.

Коефіцієнт фінансової залежності також свідчить про фінансову залежність підприємства, оскільки він є негативним. Визначена тенденція співвідношення між залученими і власними коштами і забезпеченням власного оборотного капіталу – негативними цінностями є свідченням фінансової нестабільності підприємства з часом.

Таблиця 2.6 - Показники ринкової стійкості ТОВ «Еталон-Сервис»

Показники	2019	2020	2021	2022
Власний капітал, тис. грн..	-26,8	-43	-437,7	-838
Пасиви, тис. грн	830,5	2396,2	4195,8	6331
Коефіцієнт автономії	-0,03	-0,02	-0,10	-0,13
Коефіцієнт фінансової залежності	-30,99	-55,73	-9,59	-7,55
Залучені кошти, тис. грн.	857,3	2439,2	4633,5	7169
Коефіцієнт співвідношення залучених і власних коштів	-31,99	-56,73	-10,59	-8,55
Необоротні активи, тис. грн.	302,4	278,4	431,4	828
Власні оборотні активи, тис. грн.	-329,2	-321,4	-869,1	-1666
Коефіцієнт мобільності	1,75	7,61	8,73	6,65

Зміну показників ринкової стійкості відобразимо на рис.2.6:

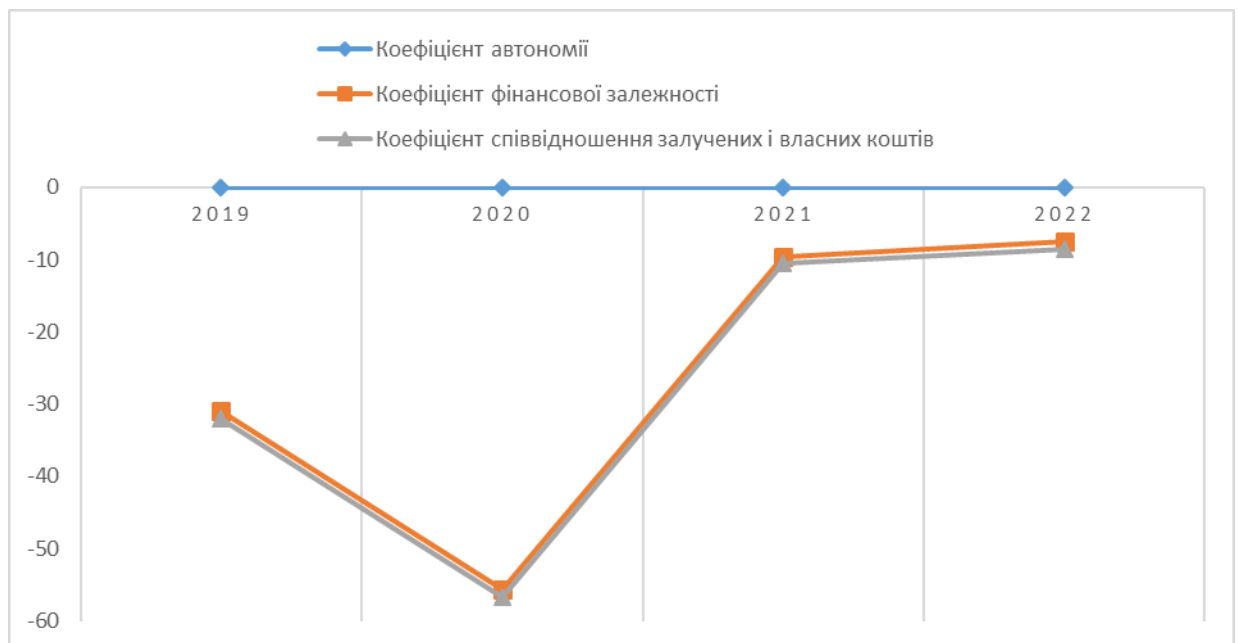


Рис. 2.6 - Динаміка показників ринкової стійкості

Тобто зниження прибутковості відбувається також через незбіг власних джерел фінансування та перехід до залучених, що може призвести до збільшення витрат за рахунок сплати кредитних ресурсів та сплати штрафів за видатне погашення боргів.

Ліквідність означає здатність швидко і без втрати своєї ринкової вартості перетворювати актив на гроші. Оцінка ліквідності компанії, аналіз її здатності

своєчасно і в повному обсязі виплачувати поточні борги - короткострокову кредиторську заборгованість. При оцінці ліквідності фактори будуть розраховуватися виходячи з даних у формі № 1 «баланс» шляхом порівняння поточних активів і поточних зобов'язань підприємства, характеризують достатність поточних активів для погашення боргів протягом року.

1. Коефіцієнт поточної ліквідності забезпечує загальну оцінку ліквідності активів, показуючи, скільки з поточних активів підприємства припадає на гривню поточних зобов'язань. Коефіцієнт поточної ліквідності повинен дорівнюватися 2, що свідчить про сприятливий стан ліквідності активів підприємства.

$$K_{пл} = \frac{\text{Оборотні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.14)$$

2. Коефіцієнт швидкої ліквідності враховує якість поточних активів і, при розрахунку, враховує найбільш ліквідні поточні активи. Коефіцієнт розраховується за наступною формулою:

$$K_{цл} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.15)$$

Орієнтоване нижнє значення цього коефіцієнта, рівне 1..

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує, яку частину поточних зобов'язань може погашено негайно. Коефіцієнт розраховується на основі формули:

$$K_{ал} = \frac{\text{Грошові кошти}}{\text{Поточні зобов'язання}} \quad (2.16)$$

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинне бути не менше 0.25 [13].

Розрахунок показників ліквідності представлений у табл. 2.7 та на рис.2.7.



Таблиця 2.7 - Розрахунок показників ліквідності

Показник	2019	2020	2021	2022
Оборотні активи, тис. грн	528,1	2117,8	3764,4	5503
Поточні зобов'язання, тис. грн	400,3	1977,2	4171,5	6695
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,32	1,07	0,90	0,82
Запаси, тис. грн	94,3	198,3	1536,1	2966
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,08	0,97	0,53	0,38
Грошові кошти, тис. грн	128	57,7	3,4	1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,320	0,029	0,001	0,0001

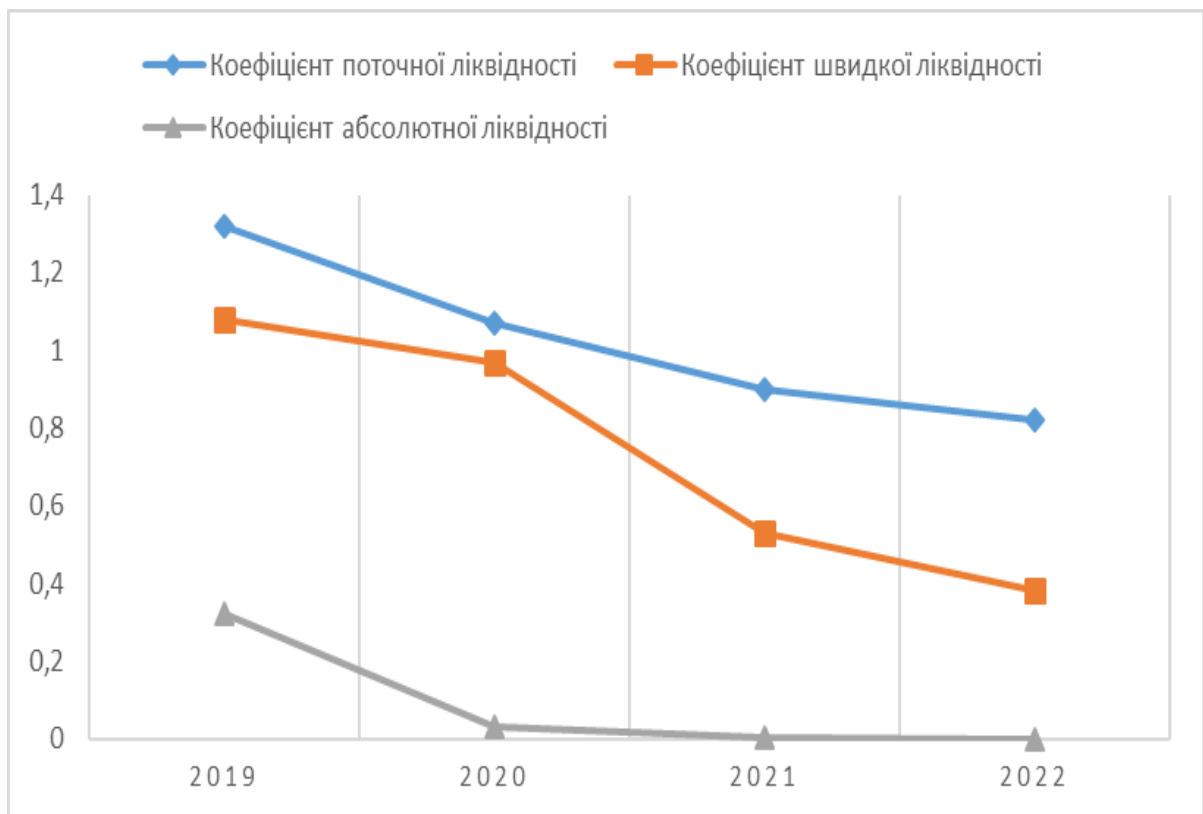


Рис. 2.7 - Динаміка показників ліквідності

Як показують розрахунки, всі показники ліквідності не відповідають нормативній вартості і схильні до зниження, тобто можна дійти загального висновку про недостатню ліквідність і платоспроможність підприємства. Лише у 2019 році відзначається незначним обсягом поточних активів і поточним зобов'язанням у наступні періоди збільшують поточні активи повільніше, ніж поточні зобов'язання. Слід також зазначити, що настання непокритих збитків

призвело до необхідності фінансування діяльності за рахунок позичкових капіталів.

Таким чином, крім збільшення збитків, компанія має проблеми з платоспроможністю та ліквідністю і також постійно підвищує залежність від кредитних ресурсів. Тому компанії необхідно розробити ефективний план підвищення фінансової стабільності з метою підвищення прибутковості.

## Висновки до розділу 2

Таким чином, після аналізу прибутковості компанії та її прибутковості, можна зробити висновок, що ТОВ «Еталон-Сервис» є збитковим підприємством, має негативний рівень фінансової стабільності, низьку ліквідність, відсутність власного капіталу і значну залежність від кредиторів. Але позитивним моментом тут є підвищена рентабельність реалізації продукції і низька ймовірність банкрутства.

Крім збільшення збитків, компанія має проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, а також постійно підвищує залежність від кредитних ресурсів. Тому компанії необхідно розробити ефективний план підвищення фінансової стабільності з метою підвищення прибутковості.

Тому необхідно розробити заходи не тільки для подальшого зменшення втрат, але й для попередніх заходів, які б допомогли зберегти та зміцнити фінансову стабільність і платоспроможність у наступній діяльності.

### РОЗДІЛ 3

## ОБГРУНТУВАННЯ ПІДХОДІВ ЩОДО ПЛАНУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ СОБІВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ЕТАЛОН-СЕРВИС»

### 3.1. Планування собівартості та фінансових результатів підприємства ТОВ «Еталон-Сервіс» на основі екстраполяції

Методи екстраполяції використовуються для відносно стабільного розвитку підприємства або при наявності сезонних або циклічних коливань з чітко вираженою тенденцією. Тренд — це тривала тенденція економічних показників в економічному прогнозуванні. Якщо розвиток показників фінансово-господарської діяльності починає в попередні періоди характеризуватися значною нестабільністю і значними коливаннями фінансових показників, то їх екстраполяція на майбутні періоди буде неможливою і тому недоречно використовувати відповідні методи.

Екстраполяція може виділити три основні групи методів прогнозування: Методи середнього визначення; екстраполяція тренду; згладжування.

Екстраполяція тренду. Екстраполюючи тенденцію ми маємо на увазі продовження тенденції, виявленої в процесі аналізу за межами ряду динаміки, побудованих на основі емпіричних даних. Передумовою використання цього методу прогнозування є плинність факторів, що утворюють тренд, а основним моментом є виявлення характерної тенденції досліджуваних динамік. У теорії та практиці існують різні способи обчислення тренду.:

Завдання компанії зробити прогнозні розрахунки надходжень від реалізації продукції, собівартості продукції, витрат і передбачити прибутку (збитків) для підготовки фінансового плану на 2023 р.

В табл. 3.1 наведені дані на основі яких здійснюється фінансове планування та прогнозування прибутку ТОВ «Еталон-Сервіс»

Таблиця 3.1 - Фактичні показники для проведення планування та прогнозування прибутку ТОВ «Еталон-Сервис», тис. грн.

Рік	Фактичні показники виручки від реалізації	Фактичні показники собівартості	Фактичні показники адміністративних витрат	Фактичні показники прибутку
2019	35741	28395,5	1210,5	-42,9
2020	35028	27116,8	1898,8	-18,2
2021	20963,8	15111,5	2642,7	-394,7
2022	22154	15630,7	3181,5	-397

Адекватною являється побудова поліноміальної моделі, яка представлена на рис. 3.1.

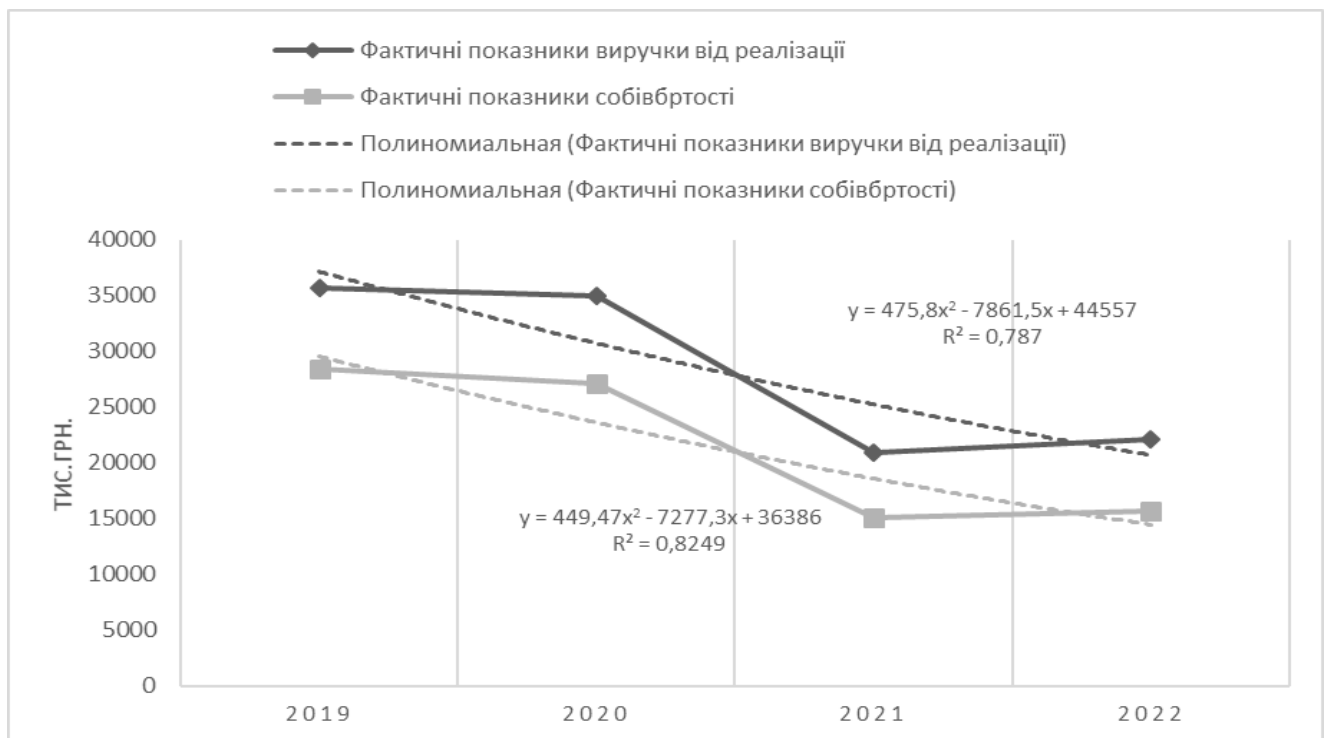


Рис. 3.1 - Поліноміальна модель прогнозування виручки від реалізації та собівартості ТОВ «Еталон-Сервис»

Як бачимо з рис 3.1, то основні складові щодо визначення прибутку знижуються, та простежується й подальше планування низьких показників.

На рис.3.2 представимо прогноз чистого прибутку компанії. Як бачимо, його вартість оцінюється також для збільшення витрат майбутніх періодів. У

зв'язку з цим, якщо розглядати планування прибутку, то бачимо, що саме не собівартість виробництва підприємства сприяє збільшенню збитків, а згідно з аналізом розділу 2, основною причиною збільшення збитків підприємства є збільшення адміністративних витрат.

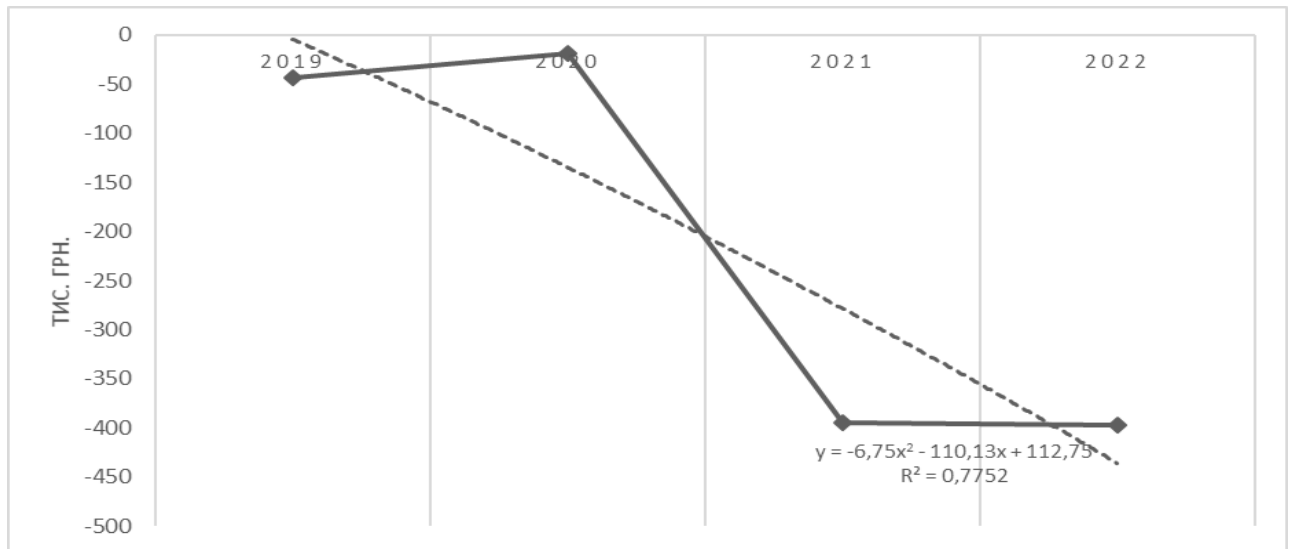


Рис. 3.2 - Поліноміальна модель прогнозування збитків ТОВ «Еталон-Сервіс»

Тепер з використанням даного виду моделі побудуємо прогноз фінансових результатів ТОВ «Еталон-Сервіс» на наступні роки, що відображено на рис. 3.3 – 3.5.

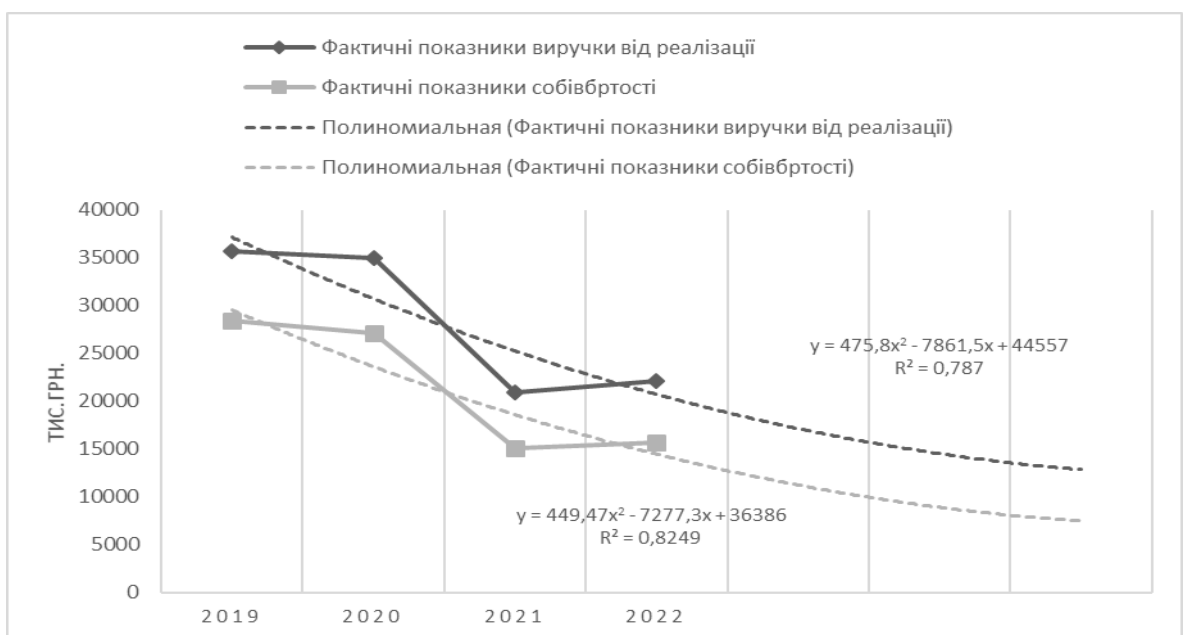


Рис. 3.3 - Прогноз виручки від реалізації та собівартості

Як видно з побудованого прогнозу, собівартість, виручка від реалізації будуть знижені однаково, що не повинно вплинути на збільшення збитків. Однак наявність великих обсягів адміністративних витрат. Яка, в незмінній ситуації, як очікується, зросте (рис. 3.4)

Прогноз прибутку ТОВ «Еталон-Сервис» на 2023-2024 роки є негативним, оскільки прогнозується значне збільшення збитків при не змінній ситуації до управління витратами та прибутком. Підприємство повинно розробляти заходи щодо зниження збитковості, нарощування виручки від реалізації та зниженню адміністративних збитку, які покликані захистити підприємство від банкрутства.

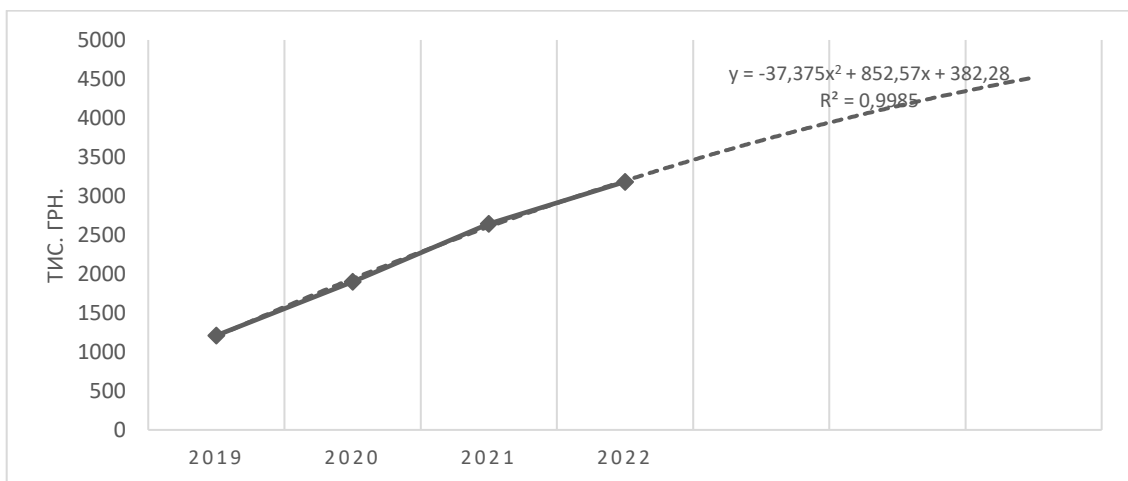


Рис. 3.4 - Прогноз адміністративних витрат ТОВ «Еталон-Сервис»

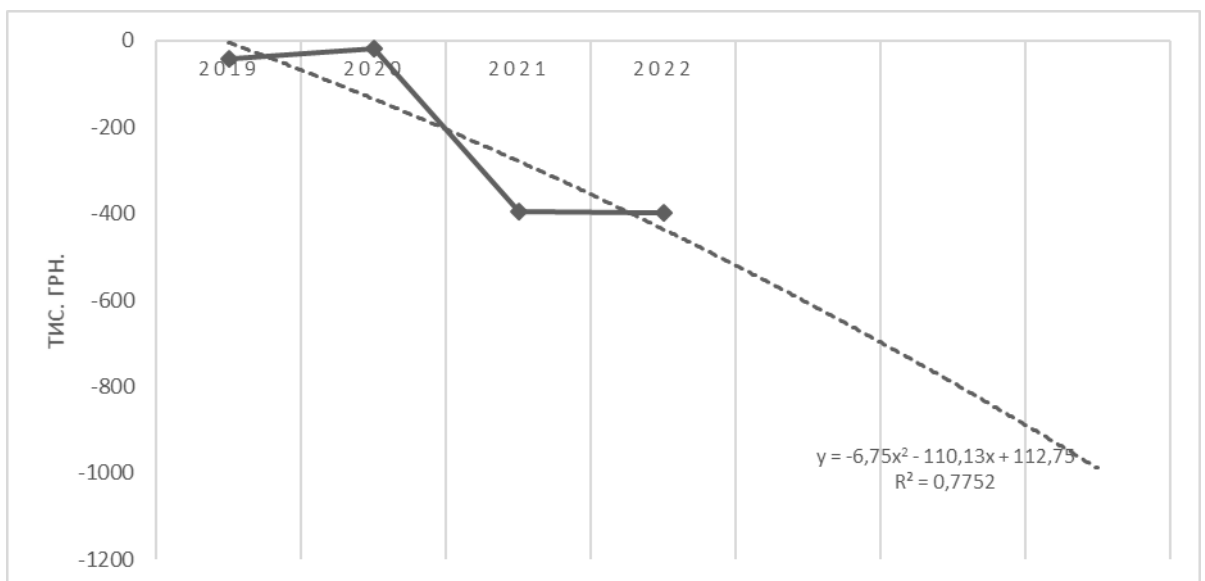


Рис. 3.5 - Прогноз збитків ТОВ «Еталон-Сервис»

Зараз важко робити прогнози щодо ефективності в майбутньому. В умовах COVID-19, військової ситуації, повної економії енергії, важко передбачити подальші дії з розвитку підприємства. Однак, варто відзначити, що велике підприємство простіше, ніж мале і середнє підприємство, тому що їх запас міцності значно вищий. Оцінка фінансової стабільності ТОВ «Еталон-Сервис» умовах воєнного часу погіршиться. Але навіть в таких умовах необхідно намагатися працювати з максимальною працездатністю і підтримувати економіку країни.

3.2. Планування собівартості ТОВ «Еталон-Сервис» за допомогою розрахунку точки беззбитковості та моделювання її змін

Одним із засобів рішення великого класу задач управління є аналіз беззбиткового виробництва, за допомогою якого можна визначити точку збитку без втрат, спланувати цільовий обсяг виробництва, встановити ціни на продукцію, вибрати найбільш ефективні технології виробництва, скласти оптимальні виробничі плани, спланувати собівартість і підвищити рівень прибутку.

Існує дві моделі беззбиткового аналізу: Економічна і бухгалтерська. Економічна модель управління вартістю, виробництвом і прибутком показана на рис.3.6. Згідно з цією моделлю, компанія може збільшити продажі тільки за рахунок зниження ціни продажів виробничих підрозділів, що призводить до лінії доходів від продажів, що спочатку збільшувалася, поступово уповільнюючи зростання і потім знижуватися. Це пояснюється тим, що в певний момент позитивний ефект зростання продажів виявляється меншим, ніж негативний вплив нижчих цін.

Як видно на рис.3.6, лінія доходу реалізації перевищує загальну лінію витрат у два краплі. Це означає, що в економічній моделі беззбиткового продажу є два рівні виробництва і продажу, при яких загальна вартість дорівнює виручці від продажів, тобто два пункти продажу без втрат. Найсильнішим впливом на

загальну поведінку витрат у цій моделі є змінні витрати, які варіюються відповідно до відомого ефекту масштабу [10].

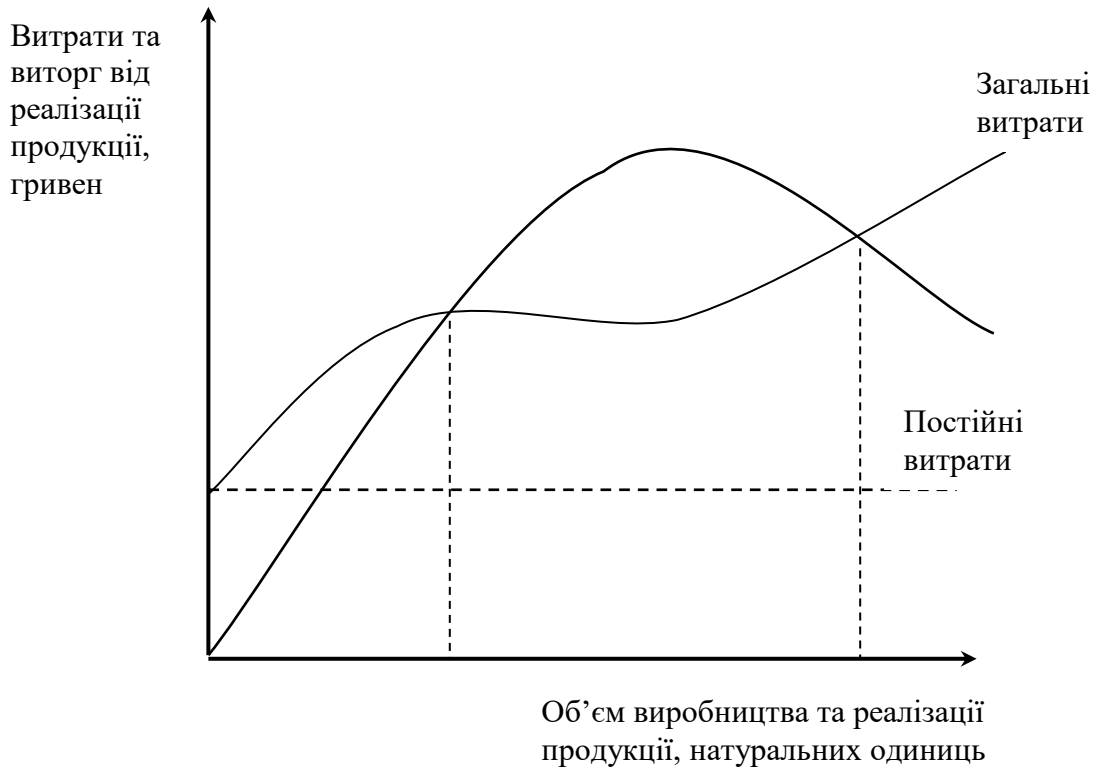


Рис. 3.6 - Побудова точки безбитковості за економічною моделлю

Побудова моделі обліку починається з передумовою незмінності незмінних витрат і ціни реалізації виробничої одиниці, за якою залежність доходу від реалізації і загальні витрати від зміни обсягу виробництва і реалізації є лінійною. У бухгалтерській моделі, на відміну від економічної моделі, один, а не два пункти втрат. Тому зі збільшенням обсягу виробництва прибуткова площа розширюється і найприбутковіше виробництво стає при максимальному навантаженні виробничих потужностей.

Аналіз ймовірності втрати в моделі обліку використовується не тільки в графічному, але і в математичному способі для відображення і обробки початкової інформації про витрати і результати справи підприємства [13]. Згідно з цією моделлю, математичний зв'язок між прибутком, виробництвом і витратами має наступний тип:



$$PR = pq - c - vq \quad (3.1)$$

де  $PR$  - прибуток від реалізації продукції, гр. од..

$p$  - ціна реалізації одиниці продукції, гр. од.

$q$  - кількість проданих одиниць продукції, нат. од.

$c$  - сукупні постійні витрати, гр. од..

$v$  - перемінні витрати на одиницю продукції, гр. од.

Виходячи з формули (3.1), легко вирішити основні проблеми беззбиткового аналізу: Визначення беззбиткової точки; визначення обсягів виробництва для отримання цільового прибутку; визначення ціни в беззбитковому аналізі.

При розрахунку собівартості продукції постійні витрати не розподіляються між носіями, тобто між типами продукції. Безпосередні витрати матеріалів, прямі витрати на робочу силу і змінні загальні витрати виробництва є основними складовими вартості, що бере участь у розрахунку вартості виробництва. Такий варіант розрахунку без спеціальних додаткових розрахунків повинен надати необхідну інформацію, в умовах ринку, про тенденції зміни витрат у термінах зміни обсягу.

Використання різних методів обліку витрат впливає на вартість собівартості продукції і тому на вартість прибутку. У методі обліку змінних витрат на товар відноситься тільки до змінної частини виробничих витрат, і вони розподіляються між балансами готової продукції і вартістю реалізованої продукції, а всі постійні витрати вважаються витратами, пов'язаними з періодом часу. Точка критичного обсягу виробництва (точка без втрат) вказує на обсяг виробництва, при якому сума надходжень від реалізації продукції дорівнює її загальній вартості. Ця залежність і можливість її вивчення дозволяє ідентифікацію продукту з більш високою рентабельністю, надає інформацію, що дозволяє швидко переорієнтацію виробництва у відповідь на зміну ринкових умов.

Якщо виручка подається як множення ціни продажу одиниці (P) і кількості проданих одиниць (q), а витрати передаються на одиницю, то отримаємо рівняння.

$$P \times q = Zc + Zv \times q + \Pi \quad (3.2)$$

де  $\Pi$  – прибуток

$Z$  – повна собівартість продукції;

$Zv$  – змінні витрати;

$Zc$  – постійні витрати.

За умови, що виручка рівна повній собівартості, рівняння прийме вигляд:

$$P \times q = Zc + Zv \times q; \quad (3.3)$$

Цей рівень є основним для отримання необхідних оцінок критичних обсягів виробництва, мінімальних цін на продукт і більше.

Таким чином, вартість виробництва буде виглядати так (табл. 3.2):

Таблиця 3.2 - Повна собівартість усієї продукції з розділенням на змінні та постійні витрати 2019 – 2022 роки, тис.грн.

Статті витрат	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
Матеріальні витрати	103,2	855,3	8230,8	11255,1
Витрати на оплату праці	17,3	80,3	135,4	123,2
Відрахування на соціальні заходи	7,2	31,0	50,3	45,8
Змінні витрати - всього	127,7	966,6	8416,5	11424,2
Питома вага змінних витрат в структурі собівартості, відсотки	8,4	33,5	63,3	73,8
Матеріальні витрати	18,2	95,0	715,7	847,2
Витрати на оплату праці	11,5	53,6	90,3	82,1
Відрахування на соціальні заходи	4,8	20,6	33,5	30,6
Амортизація	6,0	26,0	202,2	298,7
Інші операційні витрати	1354,7	1725,9	3832,4	2801,5
Постійні витрати - всього	1395,2	1921,1	4874,1	4060,0

Продовження табл.3.2

1	2	3	4	5
Питома вага постійних витрат в структурі собівартості, відсотки	91,6	66,5	36,7	26,2
Повна собівартість	1522,9	2887,7	13290,6	15484,2

Таким чином, в структурі собівартості змінні витрати займають в 2019 році 8,4% , в 2020 – 33,5%, 2021 – 63,3%, 2022 – 73,8%. Збільшення питомої ваги змінних витрат відбулося з причини зростання обсягів виробництва та зростання матеріальних витрат, а зменшення питомої ваги постійних витрат - завдяки більш повільному зростанню інших операційних витрат.

Класифікація витрат на постійну та змінну частину визначає особливості економічного аналізу та управління прибутком і діяльністю підприємства в цілому. Однією з таких особливостей організації аналізу є аналіз взаємозв'язку між обсягом продажів, вартістю і прибутком на основі цієї класифікації. Цей розподіл витрат допомагає вирішити проблему максимізації маси і збільшення прибутку шляхом зменшення витрат над іншими.

Аналіз взаємозв'язку між обсягом виробництва, вартістю і прибутком здійснюється за допомогою графіків і різних арифметичних обчислень. Основним моментом є визначення порогової точки без втрат або маржі. Поріг прибутковості — це такий дохід від реалізації, при якому підприємство не має збитків, але прибутків поки немає. Результат досягнення після точного зміщення змінних витрат достатній для покриття постійних витрат і прибуток дорівнює нулю [18].

Визначимо вартість порогу прибутковості для компанії на період 2019-2022. У цьому сенсі будемо вважати, що обсяг виробництва в реальних цінах дорівнює обсягу його реалізації (табл. 3.3).

Таблиця 3.3 - Визначення маржинального доходу в абсолютному та відносному вираженні на підставі даних за 2019 - 2022 рік

Показники	2019 рік тис. грн.	У відносному вираженні до виручки від реалізації	2020 рік тис. грн.	У відносному вираженні до виручки від реалізації	2021 рік тис. грн.	У відносному вираженні до виручки від реалізації	2022 рік тис. грн.	У відносному вираженні до виручки від реалізації
1. Виручка від реалізації	29752,2	1	29190	1	17459,9	1	18484,8	1
2. Змінні витрати	127,7	0,004	966,6	0,03	8416,5	0,48	11424,2	0,62
3. Результат від реалізації після відшкодування змінних витрат (маржинальний доход)	29624,5	0,996	28223,4	0,97	9043,4	0,52	7060,6	0,38
4. Постійні витрати	1395,2		1921,1		4874,1		4060	
5. Прибуток	28229,3		26302,3		4169,3		3000,6	

Розрахунок граничного порогу або пункту без втрат за маржинальним доходом здійснюється наступним чином:

$$\text{Прибуток} = MD - Zc = 0, \quad (3.4)$$

де  $MD$  – результат від реалізації після відшкодування змінних витрат (маржинальний доход),

$Zc$  – постійні витрати;

З останньої формули (3.4) набуває значення порогу рентабельності:

$$PR = \frac{Zc}{MD_{vv}} \quad (3.5)$$

В даному випадку поріг рентабельності за даними 2019 року рівний: 1401,2 тис. грн., за даними 2020 року 1986,9 тис. грн., за даними 2021 року рівний: 9410,3 тис. грн., за даними 2022 року 10629,2 тис. грн. Фактична чиста виручка на підприємстві за 2019-2022 роки більше за її порогове значення. Постійні витрати окупаються повністю за рахунок виручки, що приводить до появи прибутку від реалізації, але негативно впливає на кінцеве значення чистого прибутку інші витрати підприємства.

3.3. Оцінка впливу прогностичних показників на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах воєнного стану

Порівняємо різні підходи до планування прибутку підприємства ТОВ «Еталон-Сервіс».

Результат планування фінансових результатів на основі екстраполяції, переведений в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 - Результати планування ТОВ «Еталон-Сервіс» на основі екстраполяції, тис. грн.

Показник	2022 рік, тис. грн.	Прогноз на 2023, тис. грн	Прогноз на 2024, тис. грн	Темп росту, на 2023, %	Темп росту, на 2024, %
Виручка від реалізації	22154	17144,5	12840,7	77,39	57,96
Собівартість продукції.	15630,7	11236,25	7468,93	71,89	47,78
Адміністративні витрати	3181,5	3710,75	4518,89	116,64	142,04
Чистий прибуток	-397	-607,4	-990,38	153,00	249,47

Таким чином, планування прибутку на основі екстраполяції попередніх років показало, що виручка від продажу за наступний рік може бути знижена на 33%, при додатковому зниженні до 53% в 2024 році. Майже така ж тенденція з вартістю продукції, тільки її зниження може відбуватися повільніше. Негативним у прогнозі є те, що збільшення адміністративних витрат без ефективних заходів може відбуватися дуже швидкими темпами зростання – 2023 – 16%, а подальше збільшення на 42%. У той час як втрати можуть збільшитися на 53% в 2023 році, їх темп зростання до 2024 року може бути 150%.

Зважаючи на те, що цей метод не враховує сучасний стан економічної кризи та наявність воєнного стану в країні, прогноз є придатним до використання, так як не збільшує фінансові результати збиткового підприємства, а навпаки свідчить про погіршення фінансових результатів.

Розраховуємо заплановані зміни витрат і обсягів реалізації, які можна досягти за плановий період для зменшення збитків за допомогою співставлення витрат. Цей спосіб планування рівня собівартості, управління нею та планування доходів в умовах воєнного стану може допомогти підприємству уникнути банкрутства та збільшення своєї збитковості.

Фактична реалізація підприємства за 2019-2022 років перевищує його порогову вартість. Постійні витрати повністю виплачуються завдяки виручці, що

призводить до прибутку від досягнення, але негативно впливає на кінцеву вартість чистого прибутку інші витрати підприємства. За рахунок зміни розміру доходу впровадження і тому суми змінних витрат,

Тобто, вирішуючи проблему планування собівартості, можна маніпулювати не тільки змінною, але і постійним збільшенням або зменшенням витрат і, залежно від цього розрахунку, скільки відсотків змінить результат з досягнення (табл. 3.5).

Крім того, що в таблиці представлені різні варіанти, що показує в який час приріст обсягу виробництва щороку на 10% може призвести до появи прибутку в підприємстві, і зниження на 10% - втрата досягнення. Чистий прибуток також може з'явитися на інших постійних витратах компанії в 2022 році

Таким чином, для підприємства зменшення обсягів реалізації відносно обсягів реалізації продукції в 2022 році є вже критичним та неприємним, так як сила операційного важеля значно зростає, а прибуток від реалізації зменшується та не покриває інші витрати підприємства (адміністративні, фінансові). А збільшення обсягів реалізації на 10% відносно 2022 року для підприємства є вже позитивним, так як не тільки дозволить покрити постійні витрати а і інші витрати підприємства.

Тобто, розрахунки приведені в табл. 3.5 свідчать, що одним з шляхів управління прибутком на підприємстві є збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, але при умові не змінних постійних витрат та не зростанню адміністративних і фінансових витрат. Іншим способом планування виробництва є не зміна обсягів виробництва і збуту для зменшення постійного потоку.

Таблиця 3.5 - Варіанти планування поєднання постійних і змінних витрат та інтерпретація результатів (при зміні виручки від реалізації і незмінних постійних витратах на підставі даних 2022 року)

Показники	Зменшення виручки від реалізації та змінних витрат від 2022року			2022 рік	Збільшення виручки від реалізації та змінних витрат від 2022року		
	на 30%	на 20%	на 10%		на 10%	на 20%	на 30%
Виручка від реалізації, тис. грн.	13475,42	14972,69	16636,32	18484,8	20333,28	22366,61	24603,27
Змінні витрати, тис. грн.	8328,24	9253,60	10281,78	11424,2	12566,62	13823,28	15205,61
Результат від реалізації після компенсації змінних витрат, тис. грн.	5147,18	5719,09	6354,54	7060,60	7766,66	8543,33	9397,66
Постійні витрати, тис. грн.	4060	4060	4060	4060	4060	4060	4060
Прибуток від реалізації, тис. грн.	1087,18	1659,09	2294,54	3000,60	3706,66	4483,33	5337,66
Приріст прибутку %	65,53	72,31	76,47		123,53	120,95	119,06
Точка беззбитковості, тис. грн.	10629,2	10629,2	10629,2	10629,2	10629,2	10629,2	10629,2
Інші витрати, тис. грн.	3364,5	3364,5	3364,5	3364,5	3364,5	3364,5	3364,5
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	-2277,32	-1705,41	-1069,96	-363,90	342,16	1118,83	1973,16



У цьому випадку вплив виробничого важеля контролюється на основі залежності важеля від питомої частки постійних витрат у загальних витратах: Чим вище питома частка постійних витрат у загальному обсязі витрат (при постійних надходженнях від досягнення), тим сильніше виробничий важіль і навпаки (табл. 3.6). Таким чином, з доходами 2022 року, будемо розглядати вплив скорочення постійних витрат на 5% щорічно.

Таким чином, при постійному рівні доходів, зменшення постійних витрат щороку на 5% призведе до постійного збільшення валового прибутку, а зменшення постійних витрат на 10% дозволить отримати позитивну вартість податкового результату.

Тобто при зменшенні доходу від продажу сила дії важеля виробництва збільшується як для збільшення, так і для зменшення питомої частки постійних витрат у їх загальній вартості. Кожен відсоток зменшення доходів призводить до збільшення і відсотка зниження доходу, при цьому міцність продукції зростає швидше, ніж постійні витрати.

Зі збільшенням виручки від продажу, якщо поріг прибутку вже перевищено, ліквідується сила операційного важеля: Кожен відсоток зростання доходів дає дедалі менший і менший відсоток приросту прибутку (при цьому зменшується частка постійних витрат у їх загальній вартості).

Таблиця 3.6 - Варіанти поєднання постійних і змінних витрат та інтерпретація результатів (при даній виручці від реалізації і змінних витратах)

Показники	2022 рік	Зменшення постійних витрат на		
		5%	10%	15%
Виручка від реалізації тис. грн.	18484,8	18484,8	18484,8	18484,8
Змінні витрати, тис. грн..	11424,2	11424,2	11424,2	11424,2
Результат від реалізації після компенсації змінних витрат, тис. грн.	7060,60	7060,60	7060,60	7060,60
Постійні витрати, тис. грн..	4060	3857,00	3654,00	3451,00
Прибуток від реалізації, тис.грн.	3000,60	3203,60	3406,60	3609,60
Поріг рентабельності, тис. грн.	10629,2	10097,71	9566,25	9034,79
Інші витрати, тис. грн..	3364,5	3364,5	3364,5	3364,5
Прибуток до оподаткування, тис. грн..	-363,90	-160,90	42,10	245,10

Все це корисно для розвитку режимів бізнес-політики підприємства. При песимістичних прогнозах динаміки доходів неможливо розвинути постійні витрати, оскільки втрата прибутку від кожного відсотка втрати доходу часто може бути більшою за рахунок сильного ефекту важеля виробництва. Зі зменшенням виручки компанії постійні витрати важко скоротити. Це означає, що висока питома вага постійних витрат у їх загальній сумі доводить ослаблення гнучкості компанії. Якщо потрібна диверсифікація, то компанії буде важко організувати себе, особливо фінансово.

Таким чином, для більш ефективного планування собівартості і визначення її факторів зниження, краще використовувати метод, в якому будується точка беззбитковості і визначаються основні напрямки діяльності підприємства, які дозволять змінити витрат (збільшення обсягу продажів з відповідним відсотком або зменшення витрат з відповідним відсотком).

Під час війни змінюється цільова концепція управління бізнесом, з мінімального завдання – забезпечення безпеки персоналу, активів і клієнтів, забезпечення мінімального рівня рентабельності, необхідного рівня фінансової стабільності з метою збереження бізнесу.

Робота під час війни вимагає багато витрат для покриття ризиків і непередбачуваних ситуацій. Основними засобами забезпечення та підвищення рентабельності підприємств у військових умовах є:

- переформатувати бізнес;
- диверсифікація продуктового портфеля;
- перехід до нових бізнес-моделей;
- збільшення використання переваг електронної комерції, застосування досягнень маркетингових технологій.

У активних військових діях велика кількість підприємств вирішила працювати з метою збереження можливості ведення підприємства. Тенденцією стала відмова від отримання прибутку на користь збройних сил і підтримки вразливих груп населення, в основному посиляючись на продаж продукції для потреб армії, внутрішньо переміщених осіб.

Виділяємо основні заходи щодо забезпечення адекватного рівня собівартості та витрат в умовах викликів і ризиків:

- 1) визначення відповідного обсягу матеріалів і компонентів;
- 2) забезпечення реалізації виробничих планів і планів збуту;
- 3) забезпечення ритму та безперервності бізнесу;
- 4) відмова від капіталовкладень, що перевищують фінансову спроможність підприємства.

Ось основні способи поліпшення системи управління витратами: скорочення адміністративних витрат; зменшення інших операційних витрат; оптимізація витрат на продаж; забезпечення відповідності витрат встановленим стандартам.

Також необхідно звернути увагу на певні способи підвищення ефективності діяльності компанії, такі як зменшення обсягу незавершеного виробництва; удосконалення матеріально-технічної системи постачання з метою оптимізації виробничих запасів; прискорення реалізації готової продукції.

Таким чином, в контексті військової ситуації в Україні економічна діяльність на рівні беззбитковості не тільки виправдана, але й іноді необхідна умова для виживання ринку, збереження трудового і виробничого потенціалу та можливості для швидкого відновлення в післявоєнний період.

### Висновки до розділу 3

Для подальшого зниження збитковості необхідно планувати подальший розвиток з можливими негативним або позитивними наслідками. Розглянуті два підходу планування собівартості – на основі екстраполяції результатів минулих років та побудови крапки беззбитковості та визначенні напрямку подальшої дії (зниження / зростання обсягу реалізації або витрат)

Підходи, які запропоновані розділі планують або зростання збитків на 53% або на 210,4 тис.грн. При плануванні за допомогою крапки беззбитковості

визначено, що при плануванні зниження постійних витрат на 10% від існуючого стану, підприємство можливо отримує прибуток у розмірі 42 тис.грн при незмінних виручки від реалізації, адміністративних та змінних витрат

Але для подальшого розвитку підприємства необхідно розвиватися в різних напрямках, тобто освоювати нові види продуктів, альтернативно використовувати обладнання та техніку, вести активну інвестиційну політику. Але в контексті військового стану в Україні економічна діяльність на рівні беззбитковості не тільки виправдана, але й іноді необхідна умова для виживання ринку, збереження трудового і виробничого потенціалу та можливості для швидкого відновлення в післявоєнний період.

## ВИСНОВКИ

У процесі написання було з'ясовано, що собівартість продукції можна вважати найважливішою з економічної точки зору, оскільки більшість видів виробничих витрат накопичуються у вартості індексу виробництва. Вартість виробництва визначається різними методами, залежно від організації і технології виробництва, а також характеру виробництва. У всіх випадках спочатку розраховується вартість виробництва, а потім і вартість його одиниці.

Дослідження взаємозв'язку між вартістю і прибутком показали, що зниження витрат є джерелом прибутку. Собівартість продукції характеризує ефективність всього виробничого процесу на підприємстві, оскільки відображає: Рівень організації виробничого процесу; технічний рівень; продуктивність праці та інші.

Таким чином, проаналізувавши прибутковість компанії та її прибутковість, можна зробити висновок, що є нерентабельним і збитковим, має негативний рівень фінансової стабільності, низьку ліквідність, відсутність власного капіталу і значну залежність від кредиторів. Але позитивним моментом тут є підвищена рентабельність реалізації продукції і низька ймовірність банкрутства.

Крім збільшення збитків, компанія має проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, а також постійно підвищує залежність від кредитних ресурсів. Тому компанії необхідно розробити ефективний план підвищення фінансової стабільності з метою підвищення прибутковості.

Тому необхідно розробити заходи не тільки для подальшого зменшення витрат, але й для попередніх заходів, які б допомогли зберегти та зміцнити фінансову стабільність і платоспроможність у наступній діяльності.

Для того, щоб регулювати поточну діяльність і удосконалювати її в майбутньому, компанія повинна оптимізувати надані витрати і здійснити наступні заходи::

- зниження рівня постійних витрат на шкоду продажам витрат за рахунок зниження транспортних витрат на транспорт готової продукції, підвищення

ефективності утримання запасів, контроль всіх витрат, пов'язаних з дослідженням ринку, рекламою. Це допоможе уникнути можливих ризиків, викликаних значним показником операційного важеля і забезпечить більшу стабільність компанії.

- зниження змінних витрат за рахунок оптимізації витрат, особливо витрат на робочу силу - шляхом усунення дублювання функцій, перегляду стандартів праці, ефективної системи матеріальних стимулів для персоналу тощо А за рахунок застосування додаткових запасів зниження витрат - підвищення технічного рівня виробництва, поліпшення використання природних ресурсів, усунення матеріальних відходів і перепланованих відходів; втрата браку, бездіяльність основних засобів. Це дозволить знизити рівень втрат і поліпшити показники роботи підприємства.

Підходи, які запропоновані розділі планують або зростання збитків на 53% або на 210,4 тис.грн. При плануванні за допомогою крапки беззбитковості визначено, що при плануванні зниження постійних витрат на 10% від існуючого стану, підприємство можливо отримує прибуток у розмірі 42 тис.грн при незмінних виручки від реалізації, адміністративних та змінних витрат

Але для подальшого розвитку підприємства необхідно розвиватися в різних напрямках, тобто освоювати нові види продуктів, альтернативно використовувати обладнання та техніку, вести активну інвестиційну політику. Але в контексті військового стану в Україні економічна діяльність на рівні беззбитковості не тільки виправдана, але й іноді необхідна умова для виживання ринку, збереження трудового і виробничого потенціалу та можливості для швидкого відновлення в післявоєнний період.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" із змінами і доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від від 25.09.2014 N 1125 (z0970-09). - <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027%2D00&p=1154500791191400>.
2. Азаренкова Г. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. для самот. вивчення дисципліни. – К. : Знання-Прес, 2004 – 291 с.
3. Власова Н. О. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. І. Безгінова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 271 с.
4. Грабовецький Б. Є. Економічний аналіз: навч. посіб. / Б. Є. Грабовецький. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 256 с.
5. Зятковський І. В. Фінанси підприємств: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / І. В. Зятковський – К. : Кондор, 2003. – 364 с.
6. Онисько С.М.Фінанси підприємств: Підручник для студентів вищих закладів освіти/ С.М. Онисько, П.М. Марич. -2-ге вид., випр. і доп.. -Львів: Магнолія плюс, 2006. -367 с.
7. Партин Г. О. Фінанси підприємств : навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Г. О. Партин, А. Г. Загородній. – К.: Знання, 2006. – 379 с.
8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств./ А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, та інші. -Київ: КНЕУ, 2004. -546 с.
9. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
10. Стасюк Г. А. Фінанси підприємств./ Г. А. Стасюк. - Херсон: ОЛДІ-плюс, 2004. -480 с.
11. Степаненко В. С. Економіка: навч. посіб. / за ред. С.В. Степаненка. – 2-ге вид. [доп.]. – К. : КНЕІ, 2001. – 306 с.
12. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: Практикум./ О.С. Філімоненков. -К.: Ельга,Ніка-Центр, 2003. -208 с.

13. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз. Підручник / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 566с.
14. Андросова О.Ф. Облік і аналіз собівартості продукції на промисловому підприємству Економічний простір. – 2018. - №25. – С.269-274.
15. Дикий С.С. Удосконалення обліку затрат і калькулювання собівартості продукції лісозаготівель з метою комплексного використання лісосічного фонду Науковий вісник. – 2019. - № 18.1. – С.85-90.
16. Крисанов Д.Ф. Формування собівартості продукції і прибутків товаровиробників у харчовому ланцюзі Економіка і прогнозування. – 2019. - №2. – С.52-69
17. Міценко Н.Г. Собівартість продукції як економічна категорія та її місце серед витрат підприємства Науковий вісник НТЛУ України. – 2019. - №19.4. – С.129-132.
18. Несвет В. І. До питання формування концепції управління собівартістю продукції Вісник економічної науки України. – 2016. - №1. – С.109-112.
19. Радченя Л.І. Економічна сутність витрат виробництва Фінанси облік і аудит. – 2020. - №13. – С. 273-277
20. Семенов А.Г. Резерви зниження собівартості автомобілебудівної компанії Вісник економічної науки України. – 2016. - №2. – С.137-141.
21. Філінков О. Розміри підприємств і собівартість продукції Економіка України. – 2013. - №9. – С.42-46.
22. Цигилик І.І. Виробничі затрати і вплив людського фактора на їх використання Вісник Прикарпатського університету. – 2019. - №7. – С. 22-27.