

Тюлєнєва Ю.В.

к.э.н., доцент НТУУ «КПІ»

Сергієнко Т.С.

студентка НТУУ «КПІ»

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье систематизированы основные методы финансового состояния предприятия и сделан их сравнительный анализ.

Ключевые слова: анализ, методы оценки, финансовое состояние.

Tiulenieva Iu., Sergienki T.

METHODS FOR EVALUATION OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

In the article the basic methods of financial condition of the company and made a comparative analysis.

Keywords: analysis, methods of estimation, the financial position.

Хринюк О.С.

к.е.н., доцент ФММ НТУУ «КПІ»

Бабич І.В.

студент ФММ НТУУ «КПІ»

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ОБҐРУНТУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ПРИБУТКОВОСТІ НА ПРИКЛАДІ ТОВ «СВС»

Робота присвячена дослідженню ефективності підприємства в умовах ринкових відносин, а також розробці заходів управління нею з метою підвищення прибутковості підприємства.

Проаналізовано ефективність діючої стратегії підприємства та запропоновані заходи, здатні підвищити прибутковість підприємства і розглянута їх доцільність.

Ключові слова: прибутковість, інноваційні шляхи досягнення цілей, ефективність.

Вступ: Прибуток один з основних фінансових показників плану й оцінки господарської діяльності підприємств. За рахунок прибутку здійснюється фінансування заходів щодо науково-технічного і соціально-економічного розвитку підприємств, збільшення фонду преміювання праці працівників. Він є не тільки джерелом забезпечення

внутрішньогосподарських потреб підприємства, але здобуває усе більшого значення у формуванні бюджетних ресурсів, позабюджетних і благодійних фондів регіонів і країни в цілому.

В умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути до одержання максимального прибутку, тобто до такого його рівня, що дозволяв би йому не тільки міцно утримувати позиції збуту на ринку своєї продукції, але й забезпечувати динамічний розвиток виробництва в умовах конкуренції.

Важливою задачею кожного господарюючого суб'єкта є одержання більше прибутку при найменших витратах шляхом дотримання строгого режиму економії у витраті засобів і найбільш ефективного їхнього функціонування.

Постановка завдання. Метою статті є розробка заходів підвищення прибутковості, аналіз основних джерел резервів зростання прибутку на прикладі ТОВ «СВС», вибір найоптимальніших заходів для підвищення прибутковості підприємства.

Результати дослідження. ТОВ «СВС» виробляє підставки та комплекси для аудіо-, відео- і телеапаратури, журнальні столики, тумби під взуття, окремі предмети домашніх меблів та багато іншого для дому та офісу. Проаналізувавши діючу стратегію управління підприємством, можна зробити висновки, що в довгостроковому плані вона може себе не виправдати. З часом виникне необхідність поступового переходу від наступальної до захисної стратегії, стратегії економії та контролю витрат, або ж ТОВ «СВС» потрібно буде знаходити нові ідеї щодо збільшення своєї прибутковості: освоєння нової продукції, управління якістю, вибір сегментів ринку тощо [1].

Підприємство отримує доходи в поточному році тільки від здійснення основної діяльності – виробництва та реалізації меблів. Найбільшу частку прибутку ТОВ «СВС» отримує від реалізації тумб різних моделей.

Переваги у виробничій і ціновій політиці та якості продукції торговельної марки «SV studio» наступні:

- це вітчизняний (український) виробник – цей момент дозволяє моделювати і випускати підставки, призначені саме для «наших» споживачів, з огляду на всі вузькі моменти і нюанси, а також менталітет покупця;

- лояльні і доступні ціни – власне виробництво тумбочок і підставок, «ноу-хау» в області дизайну тумбочок і рішень під аудіо-відеотехніку – усе це знаходить своє відображення в досить прийнятній ціні;

- відмінна європейська якість – моделі тумб випуску 2009 року дотепер мають стабільний і стійкий попит не тільки на ринку України, але й у ближньому зарубіжжі;

- простота зборки при розібраному постачанні – найдокладніші інструкції і пакувальні аркуші дозволяють зібрати виріб навіть непрофесійному і непідготовленому споживачеві в області меблевих розробок.

Варто пам'ятати, що через збільшення конкуренції, ринок меблів насичується з великою швидкістю, тому не можна з впевненістю сказати, що увесь збільшений обсяг виробленої продукції знайде свого покупця, до того ж по новим підвищеним цінам.

Проаналізувавши стан ТОВ «СВС» та перспективи його розвитку можна визначитися з заходами для збільшення прибутку та цілями, які ставить підприємство (рис. 1).

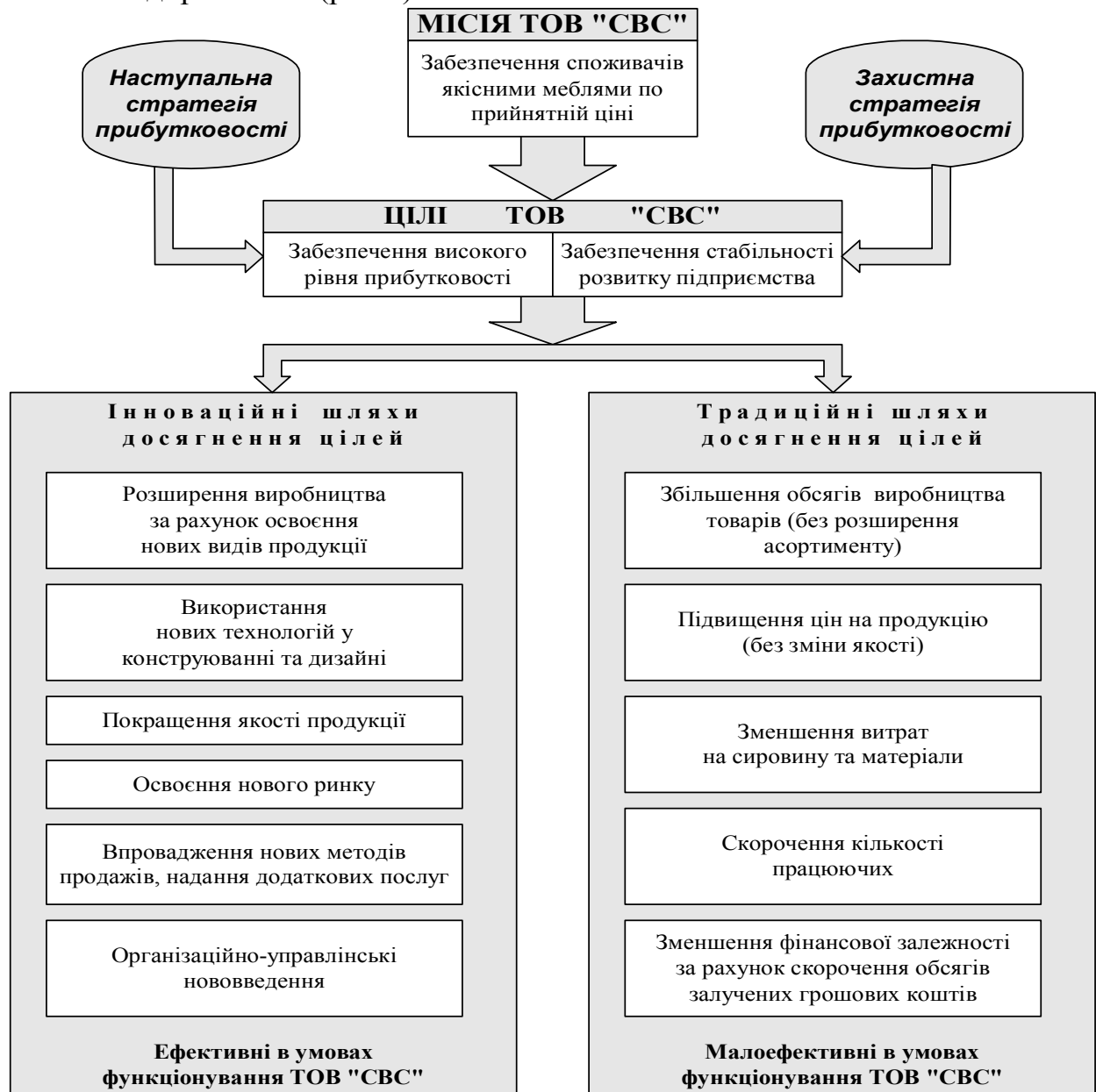


Рис. 1. Вибір стратегії прибутковості ТОВ «СВС»

Зважаючи на особливості формування прибутку підприємства, можна визначити основні дискретні варіанти (концепції) обґрунтування стратегії управління ним:

– агресивна (наступальна) стратегія – забезпечення збільшення абсолютної величини прибутку підприємства шляхом максимізації рівня доходів підприємства в результаті збільшення виручки від реалізації товарів, робіт та послуг (наприклад, стимулювання збуту, підвищення ціни тощо) –

забезпечення зростання доходів підприємства за порівняно стабільного рівня затрат;

– захисна стратегія – забезпечення контролю витрат з метою збільшення прибутку суб'єкта господарювання як різниці між абсолютною доходів та витрат (слід зауважити, що така стратегія є ефективною у довгостроковій перспективі, оскільки у короткостроковому періоді підприємство, як правило, не може суттєво зменшити рівень витрат).

Водночас, практична організація моделі управління прибутком підприємства виключно на основі застосування принципів однієї із наведених вище концепцій є проблематичною, а таке управління не матиме значного позитивного ефекту ні в короткостроковому, ні в довгостроковому періодах [2]. Тому для уникнення недоліків кожної із концепцій та реалізації їх переваг підприємству доцільно розробляти власний («проміжний») варіант стратегії управління прибутком як виражений компроміс між агресивною та захисною стратегіями – диверсифіковану стратегію.

Цілі підприємства мають два основних напрямки досягнення: традиційні та інноваційні. Традиційні – достатньо ефективні, але не завжди доцільні, так як ТОВ «СВС» вже досягло оптимального рівня, зокрема у питаннях постачання та вартості сировини і матеріалів та вивільнення зайвих працівників. Щодо підвищення цін на товари та збільшення обсягів виробництва, то ринок ставить свої вимоги до таких заходів через коливання попиту, потреби споживачів, пропозиції конкурентів тощо. Збільшення обсягів виробництва повинне відбуватися за рахунок розширення асортименту, а підвищення цін за рахунок покращення якості [4].

Слід звернути увагу і на розширення виробництва за рахунок освоєння нових видів продукції. Хоча ТОВ «СВС» має великий асортимент продукції, зокрема тумб під аудіо-, відеотехніку, від продажів яких отримує найбільші прибутки, слід зазначити, що конструкції цих меблів були розроблені ще у 2009 році, і не зважаючи на поки що високий попит на них, на те, що вони зручні у застосуванні і в складанні, варто підкреслити, що за останні чотири роки, змінилися моделі відео- та аудіо-техніки, з'явилися нові технології, споживачі можуть дозволити собі купувати техніку більших габаритів. Тому просто необхідно розробити нові моделі тумб та підставок, збільшити кольорову гаму, так як споживачі сьогодні стали більш вимогливі до дизайну.

Крім того слід враховувати зміну структури попиту на деякі види меблів на території України (рис. 2).

Як бачимо значно зменшується попит на вітальні, які в структурі продукції ТОВ «СВС» займають 8 %, натомість зростає попит на меблі, які підприємство не виробляє – це м'які меблі різних моделей, шафи-купе, кухонні гарнітури. Попит на меблі під техніку, такі як комп'ютерні столи, тумби, підставки зростає, але, як вже зазначалося, змінюються модифікація

цих меблів і відповідно споживач хоче купувати щось нове під нову техніку [5].

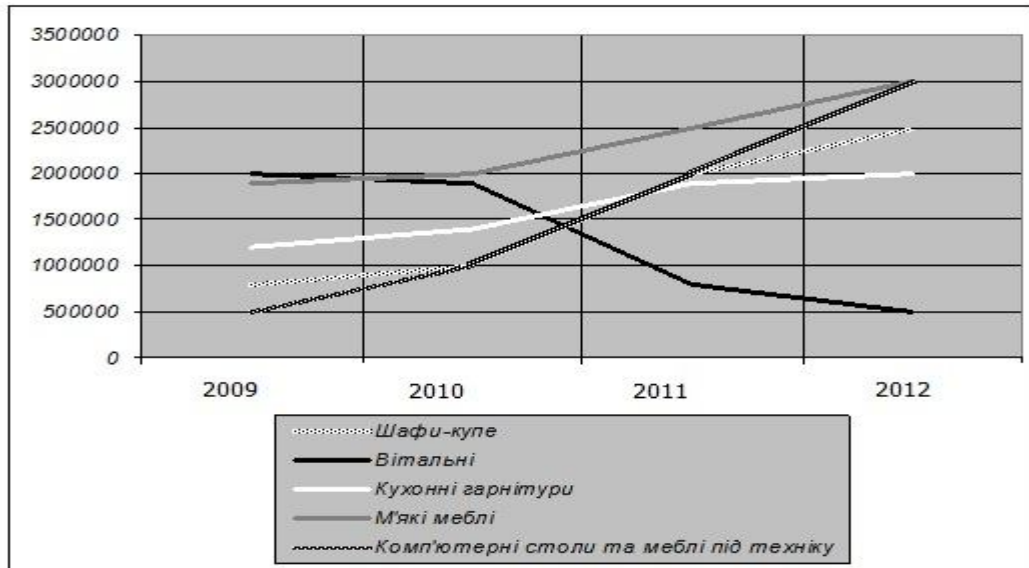


Рис. 2. Попит на меблі в Україні [5]

Отже для збільшення прибутковості ТОВ «СВС» необхідно розробити новий дизайн тумб та підставок для аудіо та відеотехніки, зважаючи на зміну моделей та габаритів техніки. Крім того бажано освоїти нові види продукції, наприклад кухонні гарнітури, попит на які стабільний, або шафи-купе, що сьогодні дуже популярні.

Розширення асортименту та освоєння нових видів продукції дозволить вийти на новий рівень конкурентоспроможності. Адже приймаючи рішення про розширення асортименту сьогодні, коли і так підприємство отримує значні прибутки, не відчуваючи змін у кон'юнктурі ринку, ТОВ «СВС» робить ставку на майбутнє, що дозволить уникнути болючого процесу проходження стадії старіння товару, коли попит на нинішню продукцію вичерпає себе. До того ж сьогодні, підприємство розпоряджається прибутками, які можна спрямувати на розвиток, не залучаючи додаткових коштів у кредитних організацій.

Детальний аналіз діяльності ТОВ «СВС» показує, що у виробництві задіяно нове і якісне обладнання, застосовані сучасні технології, досконала система збуту. Проте на наш погляд, підприємство має дуже вузьку номенклатуру і асортимент виробів: лише одна номенклатурна позиція – тумби для аудіо/відео апаратури. Аналіз виробничих потужностей і кваліфікації робітників показує, що існують усі передумови для розширення номенклатури виробів, зокрема для виробництва столів з матеріалу ДСП.

Це обумовлено тим, що наявне обладнання повністю здатне виробляти і столи, конструкція дуже схожа з наявною конструкцією тумб, перефільювання не потребує значних фінансових ресурсів і перекваліфікації робітників.

Дане нововведення дозволить не лише диверсифікувати виробництво, але і вийти на нові ринки збуту – ринки домашніх меблів. Це вимагає реалізації інвестиційного проекту «Організація технології і процесу виробництва столів з матеріалу ДСП».

Дані бухгалтерської звітності, витрат за статтями та ринкових цін дають змогу визначити розмір усіх супутніх витрат[6]. З огляду на виробничі потужності, можна припустити, що обсяг виробництва столів у рік реалізації проекту не може перевищувати 2 тис. шт.

Щоб визначити суму початкових інвестицій (капітальних вкладень за проектом), необхідних для реалізації проекту, розпишемо усі витрати:

- оплата послуг дизайнера – 5 000 грн.
- оплата послуг аналітика – 9 000 грн.
- покупка необхідних приладів і матеріалів (додатковий верстат, інструменти) – 90 000 грн.
- оплата послуг маркетолога – 6 000 грн.

Таким чином загальна сума початкових інвестицій становить 110 тис. грн.б які відносимо до капітальних вкладень за проектом. До цієї суми не включено вартість матеріалів (ДСП, фурнітура, адміністративні витрати), тому собівартість нового виду продукції розраховується окремо.

Очікувана собівартість одиниці продукції (тумб для аудіо/відео апаратури) в 2014 р. складе 295 грн., найбільшу питому вагу в собівартості мають витрати на металеву конструкцію, скло, ДСП. Витрати на заробітну плату відносно невеликі і складуть 35 грн. на одиницю виготовленої продукції, оскільки виробничий процес досить автоматизований. Прямі виробничі витрати на одиницю продукції становитимуть 291,30 грн. Загальновиробничі витрати на виробництво одного стола дорівнюватимуть 3,7 грн. До них увійдуть амортизація основних засобів, які не можна прямо віднести на виробництво столів, а також заробітна плата загальновиробничого персоналу, витрати на ремонт та інші витрати. Звідси видно, що при розрахунку собівартості беруться до уваги витрати, які відносяться не тільки до нашого проекту, а і були присутні раніше, а з введенням нового проекту частково перерозподілилися, тобто можна сказати, що собівартість оцінена комплексно та всебічно. Загальна собівартість 1380 одиниць виробленої продукції (як і реалізованої, оскільки ми не очікуємо залишків готової продукції на складі) складе 407100 грн (табл.1).

Очікувано вже в 2014 році обсяг реалізації за новим напрямком складе 1380 одиниць готової продукції та чиста виручка від реалізації складе 572,7 тис. грн., собіртість дорівнюватиме 407,1 тис. грн. Фінансовий результат діяльності після оподаткування складе 120,45 тис. грн. В 2018 році прогнозується реалізувати 2110 одиниць готової продукції, тобто обсяг реалізації в кількісному вимірі збільшиться порівняно з 2014 роком збільшаться більше ніж в 1,5 рази. К 2018 року нерозподілений прибуток від даного проекту складе 842,7 тис. грн.

Таблиця 1

Очікуванні фінансові результати впроваджуваного проекту, грн.

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
1	2	3	4	5	6
Виручка від реалізації	687 240	854568	1 048489	1252764	1538447
Податок на додану вартість	114 540	142428	174 748	208 794	256 408
Чиста виручка від реалізації продукції	572 700	712140	873 741	1043970	1282039
Собівартість продукції	407 100	515424	643 884	783 318	979 437
Валовий прибуток	165 600	196716	229 857	260 652	302 602
Витрати по проекту	5 000	5 600	6 272	7 025	7 868
Прибуток до оподаткування	160 600	191116	223 585	253 628	294 734
Податок на прибуток (18%)	28 908	34 409	40 245	43 653	53 052
Фінансові результати від звичайної діяльності	131 692	156707	183 340	209 975	241 682

Для розрахунку показників ефективності здійснення інвестиційного проекту («Запровадження технології виробництва столів з матеріалу ДСП») скористаємося такою інформацією:

- дата введення столів у виробництво – 01 січня 2014 року;
- проект розраховано на 5 років;
- початкові інвестиції становлять 110 тис. грн.;
- початковий обсяг виробництва нової продукції (столів) – 1 тис. шт.;
- обсяг виробництва щорічно зростає на 10%;
- початкова ціна одиниці продукції – 415 грн.;
- ціна щорічно зростає на 10% (тем зростання ціни продукції менший, аніж темп зростання витрат виробництва. Це обумовлено економією на масштабах та ціновою політикою ТОВ «СВС», яке дотримується стратегії стабілізації цін на продукцію і бажає «здешевити» продукцію).

Таблиця 2

Показники ефективності здійснення проекту, грн.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Грошовий потік	-110 000	120 450	143 337	167 689	190221	221051
Приведений грошовий потік (ставка дисконтування 10%)	-110 000	100 335	99 476	97 092	91 686	88 862
Наростаючий підсумок (i=10%)	-110 000	-9 665	89 811	186 903	278 589	367 452
Термін окупності (i=10%)	1,1 років					
Чистий приведений дохід (i=10%)	367 452					

Аналіз ефективності впровадження нововведення показав, що даний проект є ефективним і вигідним для ТОВ «СВС», оскільки не потребує

значних капітальних вкладень і дозволяє значно покращити конкурентну позицію і прибутковість виробництва (табл.2).

Таким чином, аналіз діяльності підприємства показує, що на сьогоднішній день ТОВ «СВС» отримує достатній прибуток, щоб зберегти свою фінансову незалежність, реалізуючи стратегію збільшення прибутковості власними засобами.

Усі запропоновані інноваційні напрямки досягнення, а також традиційні (в межах їх доцільності) можливо здійснити за рахунок прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства.

Висновки. Управління прибутком на підприємстві – ближче до наступальної стратегії, яка спрямована на збільшення обсягів виробництва, вона досить дієва та ефективна на даному етапі але потребує удосконалення у довгостроковій перспективі через вплив таких факторів, як збільшення конкуренції, насичення ринку меблів подібною продукцією, обмеженість виробничих потужностей підприємства, необхідність покращення якості продукції тощо.

Для забезпечення збільшення прибутку підприємства у довгостроковій перспективі ТОВ «СВС» необхідно звернутися до інноваційних методів, що включають: розширення виробництва за рахунок освоєння нових видів продукції, використання нових технологій у конструюванні та дизайні меблів, покращення якості продукції, освоєння нових ринків, відкриття власних представництв у регіонах, впровадження нових методів продажів, надання додаткових послуг, використання організаційно-управлінських нововведень.

Усі ці шляхи та напрямки досягнення цілей підприємства дозволять реалізувати стратегію збільшення прибутків, забезпечити високий рівень рентабельності та конкурентоспроможності, крім того їх можна здійснити не вдаючись до залучення кредитних коштів.

Список використаних джерел

1. Сайт ТОВ «СВС» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://svstudio.ua/>
2. Грабовська І.В. Планування діяльності підприємства. / І.В. Грабовська, Г.І. Капінос – Хмельницький: ТУП, 2002. – 142с.
3. А.С. Авдюшенко. Визначення результативності діяльності підприємства: роль та підходи / А.С. Авдюшенко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – №2. – с. 10-17.
4. Економіка виробничого підприємництва. Навч. посіб. / [Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін.]; за ред. Й.М. Петровича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 405 с.
5. Статистические исследования. Социологические опросы. Изучение спроса на товары и услуги [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.statist.spros.ua/mebel/12>
6. О. Воронін. Методика визначення узагальнюючого показника економічної ефективності виробництва / О. Воронін // Економіст. – 2007. – №4. – с. 57 – 62.

Хринюк А.С.

к.э.н., доцент ФММ НТУУ «КПИ»

Бабич И.В.

студент ФММ НТУУ «КПИ»

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОБОСНОВАНИЕ
ОСНОВНЫХ СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ПРИБЫЛЬНОСТИ
НА ПРИМЕРЕ ООО «СВС»**

Работа посвящена исследованию эффективности предприятия в условиях рыночных отношений, а также разработке способов управления ею с целью повышения прибыльности предприятия. Проанализирована эффективность действующей стратегии предприятия и предложены меры, способные повысить прибыльность предприятия и рассмотрена их целесообразность.

Ключевые слова: прибыльность, инновационные пути достижения целей, эффективность.

Hrynyuk O.S.

candidate of economic sciences, associate professor FMM NTUU «KPI»

Babich I.V.

student FMM NTUU «KPI»

**ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE COMPANY AND THE
SUBSTANTIATION OF THE BASIC WAYS TO IMPROVE IT
PROFITABILITY AN EXAMPLE OF «SVS»**

The work is intended to research the effectiveness of the company in market relation conditions and developing ways to control it to improve the profitability. Effectiveness of the current strategy of company is analyzed and proposed measures, able to improve the profitability of company and considered their usefulness.

Keywords: profitability, innovative ways to achievement purpose, effectiveness.

Шевчук Н.А.
к.т.н., доцент ФММ НТУУ «КПІ»
Сухорада П.Г.
студент ФММ НТУУ «КПІ»

АНАЛІЗ ТА УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

В даній статті досліджено процес аналізу та управління виробничою діяльністю підприємства, взаємозв'язок цих функцій та їх відображення у системі менеджменту підприємства в цілому. Розглянуто вісім сфер аналізу виробничої діяльності, що дають змогу оцінити сильні та слабкі сторони управління.

Ключові слова: аналіз, управління виробничою діяльністю, контроль, витрати, собівартість.

Вступ. Висока невизначеність та динамічність економічних процесів, нестабільність макроекономічного середовища, що відображається у значній конкуренції та чутливості до змін у зовнішньому середовищі, скороченні життєвого циклу продукції, тобто основним завданням підприємства стає забезпечення конкурентоспроможності за допомогою виваженої системи управління виробничою діяльністю. Даній проблемі присвячена значна кількість напрацювань як класиків економічної думки – Ф.Тейлор, Ф.Гільберт, А. Файоль і М. Вебер, Р., так і сучасних економістів – С. Бір, А. Гольдбергер, Р. Люс, в тому числі і вітчизняних – М. Войнаренко, В. Гринчуцький, О. Кузьмін, А. Наливайко, В. Нижник, О. Орлов.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та обґрунтування місця функцій аналізу та управління виробничою діяльністю у системі менеджменту підприємства.

Результати дослідження. Проблема ефективного управління в першу чергу почала розвиток на макрорівні, але потім трансформувалася в ефективну теорію та практику управління організацією виробництва.

Підприємство це складна відкрита, штучна економічна система, яка повинна підпорядковуватися строгим правилам для свого успішного функціонування[3,с.18-19]. Таким чином постає питання в його управлінні, під яким розуміють – цілеспрямовану діяльність, яка представляє собою сукупність методів, засобів і форм ефективною координації роботи людей (трудових колективів) для досягнення поставлених завдань або визначеної мети (підвищення результативності виробництва, зростання прибутку тощо).

До основних функцій управління відносять:

- планування;
- організацію;