

ДИПЛОМНИЙ ПРОЕКТ
ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА
ОСНОВИ ОТРИМАННЯ ТА МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ
ПІДПРИЄМСТВА

З М І С Т

Вступ.....	4
РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ЙОГО ПРИБУТКОВОСТІ.....	6
1.1. Сутність прибутку та його роль у діяльності підприємства.....	6
1.2. Чинники підвищення ефективності та прибутковості виробництва	11
1.3. Аналіз собівартості продукції і шляхів її зниження.....	21
1.3.1. Техніко-економічні фактори зниження собівартості	25
1.3.2. Собівартість товарної продукції й аналіз витрат на сировину і матеріали	32
1.3.3. Аналіз витрат на оплату праці	32
1.3.4. Резерви зниження комплексних витрат	34
1.4. Підвищення конкурентоздатності продукції та прибутковості підприємства за рахунок ефективного управління виробничими витратами.	37
РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОСАРСЬКОГО СПИРТЗАВОДУ ЗА ПЕРІОД З 2000 ПО 2001 РОКИ	49
2.1. Загальна характеристика Косарського спиртового заводу	49
2.2. Основні показники фінансово – господарської діяльності Косарського спиртзаводу за період з 2000 по 2001 роки.....	55
2.3. Аналіз фінансового стану підприємства	59
2.3.1. Попередній огляд балансу.....	59
2.3.2. Оцінка ліквідності підприємства.....	67
2.3.2.1. Оцінка ліквідності балансу.	67
2.3.2.2. Аналіз показників ліквідності.	74
2.3.3. Характеристика майна підприємства.....	76

2.3.4. Аналіз джерел формування капіталу підприємства	87
2.3.4.1. Оцінка структури джерел формування капіталу	87
2.3.4.2. Аналіз джерел власних коштів.	89
2.3.4.3. Аналіз джерел позикових коштів.	91
2.3.5. Аналіз фінансової стійкості.	96
2.3.5.1. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості.....	97
2.3.5.2. Аналіз відносних показників фінансової стійкості	98
2.3.5.3. Визначення типу фінансової стійкості підприємства.	104
2.3.6. Аналіз рентабельності.	112
РОЗДІЛ III. РОЗРАХУНОК ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ	
ПРИБУТКОВОСТІ КОСАРСЬКОГО СПИРТЗАВОДУ.	117
3.1. Аналіз зниження обсягів виробництва основних видів промислової продукції Косарським спиртзаводом	117
3.1.1. Аналіз зниження обсягів виробництва спирту етилового	117
3.1.2. Аналіз зниження обсягів виробництва горілчаних виробів	121
3.2. Розрахунок пропозицій щодо підвищення прибутковості підприємства.....	126
3.2.1. Основні заходи по покращенню прибутковості підприємства	126
3.2.2. Управління прибутком та розрахунок точки беззбитковості діяльності заводу на 2002 рік	129
3.2.3. Розрахунок заходів, спрямованих на посилення захисту горілчаних виробів від підробки та підвищення їх конкурентоспроможності	135
3.2.4. Розрахунок підвищення прибутковості підприємства за рахунок заміни пляшкомиючої машини на автомат ополіскування пляшок.	137
3.2.5. Розрахунок збільшення прибутковості підприємства за рахунок освоєння виробництва сухої барди.	144

Висновки	153
Список використаної літератури	155

Вступ

Сьогодні економіка України розвивається за законами ринку. Ринок – це сфера, в якій проявляються взаємні відносини між виробниками і споживачами товарів, це найвища стадія розвитку товарно – грошових відносин. Функціонування ринку веде до становлення ринкової економіки, характерною рисою якої виступає конкуренція.

Індикатором конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки є його фінансовий стан, а зокрема можливість отримання прибутку в результаті своєї діяльності. Нині в галузях національної економіки створено різні господарські структури, які виробляють найрізноманітніші види продукції, надають різного роду послуги, виконують певні роботи. Суб'єкти господарювання різняться розмірами, кількістю працюючих, величиною та станом основних і оборотних фондів. Але об'єднує їх те, що всі вони у своїй діяльності намагаються отримати максимальні прибутки.

В законі України “Про підприємства в Україні” говориться , що прибуток є основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств. Підприємство здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою отримання відповідного прибутку (доходу). Отже підприємець завжди повинен ставити за свою мету отримання прибутку, але не завжди його отримувати. Наприклад, коли виручка (доходи) рівні собівартості проданої продукції. Продаж відбувся без збитків, але не було отримано і прибутку. У випадках перевищення витрат над виручкою (доходами), підприємство отримує негативний фінансовий результат – збитки, що ставить його в складне фінансове становище, не виключаючи банкрутства.

Метою даного дипломного проекту є пошук шляхів підвищення прибутковості підприємства. Об'єктом дослідження даної дипломної роботи

виступає Косарський спиртовий завод. На прикладі цього підприємства аналізується фінансово - господарська діяльність та можливі шляхи підвищення його прибутковості. Підвищення прибутковості дає можливість підприємству отримати додаткові кошти, які можуть бути спрямовані на оновлення виробництва, впровадження нових технологій, освоєння нових виробництв, вирішення різноманітного роду соціальних проблем і т.п. Відсутність прибуткової роботи не дозволить підприємству вижити у сучасних економічних умовах, воно буде приречене на банкрутство. Тому отримання прибутку і підвищення прибутковості підприємства є на сьогоднішній день досить актуальною темою, оскільки дає можливість підприємствам вижити в умовах ринку.

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗБІЛЬШЕННЯ ЙОГО ПРИБУТКОВОСТІ

1.1. Сутність прибутку та його роль у діяльності підприємства

Прибуток – одна з найбільш складних економічних категорій. Дослідженню відношень, які пов'язані з його функціонуванням в економіці, присвячено багато робіт вітчизняних та іноземних вчених. Серед економістів існують різні точки зору на природу прибутку, його функції та можливості використання в господарській практиці як економічного інструменту впливу на виробництво.

Поняття прибутку, як відомо, існує давно. Воно відноситься до часу виникнення товарного виробництва і обміну. Однак в своєму класичному найбільш розвинутому і загальному виді прибуток представ світові в капіталістичній економіці. Капіталізм возвеличив прибуток в головний мотив і мету свого розвитку. Прагнення отримати максимальний прибуток будь – якими засобами стало змістом і основним законом життя сучасного капіталізму.

Прибуток як економічна категорія представляє собою грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основну форму грошових накопичень господарюючих суб'єктів. Він характеризує фінансовий результат підприємницької діяльності підприємства, є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, є показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість проданої продукції, рівень її собівартості, стан продуктивності праці.

Прибуток одне із основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі

бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. Прибуток як джерело формування фінансових ресурсів та фондів підприємств може бути активно використаний для підвищення зацікавленості та відповідальності трудових колективів та кожного робітника в підвищенні результатів роботи. В силу викладених особливостей прибуток є одним з основних елементів діяльності підприємств та об'єднань.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності господарюючих суб'єктів формується в результаті взаємодії багатьох компонентів як з позитивним, так і негативним значенням.

Загальний об'єм прибутку підприємства представляє собою валовий (балансовий) прибуток. В його складі враховується прибуток від всіх видів діяльності підприємства: прибуток від продажу товарної продукції та робіт; прибуток від продажу іншої продукції та послуг нетоварного характеру; прибуток від продажу основних фондів, іншого майна і нематеріальних активів; прибуток від операцій з цінними паперами і валютними цінностями тощо, а також прибуток (збитки) від позареалізаційних операцій. Крім того, розрізняють чистий прибуток, консолідований прибуток (прибуток, отриманий від материнських і дочірніх підприємств корпорації).

Основною складовою частиною валового прибутку є прибуток від продажу товарної продукції. Він складає понад 95% у валовому прибутку. Розрахунок прибутку від продажу продукції, яка має натурально-речовий вираз, ведеться, виходячи із виручки (доходу) і повної собівартості продукції, які визначаються на обсяг проданої продукції. При цьому, в обсяг проданої продукції включають залишки продукції на початок звітного та запланованого періоду, не продані в попередньому періоді, випуск продукції у звітному (запланованому) році за мінусом того обсягу продукції, який переходить в залишках на наступний рік. Обсяг виручки

(доходу) приймається в розрахунок без акцизів, податку на додану вартість і експортних тарифів. Прибуток від продажу продукції визначається у вигляді різниці між виручкою (без акцизів, податку на додану вартість, експортних тарифів) і повною собівартістю проданої продукції та послуг.

У складі факторів, які впливають на величину прибутку від продажу товарної продукції і які знаходяться в компетенції підприємства, найважливішим є зміна обсягу виробництва і продажу продукції. Чим більший обсяг продажу продукції, тим більше, в кінцевому результаті, прибутку отримає підприємство і навпаки. Зміна прибутку від цього фактору при інших рівних умовах прямо пропорційні.

У складі валового прибутку, крім прибутку від продажу товарної продукції, враховується прибуток від продажу іншої продукції та послуг нетоварного характеру. На частину цього прибутку припадає незначна частина валової суми прибутку. Результати від іншого продажу можуть бути як позитивними, так і негативними, що, відповідно, відобразиться на об'ємі валового прибутку. Тому, задачею підприємств, в даному випадку, повинно бути формування обсягів іншої продукції та послуг, продаж яких дасть позитивний результат.

У складі валового прибутку враховуються результати від продажу основних фондів та іншого майна підприємства, а також від позареалізаційних операцій. Фінансовий результат від позареалізаційних операцій (прибуток, збиток) визначається у вигляді різниці між доходами від них і витрати по їх здійсненню.

В цілому, формування валового прибутку має багатосторонні аспекти. Він як найважливіша категорія ринкових відносин виконує наступні функції: оцінювальну, стимулюючу і госпрозрахункову. В той же час не виключена можливість наділення прибутку й іншими функціями.

Зміст зазначених функцій заключається в наступному.

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів. Використання прибутку в цій функції дає підприємству дійовий засіб контролю за раціональним використанням наявних матеріальних ресурсів.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є джерелом матеріального заохочення робітників, розширення виробництва і вирішення соціальних проблем на підприємствах, а також джерелом сплати прямих податків до бюджету. В цьому зв'язку в отриманні прибутку повинні бути зацікавлені як держава, так і підприємства.

Госпрозрахункова функція прибутку полягає в тому, що госпрозрахунок, який є основним методом господарювання підприємств, передбачає не тільки покриття своїх витрат своїми доходами, але й отримання нагромаджень (прибутку) для стимулювання робітників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження витрат на виробництво. Цим досягається як мета підприємництва, так і задоволення суспільних потреб.

Абсолютна величина прибутку важлива, коли йде мова про фінансові ресурси, які можуть бути використані підприємствами, суспільством. Але для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо. Отже щоб оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно віднести до відповідних показників. В підсумку ми одержимо показник ефективності або просто рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупність витрат підприємства. В практиці

господарювання обчислюються наступні показники рентабельності: рентабельність продукції; рентабельність виробництва; рентабельність виробничих фондів; рентабельність вкладень в підприємство.

Рентабельність продукції можна розрахувати по всій проданій продукції і за її окремими видами. рентабельність всієї проданої продукції розраховується як відношення прибутку, отриманого від продажу всієї продукції, до повної собівартості. Для цього можна використати формулу:

$$P=(\Pi/C)\times 100,$$

де Р – рівень рентабельності продукції, %; Π - прибуток, отриманий від продажу всієї продукції, грн.; С – повна собівартість всієї проданої продукції, грн.

За даною формулою можна розрахувати також рентабельність виробництва і продаж окремих видів продукції. Для цього в розрахунок беруться прибуток і собівартість по відповідному виду продукції. Показники рентабельності всієї проданої продукції та окремих її видів дають уявлення про окупність (прибутковість) витрат на виробництво і продажу відповідних видів або всієї продукції.

Рентабельність виробництва визначається як відношення балансового прибутку до повної собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг.

Рентабельність проданої продукції можна розрахувати і як відношення прибутку до виручки (обігу) від продажу продукції. В даному випадку рівень рентабельності буде показувати, скільки отримано прибутку (в процентах або копійках) на одну гривню проданої продукції в оцінці за цінами реалізації.

Врахування вищезгаданих показників рентабельності, їх аналіз дозволяє керівникам господарюючих суб'єктів і підприємцям

зорієнтуватися в економічному рівні вирішення відповідних питань і прийняття необхідних заходів по поліпшенню їх вирішення.

1.2. Чинники підвищення ефективності та прибутковості виробництва

Підвищення прибутковості підприємства напряму залежить від рівня ефективності, тобто продуктивності виробництва. Чим вища продуктивність виробництва, тим більшу кількість продукції підприємство може випустити і за рахунок її реалізації отримати прибуток. Підвищення продуктивності виробництва дає можливість при тих же витратах виробляти більшу кількість продукції, а значить отримувати більші прибутки.

Рівень економічної і соціальної ефективності виробництва залежить від численних чинників, що її визначають. У зв'язку з цим для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання. Усі чинники доцільно класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, що сприяє визначенню головних напрямків і шляхів підвищення ефективності виробництва (продуктивності діяльності підприємства).

Класифікація великої різноманітності чинників зростання ефективності (продуктивності) може здійснюватись за трьома ознаками:

видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);

напрямами розвитку і удосконалення виробництва;

місцем реалізації у системі управління виробництвом (рис. 1.1.).

Групування чинників за першою ознакою уможливорює досить чітке визначення джерел підвищення ефективності: зростання продуктивності праці (економія витрат живої праці), зниження фондомісткості (капіталомісткості) і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання природних ресурсів. Активне використання перелічених джерел підвищення прибутковості виробництва передбачає здійснення

комплексу заходів, які за своїм змістом характеризують основні напрямки розвитку і удосконалення виробництва (друга ознака групування чинників). Визначальними напрямками є перш за все прискорення темпів науково – технічного і організаційного прогресу (створення нових і удосконалення існуючих технологій, конструкційних матеріалів, засобів праці і кінцевої продукції; механізація і автоматизація виробничих процесів; запровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці; побудова і регулювання ринкового механізму господарювання).

Практично найбільш важливою слід вважати класифікацію чинників ефективності за місцем реалізації у системі управління виробництвом (третя ознака групування чинників), особливо виокремлення з них двох категорій чинників - внутрішніх (внутрівиробничих) і зовнішніх (народногосподарських), а також поділ сукупності внутрішніх чинників на так звані тверді чинники і м'які чинники.

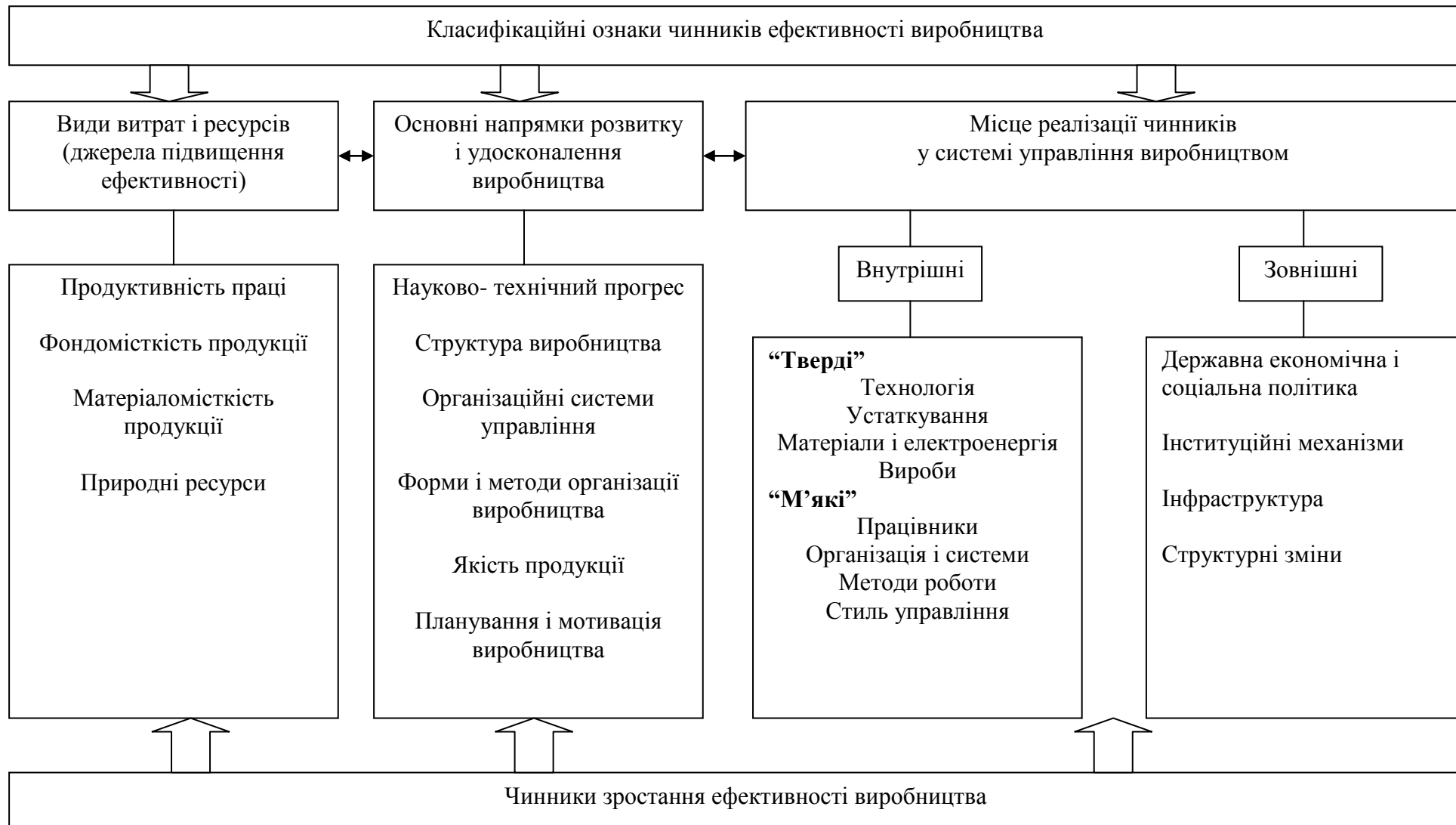


Рис 1.1. Інтегрована модель чинників ефективності виробництва.

Можливі напрямки підвищення прибутковості виробництва (діяльності підприємства) неоднакові за ступенем дії (впливу), використання і контролю. Тому для практики господарювання, керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) підприємств важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю і використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників прибутковості на різних рівнях управління виробництвом. Підприємство може і повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників шляхом розробки і послідовного здійснення власної програми підвищення ефективності виробництва, а також враховувати вплив на неї зовнішніх чинників - економічної і соціальної політики держави, діяльності національних інституційних організацій, розвитку інфраструктури і структурних змін у суспільстві.

Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації і інформаційні технології, справляють чи не найбільш істотний вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва. За принципом ланцюгової реакції вони викликають суттєві зміни в технічному рівні і продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці і кваліфікації кадрів тощо.

Такому чинникові як устаткування належить одне з провідних місць у програмі підвищення прибутковості виробництва. Зростанню продуктивності діючого устаткування сприяють належна організація ремонтно-технічного обслуговування, оптимальні строки експлуатації, забезпечення необхідної пропорційності в пропускній спроможності технологічно зв'язаних його груп (одиниць), чітке планування завантаження у часі, підвищення змінності роботи, скорочення внутрізмінних витрат робочого часу тощо.

Проблема економії і зменшення споживання сировини, матеріалів, енергії повинна бути під постійним контролем відповідних спеціалістів підприємств з матеріаломістким і енергомістким виробництвом. Нагальне

завдання ресурсозбереження на таких підприємствах може позитивно розв'язуватись шляхом запровадження маловідходної та безвідходної технології, збільшення виходу корисної продукції чи енергії з одиниці використаного матеріалу, використання дешевих і низькосортних видів сировини, підвищення якості матеріалів за допомогою первинної обробки, заміна імпорتنих сировини і матеріалів матеріальними ресурсами вітчизняного виробництва, раціоналізації управління виробничими запасами і розвитку ефективних джерел постачання.

Самі продукти (вироби), їх якість та дизайн також є важливими чинниками, що впливають на прибутковість підприємства. Остання повинна корелювати з так званою корисною вартістю, тобто тією сумою, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Передові підприємства постійно контролюють втілення своєї технічної переваги у конкретних výroбах, що користуються великим попитом на ринку. Проте для досягнення високої продуктивності підприємства просто корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством для продажу вироби повинні появитись на ринку у потрібному місці, у потрібний час і за розсудливою ціною. У зв'язку з цим підприємство мусить слідкувати за тим, щоб не виникало бодай найменших організаційних і економічних бар'єрів між виробництвом і окремими стадіями маркетингу.

Основним джерелом і визначальним чинником зростання прибутковості виробництва (діяльності підприємства) є працівники - керівники, підприємці, спеціалісти, робітники. Продуктивність їх праці багато де в чому визначається методами, технікою, особистим умінням, знаннями, відношенням до праці та здібністю виконувати ту або іншу роботу. Ділові якості працівників найбільш повно можуть проявлятися в умовах функціонування на підприємстві потужного і гнучкого мотиваційного механізму. Продуктивність праці буде зростати тоді, коли керівництво підприємства матеріально і морально заохочує до використання

творчих здібностей усіх категорій працівників, проявляє інтерес до їх особистих проблем життєдіяльності, сприяє створенню і підтриманню благоприємного соціального мікроклімату, у межах своїх повноважень і можливостей підприємства здійснює соціальний захист людей, гарантує їх зайнятість тощо.

Єдність трудового колективу, раціональність у делегуванні відповідальності і нормах керованості відносяться до принципів доброї організації справ на підприємстві, що забезпечують необхідну спеціалізацію і координацію виробничих і управлінських процесів і, отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) діяльності. Однією з причин недостатньої продуктивності підприємства як складної виробничо-економічної системи є занадто жорстка її організаційна структура, надмірне відокремлення підрозділів за професійними групами або функціями. Тому система повинна бути динамічною і гнучкою, періодично реорганізованою у відповідності з новими завданнями, що постають перед підприємством при зміні ситуації.

Більш досконалі методи роботи в умовах переважання трудомістких процесів стають достатньо перспективними для зростання продуктивності. Наукова організація роботи у всіх підрозділах підприємства мусить зробити ручну працю більш продуктивною за рахунок удосконалення способів виконання трудових операцій, застосовуваних механізмів та інструментів, організації робочих місць. Для удосконалення методів праці на підприємстві дуже важливим є постійний аналіз трудових операцій і використання робочого часу, систематична атестація робочих місць, узагальнення і використання нагромадженого на інших споріднених підприємствах позитивного досвіду, організація навчання різних категорій працівників прогресивним прийомам праці, усунення непотрібної (зайвої) роботи і виконання корисної з меншими витратами сили, часу і коштів.

Значний (за деякими оцінками - переважний) внесок у зростання прибутковості виробництва може забезпечувати сучасна добре організована

система управління, під контролем якої знаходяться ресурси і результати діяльності підприємства. Складовою частиною такої системи є стиль управління - типовий м'який чинник підвищення ефективності діяльності підприємства. Кожен керівник, підприємець чи менеджер підприємства мусить знати, що абсолютно досконалого стилю управління для усіх випадків не існує. Загальна ефективність діяльності підприємства залежить від того, коли, де, як і по відношенню до кого застосовується відповідний стиль управління. Відомо, що стиль управління, в якому поєднані професійна компетентність, діловитість і висока етика взаємовідносин між людьми, впливає практично на усі види і напрямки діяльності підприємства. Від нього залежить, в якій мірі враховуються зовнішні чинники зростання ефективності виробництва на тому чи іншому підприємстві.

Максимально можливого впливу внутрішніх ("твердих" і "м'яких") чинників на рівень ефективності виробництва можна досягти лише при забезпеченні необхідної комплексності їх використання, узгодженості взаємодії у часі і просторі. Наприклад, можна використовувати найновіші технології і устаткування, але продовжувати застосовувати застарілі форми організації праці або мати на підприємстві недостатньо підготовлені кадри. Зрозуміло, що у такому випадку позитивних зрушень у ефективності виробництва не станеться.

На рівень продуктивності кожного окремого підприємства безпосередній чи непрямий вплив справляють зовнішні чинники ефективності виробництва. Проте самі підприємства не можуть активно їх контролювати. Ось чому ці чинники слід знати і вивчати, зрозуміти їх дію (вплив) і приймати до уваги при розробці (плануванні) і здійсненні програм підвищення ефективності виробництва на підприємствах. У зв'язку з цим стає очевидною необхідність суттєвої характеристики і окреслення напрямків дії окремих зовнішніх чинників ефективності (продуктивності).

Здійснювана державою (урядом) економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва через:

практичну діяльність урядових установ і державних структур;

різноманітні види законодавства; фінансові заходи і стимули (податки, тарифи, фінансова підтримка великих науково-технічних і виробничих, проектів, фінансування соціальних програм, регулювання процентних ставок для кредитів);

установлювані та контрольовані економічні правила і нормативи (регулювання доходів і оплати праці. Контроль за цінами, ліцензування зовнішньоекономічної діяльності тощо);

створення ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури;

макроекономічні структурні зміни;

програми роздержавлення власності і приватизацію державних підприємств; комерціалізацію організаційних структур невиробничої сфери тощо.

Розвиток економіки України, економічні відносини між окремими підприємствами і організаціями, між підприємствами і державою здійснюються зараз рядом визначальних у цій галузі законів (зокрема про підприємства в Україні, про власність, про підприємництво, про оподаткування підприємств, про оплату праці та інші), основні положення яких керівникам і спеціалістам підприємств треба добре знати і спиратися на них у своїй практичній діяльності.

Оскільки ефективність виробництва, як уже зазначалось, залежить від багатьох чинників - внутрішніх і зовнішніх (по відношенню до підприємства), непересічним завданням держави є створення на національному рівні не лише відповідних економічних, соціальних, політичних і законодавчих, але й організаційних умов підвищення продуктивності виробничо-економічних систем. Такі умови зокрема

забезпечуються шляхом заснування і постійного функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституційних механізмів — організацій (дослідно - впроваджувальних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), діяльність яких зорієнтована на:

визначення і розв'язання основних проблем підвищення ефективності (продуктивності) різних виробничо-економічних систем і економіки в цілому;

практичну реалізацію стратегії і тактики розвитку народного господарства, здійснюваних на відповідних рівнях управління;

підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації менеджерів і інших кадрів для ринкової економіки.

Зараз у світі нараховується біля 150 національних і регіональних центрів, інститутів і асоціацій по продуктивності і управлінню. Зокрема у світовому співтоваристві відомими і визнаними є Японський центр продуктивності, Центр продуктивності ФРН, Канадський центр ринку праці і продуктивності, Американський інститут організації праці і виробництва. В Україні аналогічні функції виконують Інститут стратегічних досліджень, Інститут економіки промисловості, Міжнародний інститут менеджменту, Державна академія управління, Київський державний економічний університет.

Важливою передумовою зростання ефективності (продуктивності) виробництва на підприємствах є достатній рівень розвитку і активна діяльність різноманітних інституцій ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури. В сучасних умовах усі підприємства у процесі своєї інноваційної, виробничої і комерційної діяльності не можуть обходитись без відповідних послуг інноваційних фондів, товарно-сировинних бірж, бірж праці, фондових бірж, комерційних банків та інших інститутів ринкової інфраструктури. Неабиякий безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств, рівень ефективності їх

виробництва в цілому справляє належний розвиток і високоякісне функціонування виробничої інфраструктури - комунікацій, транспорту, оптової і роздрібною торгівлі, спеціалізованих інформаційних систем тощо. Зрештою чи не найбільш вирішальне значення для забезпечення динамічного і ефективного розвитку як суспільного виробництва в цілому, так і різноманітних його ланок, включаючи головну з них - підприємства, мають потужна і розгалужена мережа організаційних структур і система постійно здійснюваних ними заходів, що у своїй сукупності складають соціальну інфраструктуру. У зв'язку з цим державі і відповідним її владним та управлінським установам належить приділяти особливу увагу розвитку і підвищенню ефективності різноманітних закладів освіти, науки, культури, систем житлово-комунального господарства і побутового обслуговування населення, його надійного соціального захисту.

На показники ефективності (продуктивності) на різних рівнях господарювання нерідко впливають структурні зміни у суспільстві незалежно від якості управління діяльністю окремих підприємств. Причому така взаємодія у довгостроковій перспективі завжди має двосторонній характер, тобто структурні зміни відбиваються на рівні загальної ефективності, а позитивні зрушення продуктивності можуть сприяти модифікації самої структури суспільного виробництва. Подібні зміни є не лише результатом, але й причиною економічного і соціального розвитку суспільства. Розуміння цих змін дозволяє уникати непотрібних похибок у прийнятті урядових рішень, більш реалістично і цілеспрямовано планувати діяльність підприємства, розвивати ринкову і соціальну інфраструктуру. Найбільш важливими, окрім політичних, вважаються структурні зміни економічного і соціального характеру. Найістотніші економічні зміни відбуваються у таких сферах:

моделях зайнятості населення - зрушення зайнятості від сільського господарства до обробної промисловості, а також від останньої до невиробничих галузей (особливо сфери послуг);

складі основних фондів (основного капіталу) — визначаються розмірами фонду нагромадження та інвестицій за ознаками інтенсивності оновлення, строку використання, ступеню втілення технологічних новин, рівнем капіталомісткості;

технологіях, наукових дослідженнях і розробках - співвідношення імпорту технологій з залученням іноземного капіталу і вітчизняних технологічних розробок, зрушення від традиційних до технологій і розробок, що супроводжуються революційними проривами у цих галузях;

масштабах (концентрації) виробництва — помітне збільшення частки дрібних (малих) і середніх підприємств, що можуть стати і стають конкурентоспроможними за умови їх необхідної спеціалізації та наявності великих і розрахованих на тривалий період партій замовлень на виготовлювану ними продукцію.

Структурні зміни соціального характеру торкаються головним чином персоналу (робочої сили) і трудового потенціалу; вони характеризуються істотними зрушеннями у їх складі за ознаками - статі, освіченості, кваліфікації, національних особливостей характеру тощо.

Варто зазначити, що обов'язковість у використанні (урахуванні) зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як по відношенню до внутрішніх чинників ефективності виробництва. Певне ігнорування підприємствами цієї вимоги може лише загальмувати темпи зростання ефективності.

1.3. Аналіз собівартості продукції і шляхів її зниження

Одержання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як вирішує підприємство питання зниження собівартості продукції.

Безпосередньою задачею аналізу є:

перевірка обґрунтованості плану по собівартості, прогресивності норм витрат;

оцінка виконання плану і вивчення причин відхилень від нього, динамічних змін;

виявлення резервів зниження собівартості;

вишукування шляхів їхньої мобілізації.

Виявлення резервів зниження собівартості повинне спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків.

Витрати живої й упередметненої праці в процесі виробництва складають витрати виробництва. В умовах товарно-грошових відносин і господарської відособленості підприємства неминуче зберігаються розходження між суспільними витратами виробництва і витратами підприємства. Суспільні витрати виробництва - це сукупність живої й упередметненої праці, що знаходить вираження у вартості продукції. Витрати підприємства складаються з усієї суми витрат підприємства на виробництво продукції і її реалізацію. Ці витрати, виражені в грошовій формі, називаються собівартістю і є частиною вартості продукту. У неї включають вартість сировини, матеріалів, палива, електроенергії й інших предметів праці, амортизаційні відрахування, заробітну плату виробничого персоналу та інші грошові витрати. Зниження собівартості продукції

означає економію упередметненої і живої праці і є найважливішим чинником підвищення ефективності виробництва, росту нагромаджень.

Найбільша частка у витратах на виробництво промислової продукції приходить на сировину й основні матеріали, а потім на заробітну плату й амортизаційні відрахування. У легкій промисловості частка сировини й основних матеріалів складає 86%, а заробітної плати з відрахуваннями на соціальне страхування - близько 9%.

Собівартість продукції знаходиться у взаємозв'язку з показниками ефективності виробництва. Вона відбиває велику частину вартості продукції і залежить від зміни умов виробництва і реалізації продукції. Істотний вплив на рівень витрат роблять техніко-економічні фактори виробництва. Цей вплив виявляється в залежності від змін у техніці, технології, організації виробництва, у структурі і якості продукції і від величини витрат на її виробництво. Аналіз витрат, як правило, проводиться систематично протягом року з метою виявлення внутрівиробничих резервів їхнього зниження.

Для аналізу рівня і динаміки зміни вартості продукції використовується ряд показників. До них відносяться: кошторис витрат на виробництво, собівартість товарної і реалізованої продукції, зниження собівартості порівнянної товарної продукції і витрати на одну гривню товарної (реалізованої) продукції.

Кошторис витрат на виробництво - найбільш загальний показник, що відбиває всю суму витрат підприємства по його виробничій діяльності в розрізі економічних елементів. У ньому відбиті:

по-перше, усі витрати основного і допоміжного виробництва, пов'язані з випуском товарної і валової продукції;

по-друге, витрати на роботи і послуги непромислового характеру (будівельно-монтажні, транспортні, науково-дослідні і проектні й ін.);

по-третє, витрати на освоєння виробництва нових виробів незалежно від джерела їхнього відшкодування.

Ці витрати обчислюють, як правило, без обліку внутрішньозаводського обороту.

У собівартість товарної продукції включають усі витрати підприємства на виробництво і збут товарної продукції в розрізі калькуляційних статей витрат. Собівартість реалізованої продукції дорівнює собівартості товарної за винятком підвищених витрат першого року масового виробництва нових виробів, що відшкодовуються за рахунок фонду освоєння нової техніки, плюс виробнича собівартість продукції, реалізованої з залишків минулого року. Витрати, що відшкодовуються за рахунок фонду освоєння нової техніки, включаються в собівартість товарної, але не входять у собівартість реалізованої продукції. Вони визначаються як різниця між плановою собівартістю першого року масового виробництва виробів і собівартістю, прийнятої при затвердженні цін:

$$C_P = C_T - Z_H + (C_{П2} - C_{П1}),$$

де C_P - собівартість реалізованої продукції

C_T - собівартість товарної продукції

Z_H - підвищені витрати першого року масового виробництва нових виробів, що відшкодовуються за рахунок фонду освоєння нової техніки

$C_{П1}$, $C_{П2}$ - виробнича собівартість залишків нереалізованої (на складах і відвантаженої) продукції відповідно на початок і кінець року.

Для аналізу рівня собівартості її динаміки на різних підприємствах чи за різні періоди часу витрати на виробництво повинні приводитися до одного обсягу. Собівартість одиниці продукції (калькуляція) показує витрати підприємства на виробництво і реалізацію конкретного виду продукції в розрахунку на одну натуральну одиницю. Калькуляція

собівартості широко використовується в ціноутворенні, господарському розрахунку, плануванні і порівняльному аналізі.

Показник зниження собівартості порівнянної товарної продукції застосовується для аналізу зміни собівартості в часі при порівнянному обсязі і структурі товарної продукції на тих підприємствах, що мають стійкий за часом асортимент виробів. Під порівнянною розуміють таку продукцію, що вироблялася серійно чи масово в попередньому році. До неї відноситься і частково модернізована продукція, якщо ці зміни не привели до введення нових моделей, стандартів і технічних умов.

Витрати на одну гривню товарної (реалізованої) продукції - найбільш відомий на практиці узагальнюючий показник, що відбиває собівартість одиниці продукції у вартісному вираженні. Він широко використовується при аналізі зниження собівартості і дозволяє, зокрема, характеризувати рівень і динаміку витрат на виробництво продукції в цілому по промисловості.

Інші показники, що зустрічаються на практиці, можна підрозділити по наступним ознаках:

- по складу витрат, що враховуються - цехова, виробнича, повна собівартість;

- по тривалості розрахункового періоду - місячна, квартальна, річна, за ряд років;

- по характеру даних, що відбивають розрахунковий період - фактична (звітна), планова, нормативна, проектна (кошторисна), прогнозована;

- по масштабах охоплюваного об'єкта - цех, підприємство, група підприємств, галузь, промисловість і т.п.

1.3.1. Техніко-економічні фактори зниження собівартості

В даний час при аналізі фактичної собівартості продукції, що випускається, виявленні резервів і економічного ефекту від її зниження використовується розрахунок по економічних факторах. Економічні фактори найбільш повно охоплюють всі елементи процесу виробництва - засобу, предмети праці і сама праця. Вони відбивають основні напрямки роботи колективів підприємств по зниженню собівартості: підвищення продуктивності праці, упровадження передової техніки і технології, краще використання устаткування, здешевлення заготівлі і краще використання предметів праці, скорочення адміністративно-управлінських і інших накладних витрат, скорочення браку і ліквідація непродуктивних витрат і втрат.

Економія, що обумовлює фактичне зниження собівартості, розраховується по наступному складу (типовому переліку) факторів:

1. Підвищення технічного рівня виробництва. Це впровадження нової, прогресивної технології, механізація й автоматизація виробничих процесів; поліпшення використання і застосування нових видів сировини і матеріалів; зміна конструкції і технічних характеристик виробів; інші фактори, що підвищують технічний рівень виробництва.

По даній групі аналізується вплив на собівартість науково-технічних досягнень і передового досвіду. По кожному заходу розраховується економічний ефект, що виражається в зниженні витрат на виробництво. Економія від здійснення заходів визначається порівнянням величини витрат на одиницю продукції до і після впровадження заходів і множенням отриманої різниці на обсяг виробництва в планованому році:

$$\mathcal{E} = (C_c - C_n) * A_n,$$

де \mathcal{E} - економія прямих поточних витрат;

C_c - прямі поточні витрати на одиницю продукції до впровадження заходу;

C_H - прямі поточні витрати після впровадження заходу;

АН - обсяг продукції в натуральних одиницях від початку впровадження заходу до кінця планованого року.

Одночасно повинна враховуватися і перехідна економія по тим заходам, що здійснені в попередньому році. Її можна визначити як різницю між річною розрахунковою економією і її частиною, врахованої в планових розрахунках попереднього року. По заходах, що плануються протягом ряду років, економія обчислюється виходячи з обсягу роботи, виконуваної за допомогою нової техніки, тільки в звітному році, без обліку масштабів упровадження до початку цього року.

Зниження собівартості може відбутися при створенні автоматизованих систем керування, використанні ЕОМ, удосконалюванні і модернізації існуючої техніки і технології. Зменшуються витрати й у результаті комплексного використання сировини, застосування економічних заміників, повного використання відходів у виробництві. Великий резерв таїть у собі й удосконалювання продукції, зниження її матеріалоємності і трудомісткості, зниження питомої ваги машин і устаткування, зменшення габаритних розмірів і ін.

2. Удосконалювання організації виробництва і праці. Зниження собівартості може відбутися в результаті зміни в організації виробництва, формах і методах праці при розвитку спеціалізації виробництва; удосконалювання керування виробництвом і скорочення витрат на нього; поліпшення використання основних фондів; поліпшення матеріально-технічного постачання; скорочення транспортних витрат; інших факторів, що підвищують рівень організації виробництва.

При одночасному удосконалюванні техніки й організації виробництва необхідно установити економію по кожному фактору окремо і включити у відповідні групи. Якщо такий поділ зробити важко, то економія може бути розрахована виходячи з цільового характеру заходів або по групах факторів.

Зниження поточних витрат відбувається в результаті удосконалювання обслуговування основного виробництва (наприклад, розвитку потокового виробництва, підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування підсобно-технологічних робіт, поліпшення інструментального господарства, удосконалювання організації контролю за якістю робіт і продукції). Значне зменшення витрат живої праці може відбутися при збільшенні норм і зон обслуговування, скороченні витрат робочого часу, зменшенні числа робітників, що не виконують норм виробітку. Цю економію можна підрахувати, якщо помножити кількість робітників, що вивільняються, на середню заробітну плату в попередньому році (з нарахуваннями на соціальне страхування і з урахуванням витрат на спецодяг, харчування і т.п.). Додаткова економія виникає при удосконалюванні структури управління підприємства в цілому. Вона виражається в скороченні витрат на управління й в економії заробітної плати і нарахувань на неї в зв'язку з вивільненням управлінського персоналу.

При поліпшенні використання основних фондів зниження собівартості відбувається в результаті підвищення надійності і довговічності устаткування; удосконалювання системи планово-попереджувального ремонту; централізації і впровадження індустріальних методів ремонту; складу й експлуатації основних фондів. Економія обчислюється як добуток абсолютного скорочення витрат (крім амортизації) на одиницю устаткування (чи інших основних фондів) на середньо діючу кількість устаткування (чи інших основних фондів).

Удосконалювання матеріально-технічного постачання і використання матеріальних ресурсів знаходить висвітлення в зменшенні норм витрати сировини і матеріалів, зниженні їхньої собівартості за рахунок зменшення заготівельно-складських витрат. Транспортні витрати скорочуються в результаті зменшення витрат на доставку сировини і матеріалів від

постачальника до складів підприємства, від заводських складів до місць споживання; зменшення витрат на транспортування готової продукції.

Визначені резерви зниження собівартості закладені в усуненні чи скороченні витрат, що не є необхідними при нормальній організації виробничого процесу (наднормативна витрата сировини, матеріалів, палива, енергії, доплати робітником за відступ від нормальних умов праці і понаднормові роботи, платежі по регресивних позовах і т.п.). Виявлення цих зайвих витрат вимагає особливих методів і уваги колективу підприємства. Їх можна виявити проведенням спеціальних обстежень і одноразового обліку, при аналізі даних нормативного обліку витрат на виробництві, ретельному аналізі планових і фактичних витрат на виробництво.

3. Зміна обсягу і структури продукції, що можуть привести до відносного зменшення умовно-постійних витрат (крім амортизації), відносному зменшенню амортизаційних відрахувань, зміні номенклатури й асортименту продукції, підвищенню якості. Умовно-постійні витрати не залежать безпосередньо від кількості продукції, що випускається. Зі збільшенням обсягу виробництва їхня кількість на одиницю продукції зменшується, що приводить до зниження її собівартості. Відносна економія на умовно-постійних витратах визначається по формулі:

$$\mathcal{E}_{\Pi} = (T * \Pi_{\text{C}}) / 100,$$

де \mathcal{E}_{Π} - економія умовно-постійних витрат;

Π_{C} - сума умовно-постійних витрат у базисному році;

T - темп приросту товарної продукції в порівнянні з базисним роком.

Відносна зміна амортизаційних відрахувань розраховується особливо. Частина амортизаційних відрахувань (як і інших витрат на виробництво) не включається в собівартість, а відшкодовується за рахунок інших джерел (спец фондів, оплати послуг на сторону, що включаються не в склад

товарної продукції, і ін.), тому загальна сума амортизації може зменшитися. Зменшення визначається по фактичним даним за звітний період. Загальну економію на амортизаційних відрахуваннях розраховують по формулі:

$$\mathcal{E}_A = (A_0 K / D_0 - A_1 D_0 / D_1) * D_1,$$

де \mathcal{E}_A - економія в зв'язку з відносним зниженням амортизаційних відрахувань;

A_0, A_1 - сума амортизаційних відрахувань у базисному і звітному році;

K - коефіцієнт, що враховує величину амортизаційних відрахувань, що відносяться на собівартість продукції в базисному році;

D_0, D_1 - обсяг товарної продукції базисний і звітний роки.

Щоб не було повторного рахунка, загальну суму економії зменшують (збільшують) на ту частину, що врахована по інших факторах.

Зміна номенклатури й асортименту виробленої продукції є одним з важливих факторів, що впливають на рівень витрат на виробництво. При різній рентабельності окремих виробів (стосовно собівартості) зрушення в складі продукції, зв'язані з удосконалюванням її структури і підвищенням ефективності виробництва, можуть приводити і до зменшення і до збільшення витрат на виробництво. Вплив змін структури продукції на собівартість аналізується по перемінних витратах по статтях калькуляції типової номенклатури. Розрахунок впливу структури виробленої продукції на собівартість необхідно пов'язувати з показниками підвищення продуктивності праці.

4. Поліпшення використання природних ресурсів. Тут враховується: зміна складу і якості сировини; зміна продуктивності родовищ, обсягів підготовчих робіт при видобутку, способів видобутку природної сировини; зміна інших природних умов. Ці фактори відбивають вплив природних умов на величину змінних витрат. Аналіз їхнього впливу на зниження

собівартості продукції проводиться на основі галузевих методик видобувних галузей промисловості.

5. Галузеві та інші фактори. До них відносяться: введення й освоєння нових цехів, виробничих одиниць і виробництв, підготовка й освоєння виробництва в діючих об'єднаннях і на підприємствах; інші фактори. Необхідно проаналізувати резерви зниження собівартості в результаті ліквідації застарілих і введення нових цехів і виробництв на більш високій технічній основі, із кращими економічними показниками.

Значні резерви закладені в зниженні витрат на підготовку й освоєння нових видів продукції і нових технологічних процесів, у зменшенні витрат пускового періоду по цехах і об'єктах, що вводяться в дію, . Розрахунок суми зміни витрат здійснюється по формулі:

$$\mathcal{E}_{\Pi} = (\mathcal{Z}_1 / \mathcal{D}_1 - \mathcal{Z}_0 / \mathcal{D}_0) * \mathcal{D}_1,$$

де \mathcal{E}_{Π} - зміна витрат на підготовку й освоєння виробництва;

$\mathcal{Z}_0, \mathcal{Z}_1$ - суми витрат базисний і звітний роки;

$\mathcal{D}_0, \mathcal{D}_1$ - обсяг товарної продукції базисний і звітний роки.

Вплив на собівартість товарної продукції змін у розміщенні виробництва аналізується тоді, коли той самий вид продукції виробляється на декількох підприємствах, що мають неоднакові витрати в результаті застосування різних технологічних процесів. При цьому доцільно провести розрахунок оптимального розміщення окремих видів продукції по підприємствах об'єднання з урахуванням використання існуючих потужностей, зниження витрат виробництва і на основі зіставлення оптимального варіанта з фактичним виявити резерви.

Якщо зміни величини витрат в аналізований період не знайшли відображення у вищевикладених факторах, то їх відносять до інших. До них можна віднести, наприклад, зміну розмірів чи припинення різного роду

обов'язкових платежів, зміну величини витрат, що включаються в собівартість продукції й ін.

Виявлені в результаті аналізу фактори зниження собівартості і резерви необхідно підсумовувати і визначити сумарний вплив усіх факторів на зниження загальної величини витрат т витрат на одиницю продукції.

1.3.2. Собівартість товарної продукції й аналіз витрат на сировину і матеріали

Промислові підприємства крім показника зниження собівартості одиниці продукції планують собівартість усієї товарної продукції в абсолютній сумі. При аналізі виконання плану по собівартості товарної продукції необхідно розглядати фактичні витрати, виявляти відхилення від плану і намічати заходи щодо усунення перевитрати і по подальшому зниженню витрат по кожній статті. Такий аналіз дозволяє установити рівень зниження собівартості по окремих ланках виробництва й оцінити роботу окремих виконавців, що відповідають за зниження витрат на даній ділянці.

Оцінка виконання плану по собівартості всієї товарної продукції визначається за даними про її фактичний обсяг і асортимент, обчисленим по плановій і фактичній собівартості звітного року.

У цілому собівартість продукції складається з матеріальних витрат, витрат на виплату заробітної плати робітником і комплексними статтями витрат. Збільшення чи зменшення витрат по кожному елементу викликає збільшення чи зниження собівартості продукції. Тому при аналізі необхідно перевірити витрати сировини, матеріалів, палива й електроенергії, витрати на заробітну плату, цехові, загальнозаводські й інші витрати.

1.3.3. Аналіз витрат на оплату праці

Витрати на заробітну плату виробничих робітників відбиваються безпосередньо в статтях витрат. Заробітна плата допоміжних робітників в основному відбивається на статтях витрат по утриманню й експлуатації устаткування, заробітна плата службовців і інженерно – технічних працівників входить до складу цехових і загальнозаводських витрат. Заробітна плата робітників, зайнятих у допоміжному виробництві, входить у собівартість пари, води, електроенергії і впливає на собівартість товарної продукції не прямо, а побічно, через ті комплексні статті, на які віднесена витрата пари, води й електроенергії.

Тому аналіз заробітної плати насамперед проводиться по загальному її фонду і фондам окремих категорій промислово - виробничого персоналу підприємства, незалежно від того, у яких статтях відбита ця заробітна плата. Після виявлення причин, що викликали зміну (відхилення) фонду заробітної плати окремих категорій працівників, можна визначити, якою мірою ці відхилення вплинули на різні статті собівартості продукції. Відхилення від плану фонду заробітної плати необхідно скорегувати на відсоток виконання плану випуску продукції, обчислити відносне відхилення від планового фонду заробітної плати. При цьому треба враховувати, що підвищення випуску продукції впливає на заробітну плату не всіх категорій працівників. Якщо ж враховувати і ті обставини, що фонд заробітної плати промислово-виробничого персоналу змінюється пропорційно обсягу продукції, що випускається, тільки по робітниках-відрядниках, то відносна економія не може бути обчислена по фонду заробітної плати інженерно – технічних працівників, службовців, учнів і персоналу охорони.

Великий вплив на ефективність роботи підприємства і на витрату фонду заробітної плати робить використання засобів на преміювання робітників. Аналіз ефективності положень про преміювання виробляється шляхом зіставлення додатково отриманого прибутку від реалізації

продукції чи економії від зниження її собівартості з витратами на преміювання.

Зниження собівартості продукції багато в чому визначається правильним співвідношенням темпів росту продуктивності праці і росту заробітної плати. Ріст продуктивності праці повинний випереджати ріст заробітної плати, забезпечуючи тим самим зниження собівартості продукції.

1.3.4.Резерви зниження комплексних витрат

Аналіз комплексних витрат дозволяє виявити додаткові резерви зниження витрат на виробництво продукції, підвищення ефективності виробництва. До складу собівартості товарної продукції входять комплексні витрати, що являють собою витрати по обслуговуванню виробництва і управління, витрати на підготовку й освоєння виробництва нових видів продукції, втрати від браку, інші виробничі витрати, поза виробничі витрати. У кожен статтю комплексних витрат включаються витрати різного економічного характеру і призначення. При обліку вони деталізуються на більш дрібні позиції, що поєднують витрати однакового цільового призначення, причому економія по одних з них не дає перевитрату по інших. При аналізі відхилення від кошторису витрат визначаються не по статті в цілому, а по окремим позиціям що входять у неї . Потім підраховуються окремо суми перевищення кошторису по одних статтях витрат і економії по інших. Тому при аналізі не можна проводити взаємне погашення відхилень шляхом їхнього підсумовування.

У витрати по обслуговуванню виробництва і управління входять три статті: витрати на зміст і експлуатацію устаткування, цехові витрати і загальнозаводські витрати.

Витрати на утримання і експлуатацію устаткування займають значну питому вагу в загальній сумі комплексних витрат. У їхній склад

включаються витрати, пов'язані з роботою устаткування, тобто витрати на утримання, амортизацію, поточний ремонт виробничого і підйомно-транспортного устаткування, цехового транспорту, обслуговування робочих місць, а також на амортизацію і відшкодування зносу інструментів і пристосувань та ін. Вони розподіляються між окремими видами виробів пропорційно кошторисним (нормативним) ставкам і зростають при перевиконанні плану по обсягу виробництва. Однак цей ріст непропорційний збільшенню обсягу виробництва, і темпи його залежать від тих факторів, що обумовили надплановий приріст виробництва.

У цехові витрати включаються витрати по утриманню цехового персоналу, амортизація і витрати по утриманню будинків, споруд і інвентарю, на поточний ремонт будинків і споруд, витрати по випробуваннях, дослідках і дослідженнях, по раціоналізації і винахідництву цехового характеру, на заходи щодо охорони праці і т.д. До складу фактичних цехових витрат додатково включаються непродуктивні витрати: втрати від простоїв, від псування матеріальних цінностей і технологічного оснащення при збереженні в цехах, нестачі матеріальних цінностей і незавершеного виробництва (за винятком надлишків), інші непродуктивні витрати і надлишки.

Загальнозаводські витрати, що пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробництва всього підприємства, підрозділяються на п'ять груп: витрати по утриманню апарату управління; загальногосподарські витрати; податки, збори та інші обов'язкові відрахування і витрати; непродуктивні витрати; доходи, що виключаються, (незаплановані доходи підприємства, отримані ним у звітний період). Цехові і загальнозаводські витрати розподіляються між різними видами продукції пропорційно сумі основної заробітної плати виробничих робітників (без доплат по прогресивно-преміальних системах) і витратам на утримання і експлуатацію устаткування чи пропорційно іншій базі.

При аналізі витрат по обслуговуванню виробництва і управлінню необхідно зробити оцінку загального рівня витрат; визначити виконання кошторисів зазначених витрат у цілому, по групах і окремих статтях; виявити резерви зниження витрат.

Вирішальну роль у цехових і загальнозаводських витратах відіграють витрати на утримання апарату управління, велике місце займають амортизація і поточний ремонт основних фондів, відшкодування зносу малоцінних і швидкозношуваних предметів.

При розгляді інших комплексних статей собівартості необхідно враховувати, що витрати на підготовку й освоєння виробництва, втрати від браку, інші виробничі витрати являють собою виробничі втрати. Основна частина витрат на підготовку й освоєння виробництва пов'язана з розробкою нових видів виробів і нових технологічних процесів і підготовкою промислового виробництва цих виробів. Фактичні витрати на ці цілі спочатку враховуються в складі витрат майбутніх періодів, а потім списуються поступово на собівартість продукції, виходячи з планованого терміну їхнього повного відшкодування (не більш двох років) і планованого обсягу випуску продукції в цей період.

Найбільш розповсюдженими виробничими втратами є втрати від браку. Усунення цих втрат є істотним резервом зниження собівартості продукції. Для визначення втрат від браку, що відносяться на собівартість продукції, до собівартості остаточно забракованих виробів додають витрати на виправлення браку і з отриманої суми віднімають вартість браку за ціною можливого їхнього використання, суми утримань з винуватців браку і суми відшкодування збитків, фактично стягнені з постачальників за постачання недоброякісних матеріалів чи напівфабрикатів. При цьому визначають не тільки абсолютну зміну суми втрат від браку в порівнянні з минулим звітним періодом, але і зміну їхньої питомої ваги у складі собівартості продукції.

Витрати, пов'язані з реалізацією продукції, відносяться до позавиробничих витрат. У їхній склад входять витрати на тару, упакування продукції, доставку її на станцію призначення, а також навантаження в залізничні вагони й інші транспортні засоби. У складі собівартості вони показані загальними сумами без розшифровки, на основі яких визначається загальне відхилення фактичних позавиробничих витрат від планових. Варто мати на увазі, що ці витрати залежать від обсягу відвантаженої продукції і є змінними.

До комплексних статей відносяться також інші виробничі витрати, до складу яких у різних галузях промисловості включаються різні види витрат, наприклад відрахування на науково-дослідні і наукові роботи, на гарантійне обслуговування і ремонт продукції, а також витрати, що не можуть бути віднесені на собівартість у складі інших статей.

1.4. Підвищення конкурентоздатності продукції та прибутковості підприємства за рахунок ефективного управління виробничими витратами.

У вітчизняній практиці бухгалтерського обліку на переважній більшості підприємств і фірм замість категорії “витрати” використовується категорія “собівартість”, що по своєму змісту істотно відрізняється від категорії “витрати”. В даний час почався перехід вітчизняної бухгалтерії на міжнародну систему. Цей перехід нерозривно пов'язаний з переходом національного ведення бухгалтерського обліку за міжнародними стандартами.

Собівартість являє собою сумарні витрати на виробництво і реалізацію продукції. Їх можна вважати як по фактичних витратах, так і по нормативних. У західних фірмах також є нормативи на витрати, але вони розраховуються в рамках кожної окремої фірми і представляють комерційну таємницю. В Україні на державних підприємствах нормативи носять галузевий характер і не являють собою ніякої комерційної таємниці. На

жаль, у багатьох випадках нормативи не відіграють роль стимулу в зниженні витрат підприємств на виробництво продукції. Практика дозволяє стверджувати, що вони найчастіше є середньо галузевими. Підприємства завжди мають можливість довести, що вони працюють в особливих умовах і галузеві нормативи для них неприйнятні.

Головний мотив діяльності будь-якої фірми в ринкових умовах - максимізація прибутку. Реальні можливості реалізації цієї стратегічної мети у всіх випадках обмежені витратами виробництва і попитом на продукцію, що випускається. Оскільки витрати це основний чинник прибутку й одночасно головний фактор, що впливає на обсяг пропозиції, то прийняття рішень керівництвом фірми неможливо без аналізу вже наявних витрат виробництва і їхньої величини на перспективу.

Для того щоб приймати ефективні управлінські й економічні рішення при керуванні підприємством, необхідно знати свої витрати. Багато виробників у промислових галузях і в сфері послуг стали розуміти, що їхній прибуток виявився у твердих тисках конкуренції. Дійсність жадає від менеджерів серйозного відношення до оцінки витрат на виробництво пропонованих їхніми фірмами товарів і послуг. Фірми, менеджери яких знають, як точно визначати величину виробничих витрат, найчастіше теж попадають у скрутне положення. Менеджери, яким не удається визначити і проаналізувати витрати, ймовірніше всього приречуть свої фірми на загибель і не зможуть ні випередити кризовий стан, ні вийти з нього.

Правильний аналіз витрат допоможе вчасно визначити ефективність витрат, перевірити господарські показники і ведення фінансових операцій, а також їх відхилення. Крім того, він дозволить використовувати дані про витрати для вироблення рішень на найближчу і подальшу перспективу, контролювати витрати, оптимізувати співвідношення витрат і доходів, виявляти різні види існуючих на підприємстві витрат, регулювати їх, а також установлювати, які витрати якими рішеннями обумовлені.

Отже, організовувати на підприємстві систему обліку й аналізу витрат повинні менеджери, що пройшли спеціальну підготовку. На менеджерів по обліку витрат лягає велика відповідальність. Від того, наскільки правильно вони організують систему обліку витрат, при якій на виході залишаються точні облікові дані, необхідні для управлінських рішень, залежать визначення показників ефективності і прийняття стратегічних рішень по ціноутворенню, асортименту продукції і технологічних процесів. Менеджери, що відповідають за облік витрат, повинні розуміти розходження між аналізом витрат, управлінням вартістю і такими родинними сферами, як виробничий, управлінський і фінансовий облік.

Однієї з важливих проблем, що виникає при аналізі витрат, є розподіл виробничих витрат по різних елементах (сегментах) підприємства. У даному випадку сегментами можуть виступати продукція, структурні підрозділи, види чи виробництва збутові території. Правильний розподіл витрат необхідний для одержання даних, призначених для:

- калькуляції собівартості продукції і встановлення ціни;

- оцінки якості і контролю;

- прийняття особливих рішень.

Процес розподілу витрат поділяється на три основних етапи.

1. Вибір об'єкта обліку витрат.

Об'єктом витрат називається предмет діяльності, для оцінки якого потрібно окремий показник витрат. Наприклад, це можуть бути структурні підрозділи, види продукції, технологічні процеси, види робіт, підряди, замовлення, збутові території.

2. Добір і акумуляція витрат, що відносяться до даного об'єкта обліку.

Прикладами можуть служити виробничі витрати, торгові й адміністративні витрати, витрати спільного виробництва, загальні витрати, витрати обслуговування підрозділів, постійні витрати.

3. Вибір методу поєднання п. 1 і п. 2.

Як правило, базою розподілу виробничих витрат звичайно служать показники в людино-годинах, машино-годинах і одиницях продукції. Оскільки доходи і змінні витрати безпосередньо пов'язані з конкретним сегментом чи аспектом діяльності, їхній розподіл звичайно здійснюється прямим шляхом. Прямі витрати просліджуються аж до конкретного продукту чи території

4. Частково вони охоплюють кілька продуктів. Непрямі витрати не можна безпосередньо ототожнювати з продуктом, тому вони повинні розподілятися між об'єктами витрат за логікою (наприклад, розподіл орендної плати пропорційно площі приміщення, займаного структурним підрозділом).

Розглянемо загальні правила розподілу витрат. Фактично витрати визначаються відповідно до програми виробництва, центром витрат чи номером рахунка, призначеного для цілей обліку і планування. Витрати після нагромадження повинні бути віднесені на відповідні сегменти діяльності. Розподіляючи величину сукупних витрат, необхідно їх розкласти по двох чи більш організаційних одиницях, видам продукції, функціям обслуговування чи територіям діяльності. Методи розподілу вибираються довільно. Як правило, база розподілу витрат залишається незмінною протягом тривалого періоду часу, тому що вона являє собою елемент виробничої політики. При необхідності база розподілу витрат може переглядатися, коли її невідповідність стає очевидною. Якщо на підприємстві навчилися аналізувати прибуток на основі виміру продуктивності, використовувати отриману аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень, можна подумати і про можливість оптимізації витрат на виробництво. Для цього необхідно зорієнтувати аналітиків підприємства заглянути вперед і поставити перед ними практичну задачу оптимізувати елементи витрат на виробництво. Усі

господарські процеси на підприємстві з економічної точки зору, виражені в грошових одиницях, можна звести до двох напрямків:

витрати виробництва продукту (послуги);

надходження, тобто виторг від реалізації даного продукту.

Від того, наскільки вміло регулюється рух цих коштів — за принципом максимального корисного результату і мінімальних витрат виробничих ресурсів, — залежить ефективність управління. Тому керівнику постійно необхідна точна інформація про потоки витрат і доходів на підприємстві, щоб відслідковувати результати застосовуваних методів за допомогою контролінгу витрат і прибутку. Задача контролінгу полягає в тому, щоб виходячи зі структури витрат визначити відхилення у витратах і прибутку і, проаналізувавши їх, знайти фінансово економічні можливості пристосування до нових умов, а також виявити місця неефективного використання витрат усередині підприємства. Інструментами контролінгу є:

аналіз і розрахунок витрат по продуктах;

метод сум покриття;

розрахунок покриття постійних витрат;

орієнтовані на витрати показники і їхні системи;

аналіз точки беззбитковості.

Одна з головних цілей аналітичного обліку витрат полягає в тому, щоб на базі економічного аналізу процесу виробництва знайти шляхи зниження витрат. Отримана за допомогою аналітичного обліку інформація про витрати використовується для виконання багатьох управлінських розрахунків: складання калькуляції продукту, контролю витрат, визначення виробничого прибутку, планування програми виробництва, установлення верхньої і нижньої границь ціни продукту.

Для правильного керування прибутком необхідно постійно порівнювати собівартість своєї продукції з ринковими цінами для визначення резервів і можливостей зниження витрат. Собівартість повинна вказувати на те, що необхідно почати для досягнення мінімального рівня витрат. Загальна сума витрат повинна бути розбита на такі позиції, щоб по них можна було визначити вплив кожного окремого фактора. Класифікація елементів витрат не може бути довільною, а повинна впливати з характеру самих виробничих процесів і характеру факторів, що впливають на величину витрат. Для цього керівникам підприємств, що працюють у постійно змінних умовах господарського середовища, необхідно переосмислити облік, класифікацію витрат і визначення собівартості продукції. На багатьох підприємствах до обліку витрат, визначенню прибутку і рентабельності підходять зі сторони витрат. Для такого підходу характерний облік усіх витрат виробництва і їхній розподіл по продуктах, однак це дозволяє установити тільки величину тих чи інших витрат, що виникли при виготовленні продукту, для калькуляції ціни або розрахувати усі витрати, понесені при виготовленні даного продукту. Якщо розраховані в такий спосіб ціни ринок приймає, проблем не виникає. Але необхідно враховувати, що найчастіше визначення собівартості на базі повних витрат дає помилкові результати. Це пов'язано з тим, що ціна на ринку не впливає із собівартості продукції і не визначається повними витратами виробника. Іншими словами, ринок не повинний відшкодовувати фактично усі витрати виробника. Також не слід забувати, що існує взаємозв'язок між установленою ціною і можливим обсягом реалізації продукції, тобто для кожного продукту мається визначений рівень ціни, що приносить, максимальний прибуток. Можна зробити висновок, що метод повних витрат не дозволяє спланувати збут на підприємстві, визначити ціну нового продукту й установити ціну продукту, що продається. Цей метод виконує зовсім інші задачі, а для рішення з його допомогою сучасних і потрібних

для управління проблем необхідно робити складні розрахунки. Одним з методів, застосовуваних для управлінських цілей, є метод сум покриття. Вирішальним фактором при використанні цього методу є ринкова ціна продукту.

Практика показує, що при досягненні позицій галузевого лідера при низьковартісному виробництві необхідно уникати конфронтації із суперниками в процесі нарощування виробництва до ефективних розмірів і упровадження виробництва технологічних нововведень, що знижують вартість. Крім того, варто досягати визначеної ринкової частки й обсягу продажів, необхідних для використання ефекту життєвого циклу, підтримки строгого контролювання управлінських фіксованих витрат і скорочення таких витрат, як реклама, сервіс і розподіл.

Фірма може засновувати свою стратегію на низьких витратах у порівнянні з конкурентами, однак самі по собі вони не є самоціллю, оскільки пропонований продукт стає менш конкурентноздатним. Конкурентноздатність може знижуватися через те, що втрачаються якості, що цінує покупець: імідж і оформлення, швидка доставка, наявність запасних частин, надійність, технічне обслуговування і т.д. Крім того, фірми-конкуренти можуть вважати, що порівняно простіше і (чи) дешевше імітувати роботу лідера, тобто його переваги будуть тимчасовими. Приміром, вузький погляд на зменшення витрат може перешкодити фірмі побачити, що покупці усе більше віддають перевагу високій якості і сервісу. Таким чином, фірма може зазнати невдачі, використовуючи стратегії, засновані на низьких витратах, якщо конкуренція прямуватиме до нецінових стратегій (наприклад, до стратегій диференціації). Крім того, значні вкладення в зменшення витрат можуть затримати розвиток фірми як у відношенні існуючої технології, так і прийнятої стратегії, роблячи її уразливою до нових передових стратегій.

Розглянемо переваги фірми, що засновує свою стратегію на низьких витратах, у відношенні основних сил конкуренції.

1. Конкуренти.

Фірма, у якої вартість виробництва низька, знаходиться в кращому положенні, конкуруючи на самому небезпечному для інших конкурентів базисі — ціновому, маючи можливість захистити себе в умовах цінової війни. При цьому фірма використовує інструмент низьких цін як, зброю для захоплення ринкової частки й одержання зверхсереднього прибутку (великий обсяг продажів) на ринках, що характеризуються ціновою конкуренцією.

2. Покупці.

Підприємства з низькими витратами виробництва іноді можуть захиститися від економічного, потенціалу покупців, тому що останні рідко здатні «виторгувати» ціну, що відповідає рівню виживання інших найбільш ефективних підприємств.

3. Постачальники.

Іноді підприємства, що домоглися низьких витрат, можуть бути більш надійно захищені від економічної потужності постачальників, якщо їхня переважаюча ефективність дозволяє справитися з тиском на вартість особливо важливих видів витрат.

4. Потенційні конкуренти.

Конкурентна позиція низьковартісних виробництв більш вигідна, тому що вони мають більш низькі витрати. Це є не тільки бар'єром для тих, хто намагається увійти в галузь, але і забезпечує більш легкі шляхи для використання політики зниження цін з метою захисту ринку від нових конкурентів.

5. Замінники.

Фірма, маючи низькі витрати виробництва товарів-замінників, також знаходиться у вигідних умовах для використання політики зниження цін, що проводиться з метою захисту від привабливих дешевих замінників. Таким чином, низьковартісна позиція дозволяє захиститися від усіх п'яти сил конкуренції. Якщо цінова конкуренція є головною ринковою силою, менш ефективні підприємства зазнають збитків.

Сильна стратегія низьковартісного виробництва може бути реалізована за таких умов:

попит еластичний за ціною;

галузь і усі фірми в ній роблять істотно стандартизований продукт широкого вжитку;

відсутня можливість для диференціації продукту;

більшість покупців мають загальні купівельні вимоги до продукту;

покупці не терплять великих збитків, переходячи від одного продавця до іншого.

Зі сказаного випливає, що позиція низьковартісного лідера жадає від фірми виконання складної задачі — утриматися на вершині витрати технологічних інновацій, що зберігає, замінюючи існуюче устаткування і технології, коли з'являються нові і більш ефективні. Необхідно відзначити два можливих шляхи одержання вартісних переваг:

використання факторів, що можуть бути причиною підвищення (зниження) витрат;

регулювання процесу формування кумулятивних витрат шляхом диференціації і заощадження на всіх стадіях виробництва і просування товару.

На формування витрат кожної стадії ланцюжка — від виробництва продукту до придбання його кінцевим споживачем можуть впливати такі основні фактори:

ефективність і неефективність масштабу виробництва;
ефект життєвого циклу;
ефективність використання потужності;
координація різних видів діяльності;
поділ діяльностей і альтернатив;
вертикальна інтеграція;
наявні досягнення (переваги) чи їхня відсутність;
стратегічна активність і тактичні дії;
розміщення виробництва.

Виробник, що прагне до низьких витрат досягає їх переваг звичайно завдяки використанню скількох джерел, скільки він може виявити і реалізувати. Стратегія зниження витрат є загальноприйнятою. У нових умовах без аналізу структури витрат і завантаження потужностей, а також без додаткових інвестицій колишні методи господарювання ведуть до падіння обсягів виробництва, ресурсовіддачі й ефективності виробництва, що породжує підвищення цін. Простої устаткування і великих запасів нереалізованих продуктів коштують дорого. Причому навіть випередження росту цін на продукти в порівнянні з ростом цін на ресурси не рятує ситуацію, а збільшує її, породжуючи проблеми зі збутом і платежами.

Коли загальні витрати фірми по виробництву і доведенню товару до споживача становлять інтерес з погляду конкурентноздатності фірми, необхідно проводити стратегічний аналіз витрат. Його ціль — звернути увагу на власну внутрішню структуру витрат від початку виробництва до утворення остаточної ціни при покупці продукту кінцевим споживачем. Повний ланцюжок витрат включає набагато більше витрат, чим власні внутрішні витрати фірми.

Побудова повної структури витрат пов'язана з визначеними ускладненнями, оскільки вимагає розбивки минулих витрат фірми на

підставі бухгалтерських даних на кілька категорій. Потім необхідно оцінити збільшення витрат за рахунок до- і після виробничих стадій.. Далі варто оцінити відповідні елементи витрат у конкурентів, а це свого роду мистецтво.

Можна виділити три основних сегменти ланцюжка повних витрат:

сегмент, зв'язаний з постачальниками;

власні внутрішні витрати фірми;

сегмент зовнішніх після виробничих витрат.

Коли підприємство втрачає переваги в конкурентній позиції у відношенні постачальників, реакція його може бути наступна:

спробувати використовувати більш дешеві замітники ресурсів;

обговорити питання про більш сприятливі ціни;

заощадити на інших витратах, не зв'язаних з постачаннями;

домогтися економії на витратах.

Утрачаючи конкурентні переваги через причини, що знаходяться усередині власної структури витрат, ситуацію можна поліпшити такими способами:

інвестування в поліпшення і розробку більш ощадливих технологій;

інноваційна діяльність у напрямку процесів, що викликають занепокоєння, аж до інвестування в нові підприємства, зміна конструктивних особливостей і спрощення продукту;

економія на витратах в інших сегментах ланцюжка наростання витрат.

Отже, одним зі шляхів одержання конкурентних переваг є стратегії зниження витрат на виробництво, доведення продукції до кінцевого споживача в порівнянні з конкурентами й оптимізації кумулятивних витрат з погляду їхньої достатності для підтримки, конкурентноздатності продукції (якість, імідж, умови продажу і т.д.). Конкурентна перевага може бути

також досягнуте при використанні стратегій лідерства в низької вартості продукції, що можуть принести великі вартісні переваги завдяки розумній економії витрат на всіх стадіях виробництва і просування продукції до кінцевого споживача, а також диференціюванню і фокусуванню.

Всі ці фактори дають можливість нарощувати темпи виробництва та продажу продукції, завдяки чому досягається більша прибутковість підприємства.

РОЗДІЛ II. АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОСАРСЬКОГО СПИРТЗАВОДУ ЗА ПЕРІОД З 2000 ПО 2001 РОКИ

2.1. Загальна характеристика Косарського спиртового заводу

Перші спогади про Косарську гуральню припадають на кінець XIX століття, а саме 1872 рік. Розвиток промисловості України того часу не обминув й село Косарі. В літописі згадується, що в кінці XIX століття син місцевого поміщика Льва Давидова – Олександр, програв помістя поміщику шляхтичу Розцішевському, який на основі тоді діючого цукрового заводу в 1872 році побудував Косарську гуральню.

Вже в той час гуральня виробляла 40 відер спирту на добу. Основними видами сировини було зерно, картопля, що вирощувалася селянами навколишніх сіл та меляса, як відходи цукроварної промисловості, що бурхливо розвивалася в той час. Але основу було закладено в 1937-1938 роках, коли була проведена повна реконструкція і потужність зросла до 1200 дал. спирту на добу.

На сьогоднішній день Косарський спиртзавод відноситься до міністерства агропромислового комплексу України і є одним із спиртових заводів Державного концерну “Укрспирт”. З 1 січня 1997 року підприємство підпорядковується безпосередньо обласному об’єднанню спиртової та лікєро – горілчаної промисловості “Черкасиспирт”. Форма власності підприємства – державна.

Косарський спиртовий завод зареєстрований Кам’янською Радою народних депутатів 10.02.95р. Статут підприємства зареєстровано рішенням Кам’янської районної Ради народних депутатів від 14.04.93р. № 14. Ідентифікаційний код, за яким підприємство занесено органами

статистики до Державного реєстру звітних (статистичних) одиниць України №05518954.

Підприємство зареєстровано як платник податку на додану вартість , свідоцтво №32381587, індивідуальний податковий номер №055189523164.

Косарський спиртовий завод має ліцензії:

на виробництво спирту етилового ректифікованого , за №000070 виданої Державним комітетом України по харчовій промисловості 12.04.1996 року;

на виробництво горілок особливих та лікєро-горілчаних виробів за №000323 000070 виданої Державним комітетом України по харчовій промисловості 11.01.1997 року;

на право здійснення роздрібної торгівлі алкогольними напоями за №019193 від 31.03.2000 року виданої Кам'янською райдержадміністрацією, №206311 від 04.01.2000 року видана Олександрівською райдержадміністрацією;

на право здійснення роздрібною торгівлі алкогольними напоями №024378 від 04.01.2001 року та тютюновими виробами - №015522 від 18.01.2001 року , видані Черкаським обласним управлінням державного регулювання виробництва та обігу алкоголю та тютюну.

Сьогодні Косарський спиртовий завод являє собою підприємство високотехнологічного виробництва з добре розвиненою інфраструктурою, високим ступенем автономності, добре забезпечене автомобільним транспортом та шляхами сполучення, має добре розвинену залізничну сітку сполучення.

З 1 березня 1993 року на заводі було запроваджено не тільки виробництво спирту, а й закладено основу виробництва горілчаних напоїв найвищої якості. Було запущено в дію лінію по виробництву горілки “Древньокиївська”. Лінія розливу обладнана розливними і

закупорювальними напівавтоматами власного виробництва. З часом на підприємстві було побудовано приміщення цеху розливу, у якому змонтовано лінію по виробництву горілчаних виробів італійського виробництва, потужністю 6 тис. пляшок горілки на годину. Це дало можливість наростити обсяги виробництва горілчаних виробів та розширити асортимент продукції. Так на сьогоднішній день підприємство випускає 5 видів горілчаних виробів – “Холодний Яр”, “Казка Холодного Яру”, “Холодноярський Край”, “Косарі”, “Максим залізняк”.

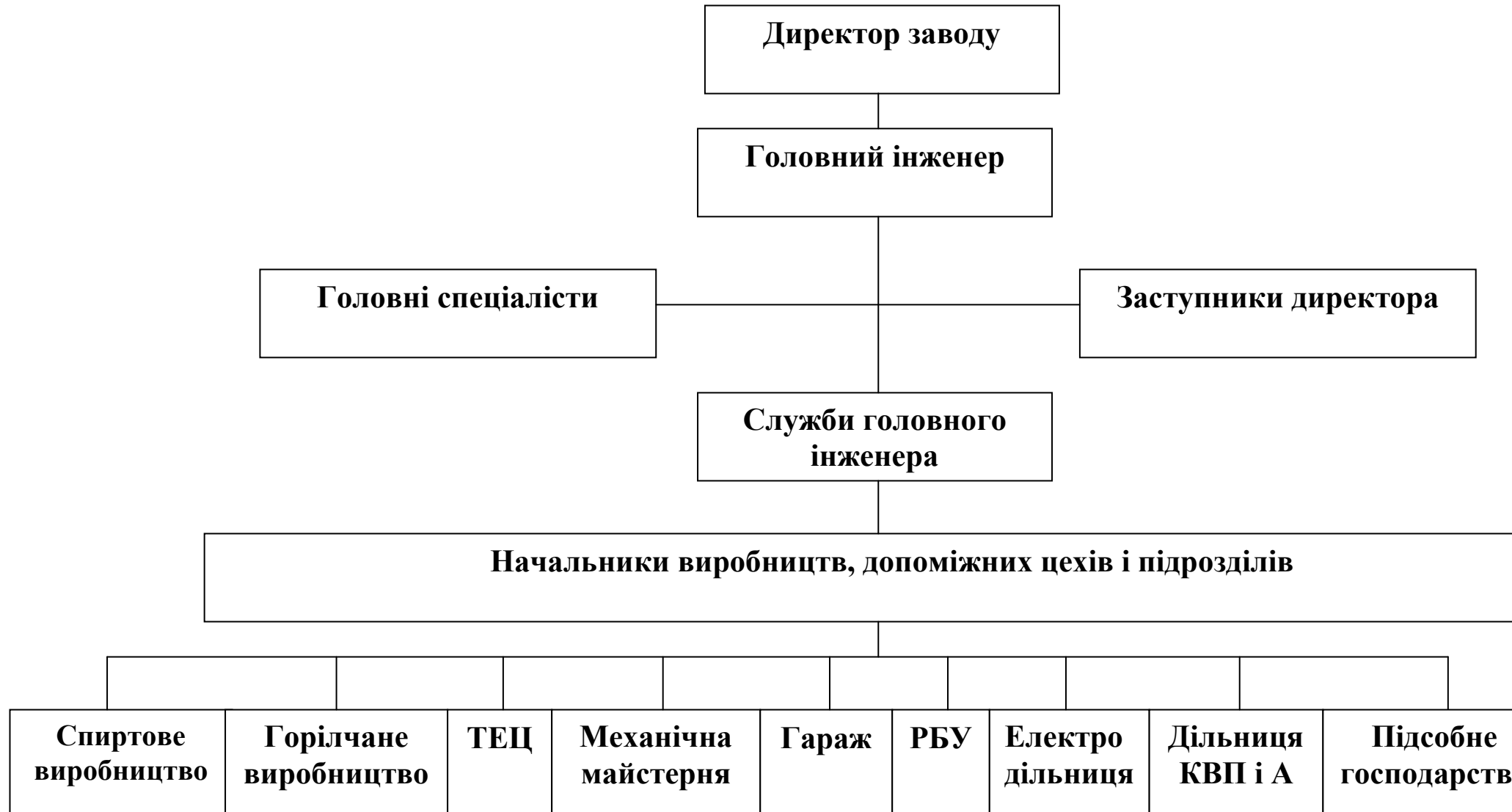


Рис. 2.1. Структура управління Косарським спиртзаводом.

У 2001 першому році на підприємстві була введена технологічна схема, яка дозволяє виготовляти спирт не тільки з м'яса, а й із зерна. Таким чином на сьогоднішній день підприємство має змогу випускати наступні види спирту:

спирт етиловий ректифікований вищої очистки;

спирт етиловий ректифікований вищої очистки “Люкс”;

спирт етиловий ректифікований вищої очистки “Екстра”.

Загальна кількість працюючих на Косарському спиртовому заводі - 489 чоловік. Загальна площа споруд 25882,9 м², в тому числі виробнича 18059,9 м². Площа території 108,71 га. Очисні споруди 78,6 га, в тому числі поля фільтрації 78,6 га.

До складу підприємства входять шість цехів: розливу , тарний , спиртодріжджовий ; два склади готової продукції та склад сировини і матеріалів ; дві майстерні (механічна та електромайстерня); чотири дільниці (вуглекислотна , транспортна, сировинна , контрольно-вимірювальних приладів); два відділи (збуту та адміністративно – господарський); дві бригади (по капітальному ремонту та вантажників); охорона; відділ постачання; підсобне господарство.

Структуру управління спиртзаводом подано на рис. 2.1.

На сьогоднішній день виробнича потужність на добу основної продукції становить :

4500 дал спирту;

2000 дал лікєро-горілочаних виробів в пляшках об'ємом 0,5 л;

Якість продукції , що випускається заводом, була визнана, як на рівні України , так і на міжнародному рівні. Так у 1997 році підприємство отримало міжнародну нагороду за найвищу якість продукції “Арка Європи” у столиці Іспанії Мадриді. У 1998 році підприємство одержало Міжнародний приз «За якість» в м.Париж та приз «За технологію та за

якість» в м.Берлін. У 2001 році підприємство отримало вітчизняну винагороду за якість продукції під торговою маркою “Холодний Яр” “Вища проба”.

2.2. Основні показники фінансово – господарської діяльності Косарського спиртзаводу за період з 2000 по 2001 роки.

У 2000 та 2001 роках основним видом діяльності Косарського спиртового заводу було виробництво спирту та горілчаних виробів.

За 12 місяців 2001 року вироблено спирту вищої очистки - 438,9 тис.дал. та горілчаних виробів - 141,9 тис.дал. В порівняльних цінах (на 1.01.2001 року) вироблено товарної продукції на суму 13792,1 тис.грн. (по спирту – 9419,5 тис.грн., або 68,3% , горілчаних виробів – 4372,6 тис.грн., або 31,7%.) , що на 10829,8 тис. грн менше, ніж за 2000 рік. Зменшення виробництва товарної продукції відбулося як за рахунок зменшення об'ємів виробництва горілчаних виробів проти минулого року на 280,6 тис.дал. (8737,8 тис.грн), так і зменшення об'ємів виробництва спирту на 224,0 тис.дал (2092,0 тис.грн.). У таблиці 2.1. наведено дані по виробництву спирту та горілчаних виробів за період з 2000 року по 2001 рік..

Таблиця 2.1. Виробництво основних видів продукції Косарським спиртзаводом

Період	Спирт			Горілчані вироби		
	Виробле-но в 2000 році	Виробле-но в 2001 році	Відхилен-ня +,- 2000 до 2001 року	Виробле-но в 2000 році	Виробле-но в 2001 році	Відхилен-ня +,- 2000 до 2001 року
I квартал	131,2	98,8	-32,4	125,2	48,3	-76,9

II квартал	301,3	68,3	-330	144,8	27,4	-117,4
III квартал	432,5	167,1	-265,4	270	75,7	-194,3
9 місяців	432,5	291,3	-141,2	341,6	122,7	-218,9
Рік	662,9	438,9	-224,0	422,5	141,9	-280,6

Як показують приведені дані , за 2001 рік виробнича діяльність підприємства скоротилася проти минулого року по виробництву спирту на 33,8 відсотка , по горілчаних výroбах на 66,4 відсотка .

Використання потужностей за цей період становить :

по спирту – 29,5 % ,

по горілці – 25,5 %.

Динаміку скорочення виробництва основних видів промислової продукції Косарським спиртзаводом наочно демонструє діаграми рис. 2.2 та рис. 2.3.

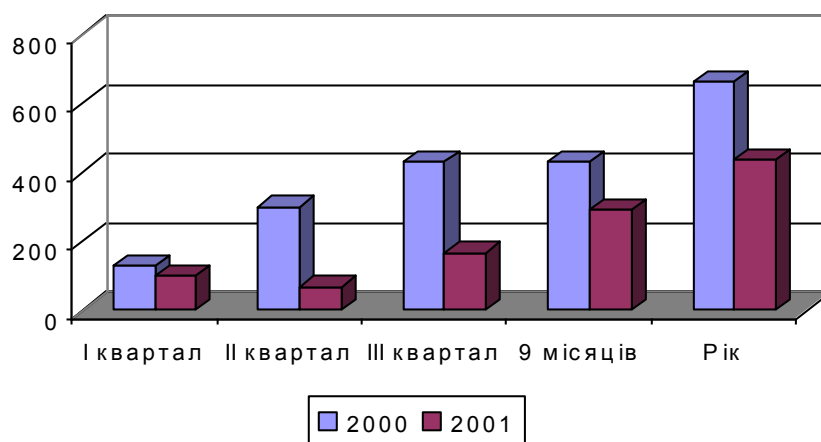


Рис.2.2. Виробництво спирту Косарським спиртзаводом.

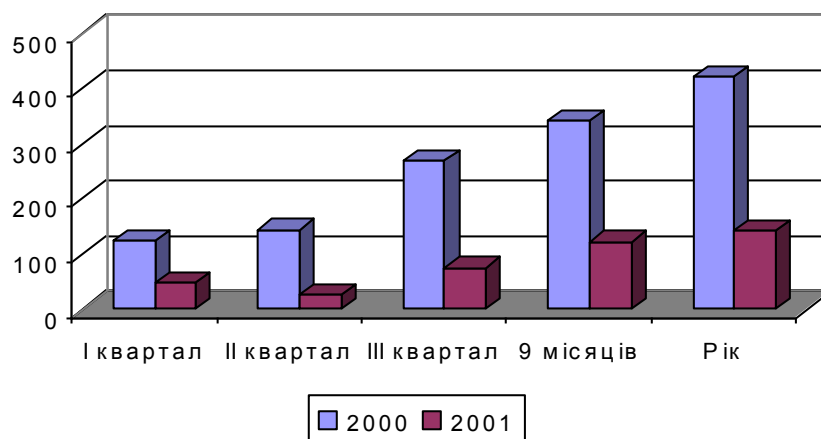


Рис.2.3. Виробництво спирту Косарським спиртзаводом.

Обсяги реалізації за 2001 рік становлять: по спирту – 426,4 тис.дал, в тому числі спирту “Екстра” – 321,2 тис.дал, що на 315,1 тис.дал менше, ніж в 2000 році.

Із загальної кількості відвантаженого спирту на власні потреби було використано 59,4 тис.дал., відвантажено на умовах давальницької переробки 114,7 тис.дал., відвантажено за кошти – 252,3 тис.дал (59,2%).

Горілчаних виробів реалізовано 158,9 тис.дал, що на 250,3 тис.дал менше, ніж за 2000 рік.

Зменшення об’ємів виробітки та реалізації основних видів промислової продукції Косарським спиртовим заводом позначилося і на фінансових результатах діяльності протягом 2001 року (таблиця 2.2.)

Таблиця 2.2. Основні фінансові показники діяльності Косарського спиртзаводу

Показники	Джерело інформації	2000 рік тис.грн.	2001 рік	
			тис.грн.	зміни, %

1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.№2 ряд.035	22034	11123	50,5%
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	Ф.№2 ряд.040	13834	8750	63,2%
- питома вага витрат у виручці від реалізації, %	ряд.2/ряд.1*100	62,8%	78,7%	x
3. Валовий прибуток	Ф.№2 Ряд.050	8201	2374	28,9%
(збиток)	Ф.№2 Ряд.055	0	0	-
4. Прибуток від операційної діяльності	Ф.№2 Ряд.100	6745	0	0,0%
(збиток)	Ф.№2 Ряд.105	0	1858	-
5. Прибуток від звичайної діяльності	Ф.№2 Ряд.170	4410	0	0,0%
(збиток)	Ф.№2 Ряд.175	0	2099	-
6. Чистий прибуток	Ф.№2 Ряд.220	2791	0	0,0%
(збиток)	Ф.№2 Ряд.225	0	2248	-

Як видно з таблиці 2.2., підприємство із прибуткового у 2000 році у 2001 році перейшло в розряд збиткових підприємств. Така ситуація з виробництвом та реалізацією спирту етилового та горілчаних виробів не могла не позначитися на фінансовому стані Косарського спиртзаводу, а тому необхідно провести аналіз для з'ясування впливу зниження об'ємів реалізації на структуру балансу, причин такого впливу та можливих шляхів покращення фінансового стану спиртзаводу.

2.3. Аналіз фінансового стану підприємства

Фінансовий стан підприємства характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємства і всю виробничо – господарську діяльність підприємства.

Основною формою при аналізі фінансового стану підприємства на сьогоднішній день згідно П(С)БО 2 є форма №1 “Баланс”. Баланс – це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає на певну дату його активи, зобов’язання, власний капітал. Підсумок балансу (валюта балансу) дає орієнтовну оцінку суми засобів, що знаходяться в розпорядженні підприємства. Досліджувати структуру і динаміку фінансового стану підприємства зручно за допомогою порівняльного аналітичного балансу.

2.3.1. Попередній огляд балансу.

Порівняльний аналітичний баланс підприємства можна отримати з балансу шляхом складання однорідних по своєму складу та економічному змісту статей балансу і доповнення його показниками структури, динаміки і структурної динаміки. Аналітичний баланс охоплює багато важливих показників, що характеризують статику і динаміку фінансового стану організації. До них відносяться:

Загальна вартість майна підприємства, що дорівнює підсумку балансу.

Вартість іммобілізованих (необоротних) засобів (активів) або нерухомого майна:

вартість мобільних (оборотних) засобів;

вартість матеріальних оборотних засобів;

величина власних оборотних засобів підприємства;

величина запозичених засобів;

величина власних засобів в обороті.

Порівняльний аналітичний баланс Косарського спиртозаводу приведено в таблицях 2.3. та 2.4.

Як показують дані таблиці 2.3 у 2001 році валюта балансу збільшилась на 3543,8 тис.грн., або на 16,08% Це збільшення відбулось за рахунок збільшення незавершеного виробництва на 73.6 тис.грн. та інших оборотних активів на 5672,9 тис.грн. Таке збільшення відбувалось за рахунок збільшення оборотних активів і покривалось ростом відстрочених податкових зобов'язань на 2032,6 тис.грн. , виданих векселів на 4657,9 тис.грн. та кредиторської заборгованості на 2618,4 тис.грн. У 2000 році зростання валюти балансу було незначним.

Таблиця 2.3. Актив порівняльного аналітичного балансу Косарського спиртзаводу.

Показники		2000 рік		2001 рік		Відхилення 2000 рік		Відхилення 2001 р	
		На	На кінець	На	На	абсолютне	відносне	абсолютне	Відносне
I Необоротні активи									
1.1.	Нематеріальні активи	656,00	0	0	-100	0	0	0	0
1.2	Незавершене будівництво	2649,90	328,80	328,80	402,40	-2321,00	-87	+73,60	22,38
1.3	Основні засоби (залишкова вартість)	8613,80	12049,70	12049,70	11331,10	+3435,90	+28,51	-718,60	-5,96
1.4	Інші фінансові інвестиції	10,40	10,40	10,40	10,40	0	0	-	0,00
	Усього за розділом I	11930	12388,90	12388,90	11743,90	+458,90	+3,85	-645,00	-5,21

II. Оборотні активи									
	Запаси:								
2.1	виробничі запаси	3645,20	2623,30	2623,30	1399,70	-1021,90	-28,03	-1223,60	-46,64
2.2	тварини на вирощуванні та відгодівлі	163,10	165,30	165,30	261,20	+2,20	+1,35	+95,90	58,02
2.3	незавершене виробництво	3,80	233,40	233,40	49,50	+229,60	+87248	-183,90	-78,79
2.4	готова продукція	766,50	798,00	798,00	600,60	+31,50	+4,11	-197,40	-24,74
2.5	Товари	152,20	172,50	172,50	127,40	+20,30	+13,4	-45,10	-26,14
2.6	Дебіторська заборгованість	5248,30	5039,80	5039,80	4969,40	-208,50	-3,97	-70,40	-1,40

2.7	Грошові кошти та їх еквіваленти	242,20	127,10	127,10	46,60	-115,10	-47,52	-80,50	-63,34
2.8	Інші оборотні активи	98,60	486,10	486,10	6159,00	+387,50	+393,00	+5672,90	1167,02
	Усього за розділом II.	10319,90	9645,50	9645,50	13613,40	-674,40	-653	+3967,90	41,14
III.	Витрати майбутніх періодів	8,20	5,80	5,80	226,70	-2,40	-29,27	+220,90	3808,62
	БАЛАНС	22258,10	22040,20	22040,20	25584,00	-217,90	-0,98	+3543,8	16,08

Таблиця 2.4. Пасив порівняльного аналітичного балансу Косарського спиртзаводу.

Показники		2000 рік		2001 рік		Відхилення 2000 рік		Відхилення 2000 рік	
		На початок року	На кінець року	На початок року	На кінець року	абсолютне	відносне	абсолютне	Відносне
І.Власний капітал									
1.1.	Статутний капітал	8673,30	8673,30	8673,30	8673,30	0	0	0,00	0,00
1.2	Інший додатковий капітал	1969,00	1973,40	1973,40	1973,40	+4,40	+0,22	0,00	0,00
1.3	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	860,80	1858,90	1858,90	(389,10)	+998,10	+115,96	-2248,00	-120,93
	Усього за розділом І.	9781,50	12505,60	12505,60	10257,60	+2724,10	27,85	-2248,00	-17,98
ІІ .Забезпечення майбутніх витрат і платежів									

2.1	Забезпечення виплат персоналу	15,3	49,30	49,30	0,00	+34,00	+222,22	0,00	0,00
	Усього за розділом II.	15,3	49,30	49,30	0,00	+34,00	+222,22	0,00	0,00
III. Довгострокові зобов'язання									
3.1	Відстрочені податкові зобов'язання	0	0,00	0,00	2032,60	0	0	+2032,60	-
3.2	Інші довгострокові зобов'язання	324,30	0	0	0	-324,30	-100		
	Усього за розділом III.	324,30	0,00	0,00	2032,60	-324,30	-100	+2032,60	-
IV. Поточні зобов'язання									
4.1	Короткострокові кредити банків	0	771,90	771,90	399,40	+771,90	+100	-372,50	-48,26
4.2	Векселі видані	0	0,00	0,00	4657,90	0	0	+4657,90	-

4.3	Кредиторська заборгованість	10510,40	5587,00	5587,00	8205,40	-4923,40	-46,84	+2618,4 0	46,87
4.4	Інші поточні зобов'язання	1626,60	3126,40	3126,40	31,10	+1499,8 0	+92,20	-3095,30	-99,01
	Усього за розділом IV	12137,00	9485,30	9485,30	13293,8 0	-2651,70	-21,84	+3808,5 0	40,15
V. Доходи майбутніх періодів									
БАЛАНС		22258,10	22040,20	22040,20	25584,0 0	-218,10	-0,98	3543,8	+16,08

Збільшення валюти балансу взагалі є позитивною тенденцією в роботі підприємства. Проте цього не можна сказати в даному випадку, адже поповнення валюти балансу не відбувалося за рахунок збільшення власного капіталу підприємства.

Пасивна частина балансу у 2001 році збільшилась на 16,08 % за рахунок збільшення довгострокових та поточних зобов'язань. Довгострокові зобов'язання збільшились за рахунок появи у 2001 році статті “відстрочені податкові зобов'язання” на суму 2032,60 тис.грн. У структурі поточних зобов'язань на фоні зниження короткострокової заборгованості перед банками відбувалось збільшення кредиторської заборгованості. Якщо у 2000 році відбувалось зниження кредиторської заборгованості, то у 2001 році – навпаки відбулось значне її зростання. Це негативна тенденція, оскільки значний ріст кредиторської заборгованості веде до зниження ліквідності підприємства та погіршення його фінансового стану.

Про вкрай незадовільну роботу спиртзаводу у 2001 році говорить і факт появи на кінець 2001 року непокритих збитків у розмірі 389,10 тис.грн. У 2000 році фінансовий стан підприємства був значно кращим, оскільки воно мало нерозподілений прибуток у сумі 1858.90 тис.грн. і протягом року відбувався його ріст, який на кінець року становив 115.96 %.

Отже, попередній огляд балансу говорить про погіршення фінансового стану спиртзаводу у 2001 році у порівнянні з 2000 роком. В зв'язку з цим необхідно дати оцінку кредитоспроможності підприємства на основі ліквідності балансу.

2.3.2. Оцінка ліквідності підприємства

2.3.2.1. Оцінка ліквідності балансу.

Ліквідність, у загальному розумінні, означає здатність цінностей легко перетворюватися в гроші, тобто в абсолютно ліквідні засоби. Ліквідність можна розглядати:

- 1) як час, необхідний для продажу активу;
- 2) як суму, одержану від продажу активу.

Ці аспекти тісно пов'язані між собою: часто можна продати актив дуже швидко за короткий час, але із значною знижкою в ціні. Тому, ліквідність – це здатність підприємства перетворювати свої активи в гроші для покриття своїх необхідних платежів в міру настання їх строків та швидкість здійснення цього.

Підприємство, поточний капітал якого складається переважно із грошових коштів, короткострокової дебіторської заборгованості, як правило, вважається більш ліквідним, ніж підприємство, поточні активи якого складаються переважно із запасів.

Наслідками низького рівня ліквідності є нездатність підприємства сплатити свої поточні борги і зобов'язання, що веде, в свою чергу, до обов'язкового продажу довгострокових фінансових вкладень та активів і, в найгіршому випадку, - до зниження дохідності, до неплатежів і банкрутства.

Важкі наслідки з причини низької ліквідності або її відсутності у клієнта – юридичної особи мають і кредитори, оскільки відбувається затримання сплати процентів і суми боргу, в крайньому випадку, - часткова або повна втрата неповернутого боргу.

У бухгалтерському балансі в активі засоби підприємства групуються за ступенем зростання їх ліквідності, в пасиві зобов'язання розміщені по мірі скорочення термінів (посилення, підвищення строковості) їх погашення.

Усі активи підприємства залежно від ступеня їх ліквідності, тобто від здатності та швидкості перетворення в грошові кошти, можна умовно поділити на такі групи:

Найбільш ліквідні активи (A_1) – суми по всіх статтях грошових коштів, які можуть бути використані для здійснення поточних розрахунків негайно. В цю групу включають також і короткострокові фінансові вкладення (цінні папери).

Активи, що швидко реалізуються (A_2), - активи, для перетворення яких у наявні кошти потрібний визначений час. У цю групу можна включити дебіторську заборгованість, платежі по якій очікуються протягом 12 місяців після звітної дати, та інші оборотні активи. Ліквідність цих активів різна і залежить від суб'єктивних та об'єктивних факторів: кваліфікації фінансових робітників, взаємовідносин підприємства з платниками та їх платоспроможності, умов надання кредитів покупцям, організації вексельного обігу та ряду інших факторів.

Активи, що повільно реалізуються (A_3), - найменш ліквідні активи – це запаси і витрати. Ліквідність цієї групи залежить від своєчасності відвантаження продукції, швидкості і правильності оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообороту в банку, від якості й попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форми розрахунків тощо.

Активи, що важко реалізуються (A_4), - це активи, призначені для використання в господарській діяльності протягом тривалого періоду часу. В цю статтю можна включити статті розділу I активу балансу “Необоротні активи”.

Отже, перші три групи активів (A_1 , A_2 , A_3) є більш ліквідними, ніж інше майно підприємства.

Пасив балансу залежно від ступеня зростання строків погашення зобов'язань групуються так:

Найбільш строкові зобов'язання (Π_1) – кредиторська заборгованість, позики для працівників, інші короткострокові пасиви.

Короткострокові пасиви (Π_2) – короткострокові позикові кредити банків та інші позики, що підлягають погашенню протягом 12 місяців після звітної дати.

Довгострокові пасиви (Π_3) – довгострокові кредити банків, позикові кошти та інші довгострокові пасиви.

Постійні пасиви (Π_4) – статті розділу I пасиву балансу.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються умови:

$$A_1 \geq \Pi_1$$

$$A_2 \geq \Pi_2$$

$$A_3 \geq \Pi_3$$

$$A_4 \leq \Pi_4$$

Дані для аналізу ліквідності балансу Косарського спиртзаводу приведено в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5. Аналіз ліквідності балансу Косарського спиртзаводу.

Актив			
Ступінь ліквідності	Формула	2000 рік	2001 рік

	розрахунку (дані форми №1)	на початок року, тис. грн.	на кінець року тис. грн..	на початок року тис. грн.	на кінець року тис. грн.
Найбільш ліквідні активи (A ₁)	p.220+p.23 0+p.240	242,20	127,10	127,10	46,60
Швидко реалізовані активи (A ₂)	p.160+p.21 0+p.250	5346,90	5525,90	5525,90	11128,4
Повільно реалізовані активи (A ₃)	p.100+p.11 0+p.120+p. 130+p.140+ p.270	4739,00	3998,30	3998,30	2665,10
Важко реалізовані активи (A ₄)	p.080	11930,00	12388,90	12388,90	11743,90
Пасив					
Найбільш строкові зобов'язання (П ₁)	p.530+p.54 0+p.550+p. 560+p.570+ p.580+p.60 0+p.610	12137	8713,4	8713,4	8326,5
Короткострокові пасиви (П ₂)	p.500+p.52 0+p.510+p. 430	15,3	821,2	821,2	4168,5
Довгострокові пасиви	p.480	324,3	0	0	2032,6

(П ₃)					
Постійні пасиви (П ₄)	р.380	9781,5	12505,6	12505,6	10257,6
Платіжний надлишок, або нестача тис.грн..					
A ₁ -П ₁		-11894,8	8586,3	8586,3	-8279,9
A ₂ -П ₂		+5331,6	+4704,7	+4704,7	+6959,9
A ₃ -П ₃		+4414,7	+3998,3	+3998,3	+632,5
A ₄ -П ₄		+2148,5	-116,7	-116,7	+1486,3

На основі даних таблиці 2.5. побудуємо таблицю для визначення ступеня ліквідності балансу спиртзаводу (таблиця 2.6.).

Таблиця 2.6. Оцінка ступеня ліквідності балансу Косарського спиртзаводу.

Абсолютно ліквідний баланс	Співвідношення активів і пасивів балансу Косарського спиртзаводу.			
	2000 рік		2001 рік	
	на початок року	на кінець року	на початок року	на кінець року
$A_1 \geq P_1$	$A_1 < P_1$	$A_1 < P_1$	$A_1 < P_1$	$A_1 < P_1$
$A_2 \geq P_2$	$A_2 > P_2$	$A_2 > P_2$	$A_2 > P_2$	$A_2 > P_2$
$A_3 \geq P_3$	$A_3 > P_3$	$A_3 > P_3$	$A_3 > P_3$	$A_3 > P_3$
$A_4 \leq P_4$	$A_4 > P_4$	$A_4 < P_4$	$A_4 < P_4$	$A_4 > P_4$

З таблиці 2.6 видно, що як у 2000 так і у 2001 роках баланс Косарського спиртзаводу не був абсолютно ліквідним. Протягом всього періоду, що аналізується, найбільш строкові зобов'язання не покривались найбільш ліквідними активами. Співвідношення A_1/P_1 за аналізований період складало:

на початок 2000 року $242,20/1237=0,012$;

на кінець 2000 року $127,1/8713,4=0,015$;

на початок 2001 року $127,1/8713,4=0,015$;

на кінець 2001 року $46,6/8326,5=0,006$.

Розрахунки показують, що в кінці 2001 року підприємство зможе погасити абсолютно ліквідними засобами лише 0,6% своїх короткострокових зобов'язань. Причому протягом 2001 року співвідношення A_1/P_1 суттєво змінилося, хоча теоретично значення цього показника повинно дорівнювати 0,2-1,0. Це говорить про суттєву нестачу у підприємства абсолютно ліквідних засобів.

Зіставлення найбільш ліквідних засобів і швидко реалізованих активів з найбільш строковими зобов'язаннями і короткостроковими пасивами дає змогу виявити поточну (на найближчий час) ліквідність і платоспроможність. Так на кінець 2000 року поточна ліквідність склала:

$$(A_1+A_2)-(P_1+P_2)=(127,10+5525,90)-(8713,4+821,2) = -4071,6 \text{ тис.грн.}$$

а на кінець 2001 року:

$$(A_1+A_2)-(P_1+P_2)=(46,60+11128,4)-(8326,5+4168,5) = -1388 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином поточна ліквідність підприємства від'ємна як у кінці 2000 , так і в кінці 2001 років і найближчим часом спиртзавод не зможе погасити короткострокову заборгованість. Проте необхідно відмітити , що на

кінець 2001 року сума , якої не вистачає підприємству для покриття своїх короткострокових зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних засобів значно зменшилась.

Перспективну ліквідність підприємства можна визначити аналогічно за допомогою порівняння повільно реалізованих активів з довгостроковими пасивами. Оскільки нерівність $A_3 > P_3$ не змінюється на протязі всього періоду, то можна визначити перспективну ліквідність підприємства, як позитивну.

Аналіз ліквідності, що проводиться по вищезгаданій схемі є наближеним. Більш детальним є аналіз платоспроможності на основі фінансових коефіцієнтів.

2.3.2.2. Аналіз показників ліквідності.

Показниками ліквідності підприємства є наступні показники:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал). Розраховується, як відношення найбільш ліквідних активів до поточної кредиторської заборгованості підприємства:

$$K_{ал} = \frac{\Phi \text{ № 1 } p.230 + p.240}{\Phi \text{ № 1, } p.620}. \quad (2.1.)$$

Коефіцієнт швидкої (проміжної, суворої) ліквідності, або коефіцієнт кислотного тесту ($K_{шл}$). Визначається відношенням суми грошових коштів, короткострокових фінансових вкладень і дебіторської заборгованості до поточної кредиторської заборгованості:

$$K_{шл} = \frac{\Phi \text{ № 1 } p.260 - (p.100 + p.110 + p.120 + p.130 + p.140)}{\Phi \text{ № 1, } p.620}. \quad (2.2.)$$

Коефіцієнт покриття (K_n), або загальний коефіцієнт ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності. Він розраховується відношенням поточних активів до поточних зобов'язань:

$$K_n = \frac{\Phi \text{ № 1 } p.260}{\Phi \text{ № 1, } p.620} \quad (2.3)$$

Результати розрахунку описаних вище коефіцієнтів приведені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7. Показники ліквідності Косарського спиртзаводу.

Показ- ник	2000 рік		Абсолю- тне відхи- лення	2001 рік		Абсолю- тне відхи- лення	Нормат- ивне занчен- ня
	На початок	На кінець		На початок	На кінець		
Кал.	0,020	0,013	-0,007	0,013	0,004	-0,009	0.2-0.35
Кшл.	0,46	0,59	+0,13	0,59	0,84	+0,25	07-0,8
Кп.	0,85	1,01	+0,16	1,01	1,02	+0,01	1

За даними таблиці 2.7 проаналізуємо значення коефіцієнтів та їх зміну:

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на кінець 2001 року становить 0,004, при його значенні 0,013 на початок року. Це означає, що, що тільки 0,4% (із необхідних 20%-25%) короткострокових зобов'язань підприємства може бути погашено негайно за рахунок грошових засобів та короткострокових фінансових вкладень. Цей показник практично в 50 разів нижче нормативного, що може викликати недовіру до цієї організації з боку постачальників. Динаміка зміни цього показника є негативною, оскільки

протягом двох років відбувалось постійне його зниження. Очевидно, що зміна цього показника відбувалась, в основному, за рахунок зменшення грошових коштів підприємства та зростання кредиторської заборгованості.

Значення коефіцієнта швидкої ліквідності протягом двох останніх років зростало і це є позитивною тенденцією в роботі підприємства. Так якщо на початок 2001 року підприємство могло погасити за рахунок дебіторської заборгованості лише 50% кредиторської заборгованості, то на кінець року цей показник зріс до 84%. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності на кінець 2001 року відповідає нормативним значенням, що прийняті у міжнародній практиці. Тобто практично значення коефіцієнта на кінець 2001 року можна вважати позитивним. Але в цілому значення цього коефіцієнта можна назвати прогностним, оскільки підприємство не може точно знати коли і в якій кількості дебітори погасять свої обов'язки перед підприємством.

Позитивним моментом також є ріст коефіцієнта поточної ліквідності, що характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року. Таким чином протягом 2001 року Косарський спиртзавод у разі необхідності, міг погасити свої зобов'язання на протязі одного року з моменту виникнення такої необхідності.

На основі вищесказаного можна зробити висновок, що ліквідність Косарського спиртзаводу відповідає нормативним значенням, за виключенням абсолютної ліквідності.

2.3.3. Характеристика майна підприємства.

Актив балансу підприємства дозволяє дати загальну оцінку майна, що знаходиться в розпорядженні підприємства. Він також дозволяє виділити у складі майна оборотні (мобілізовані) і необоротні (імобілізовані) засоби. Майно підприємства – це основні засоби, оборотні засоби та інші цінності,

вартість яких відображена у балансі. До іммобілізованих активів відноситься основний капітал (статті розділу I активу балансу) , а до мобільних активів – поточні активи (статті розділів II та III активу балансу).

Таблиця 2.8. Склад структури і динаміка майна Косарського спиртзаводу.

Показник	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	Питома вага, %	тис.грн.	за питомою вагою, %
2000 рік						
Необоротні активи	11930,0	53,60	12388,9	56,21	+458,9	+2,61
Оборотні активи	10328,1	46,4	9651,3	43,79	676,8	-2,61
Усього	22258,1	100,0	22040,2	100,0	-217,9	*
Матеріальні оборотні засоби	4730,8	45,81	3992,5	41,37	-738,3	4,44
Дебіторська заборгованість	5248,3	50,82	5039,8	52,22	-208,5	+1,4
Грошові кошти і короткострокові	242,2	2,35	127,1	1,32	+115,1	-1,03

фінансові вкладення						
Інші оборотні активи	98,6	0,95	486,1	5,04	+387, 5	+4,09
Витрати майбутніх періодів	8,2	0,08	5,8	0,06	-2,4	-0,02
Усього оборотних засобів	10328,1	100,0	9651,3	100,0	+676, 8	*
2001 рік						
Необоротні активи	12388,9	56,21	11743,9	45,9	-935,5	-10,31
Оборотні активи	9651,3	43,79	13840,1	54,10	+4188 ,8	+10,31
Усього	22040,2	100,0	25584,0	100,0	+3543 ,8	-
Матеріальні оборотні засоби	3992,5	41,37	2438,4	17,62	- 1554,1	-23,75
Дебіторська заборгованість	5039,8	52,22	4969,4	35,91	-70,4	-16,31
Грошові кошти і короткострокові фінансові	127,1	1,32	46,6	0,34	-80,5	-0,98

вкладення						
Інші оборотні активи	486,1	5,04	6159,0	44,50	+5672,9	39,46
Витрати майбутніх періодів	5,8	0,06	226,7	1,64	+220,9	1,58
Усього оборотних активів	9651,3	100,0	13840,1	100,0	+4188,8	*

Аналіз майна підприємства розпочнемо з аналізу динаміки складу і структури загального капіталу (таблиця 2.8.).

За аналізований період у структурі капіталу Косарського спиртзаводу відбувались зміни. Так у на кінець 2000 року загальна сума капіталу заводу зменшилась на 217,9 тис.грн., а на кінець 2001 року збільшилась на 3543.8 тис.грн. Якщо зниження капіталу у 2000 році було незначним, то його зростання у 2001 році було досить суттєвим. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення на 4188,8 тис.грн. оборотних активів на фоні зменшення необоротних активів на 935,5 тис.грн. Як видно з таблиці зростання оборотного капіталу відбулося за рахунок збільшення інших оборотних засобів. Негативним моментом у роботі підприємства є постійне зниження протягом 2-х років частки грошових коштів та їх еквівалентів у структурі оборотних активів (рис 2.4.). Частка оборотних засобів залишається дуже низькою, що не дозволяє підприємству ефективно маневрувати грошовими засобами і знижує його ліквідність.

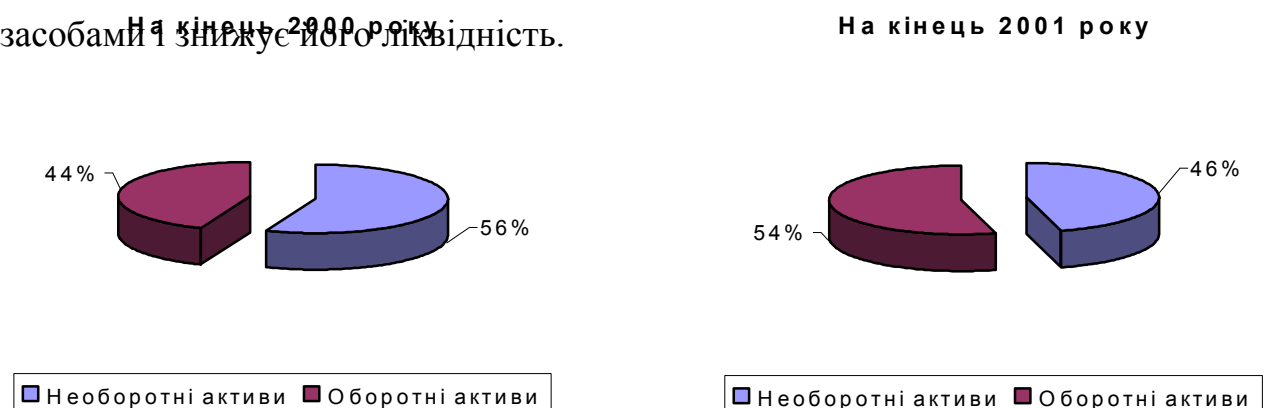


Рис 2.4. Аналіз активів Косарського спиртзаводу.

Виробничі запаси підприємства протягом 2001 року зменшувались. Як витікає з форми №5, в запасах підприємства майже наполовину відбулось зменшення сировини і матеріалів.

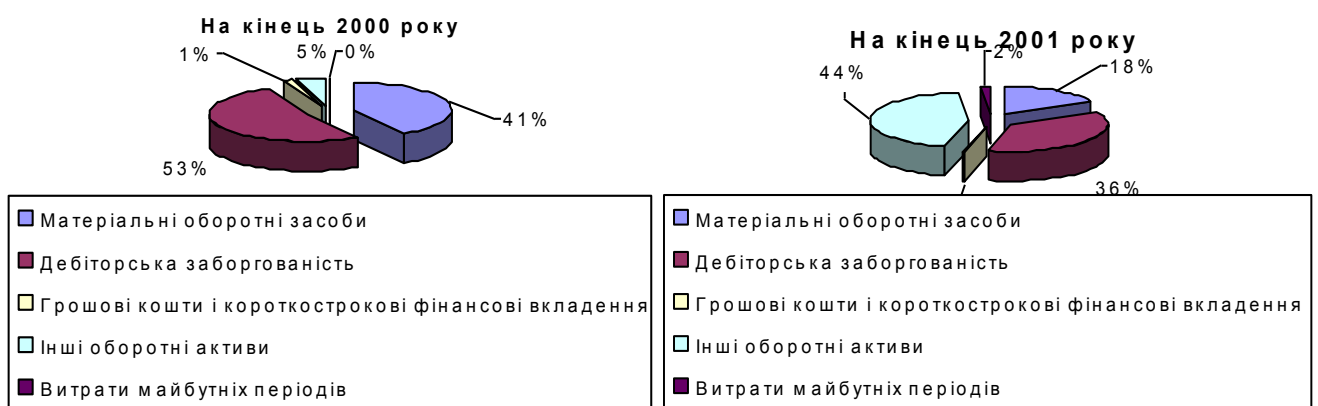


Рис. 2.5. Аналіз оборотного капіталу Косарського спиртзаводу.

Для підприємства, яке працює цілодобово і безперервно така ситуація із зменшенням запасів сировини досить небезпечна. Зниження запасів сировини до критичної межі може вимусити підприємство працювати на сировині “з коліс”, але така ситуація загрозлива для виробництва, оскільки перебої з поставкою сировини призведуть до зупинки підприємства. Технологічна схема виробництва спирту не дозволяє миттєво зупиняти та запускати підприємство – на це потрібен час (приблизно 1 тиждень для запуску підприємства), а втрата цього часу означає втрату підприємством коштів і в кінцевому результаті - прибутків.

Протягом 2001 року відбувалось незначне зниження запасів готової продукції на підприємстві, що говорить про певні проблеми із збутом виробленої продукції. Зменшення по таких статтях, як тара та тарні матеріали, паливо, запасні частини, незавершене виробництво говорить про скорочення виробництва.

У сучасних умовах господарювання, за наявності конкуренції, як невід’ємного елемента ринкової економіки та складнощів збуту продукції, підприємства реалізують свою продукцію, використовуючи часткову оплату. Таким чином у підприємства з’являється дебіторська заборгованість. Як свідчать дані таблиці 2.3 та додатку ??? протягом 2001 року загальна сума дебіторської заборгованості підприємства зменшилось на 70,4 тис.грн. Це позитивний показник роботи підприємства, але частка цієї заборгованості у структурі оборотних активів висока (52,22% – на кінець 2000 року і 35,91% - на кінець 2001 року).

Найбільшу питому вагу у структурі дебіторської заборгованості (99,6% на кінець 2001 року) займає заборгованість покупців за відвантажену продукцію, сума якої на кінець звітного періоду становить 4699,4 тис.грн. Із форми № 5 видно, що у структурі дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги зростає доля довгострокової заборгованості (на початок

періоду дебіторська заборгованість зі строком погашення від 6 до 12 місяців становила 807,6 тис. грн., а на кінець періоду вона склала вже 1301 тис.грн.).

Станом на 01.01.02р. найбільшими дебіторами підприємства є:

Золотоніський ЛГЗ – 100тис.грн.;

Уманський ЛГЗ – 159,9 тис.грн.;

ПМП “Енерготрейд” – 250,4 тис.грн.;

ТОВ “Спецторгпостач-Агро” – 249,7 тис.грн.;

Значна частка простроченої дебіторської заборгованості, зростання величини довгострокової заборгованості, погіршує платоспроможність заводу. В умовах нестабільного економічного стану в країні це підвищує ризик реалізації дебіторської заборгованості та призводить до втрат підприємства від існуючої інфляції.

Таким чином , на основі попереднього аналізу активів підприємства можна зробити висновок про погану структуру активів як у 2000 так і у 2001 роках.

Для з’ясування ефективності використання оборотних активів проаналізуємо оборотність оборотних засобів. Оцінка оборотності проводиться шляхом співставлення її показників за декілька періодів по аналізованому підприємству. Показниками оборотності є:

Коефіцієнт обертання - показує число обертів засобів, за період що аналізуються і дорівнює відношенню виручки від реалізації без ПДВ та акцизу до середньої вартості оборотних засобів.

Час обороту – показує середню тривалість одного оберту в днях і визначається відношенням середньої вартості до виручки від реалізації, помноженої на число календарних днів в періоді, що аналізується.

Розраховані показники оборотності оборотних засобів наведені в таблиці.

Таблиця 2.9. Показники оборотності оборотних засобів за 2000-2001 роки.

Показники	Значення показника за роками		
	2000	2001	% до 2000
Середня вартість матеріальних оборотних засобів, тис.грн.	4361,65	3215,45	73,72
Середня дебіторська заборгованість, тис.грн.	5144,05	5004,6	97,28
Середня вартість оборотних засобів, тис.грн.	9989,7	11745,7	117,57
Виручка від реалізації без ПДВ та акцизу	22034,3	11123,3	50,48
Число календарних днів	366	365	*
Розрахункові показники			
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних засобів	5,1	3,45	67,64
Час обороту матеріальних оборотних засобів, днів	72,5	105,51	145,53
Час обороту дебіторської заборгованості, днів	85,4	164,22	192,29

Коефіцієнт обертання оборотних засобів	2,2	0,9	40,9
Час обертання оборотних засобів, днів	165,9	385,4	232,3

Із даних таблиці видно, що ефективність роботи підприємства у 2001 році була суттєво нижчою, ніж у 2000 році. Так спостерігається значне збільшення часу обертання усіх приведених показників та зменшення кількості їх обертів, що наочно демонструє рис 2.6.

Збільшення часу обороту нематеріальних активів свідчить про скорочення виробництва. Значне збільшення часу обороту дебіторської заборгованості (майже у два рази) говорить про неефективне управління підприємством дебіторською заборгованістю, запасами, наявністю проблем із збутом продукції, що в кінцевому випадку призводить до зниження виробництва, виручки від реалізації продукції, прибутків підприємства.

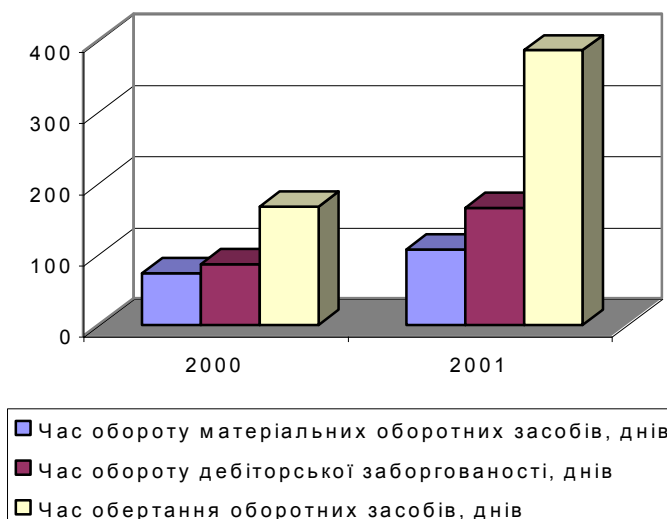


Рис. 2.6. Зміна часу обертання по роках.

Оцінимо також зміни у стані необоротних активів. Для цього складемо аналітичну таблицю 2.10.

Таблиця 2.10. Аналіз необоротних активів Косарського спиртзаводу.

[illegible]

Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-
Незавершене будівництво	328,8	2,66	402,4	3,42	+73,4	+0,76
Основні засоби	12049,7	97,26	11331,1	96,48	-718,6	-0,78
Інші фінансові інвестиції	10,4	0,08	10,4	0,10	0	-0,02
Усього поза оборотних активів	12388,9	100,0	11743,9	100,0	-935,5	*

З таблиці 2.10 випливає, що необоротний капітал Косарського спиртзаводу у 2001 році, на відміну від 2000 року зменшився. Як позитивний момент необхідно відмітити зменшення у 2000 році значне суми по статті “Незавершене будівництво”, так як суми цієї статті не використовуються у виробничому процесі і ріст таких сум зменшує ефективність виробництва. Оскільки левову частку у структурі необоротних засобів займають основні засоби (97,26% на кінець 2000 року і 96,48% – на кінець 2001 року), то в основному зміна цієї статті балансу впливала на зміну загального необоротного капіталу підприємства.

У 2001 році підприємство не винайшло можливості поповнити свої основні фонди. В загальній сумі основних засобів більше половини (53,2%) займають будівлі і споруди на суму 10355 тис.грн., з яких 268 тис. – невиробничого призначення (будинки культури – 180 тис.грн., медпункт – 88 тис.грн.).

Вартість машин і обладнання складає 6977 тис. грн., або 35,8% в загальній сумі основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів, який характеризує рівень морального та фізичного зносу і дорівнює відношенню зносу основних засобів до їх первісної вартості, протягом усього аналізованого періоду не опускався нижче позначки 40%. Так на початок 2000 року він становив 0,47, на кінець 2000 року – 0,40 а на кінець 2001 року – 0,43. Таке значення показника говорить про досить значний знос основних фондів підприємства і необхідність їх оновлення.

Фондовіддача у 2001 році знизилась на 0,41 грн., в результаті чого відбулось зниження об'єму виробництва товарної продукції.

В цілому по активу балансу Косарського спиртзаводу можна зробити висновок про погіршення фінансового стану підприємства у 2001 році у порівнянні з 2000 роком.

2.3.4. Аналіз джерел формування капіталу підприємства

2.3.4.1. Оцінка структури джерел формування капіталу

Інформація, яка наводиться в пасиві балансу, дає змогу визначити зміни в структурі власного і позикового капіталу, перманентного (постійного) і змінного; розмір залучених в оборот довгострокових і короткострокових позикових коштів. Пасив показує, звідки взяли кошти і кому підприємство за них зобов'язане.

Фінансовий стан підприємства в багатьох випадках залежить від того, які кошти має підприємство, звідки вони взяли і куди вкладені.

Велике значення для самостійності і незалежності підприємства має власний капітал. Якщо частка власного капіталу більша, то для кредиторів і інвесторів це краще, оскільки в них є впевненість щодо повернення своїх

вкладень. Чим більша частка власного капіталу і менша – позикового, тим менший фінансовий ризик. Від оптимальності співвідношення власного і позикового капіталу значною мірою залежить фінансовий стан підприємства. Опрацювання правильної фінансової політики допомагає підприємству підвищити ефективність своєї діяльності.

У зв'язку з цим проводиться оцінювання структури джерел фінансових ресурсів – пасиву балансу.

Структура джерел фінансових ресурсів характеризується трьома показниками:

коефіцієнт фінансової незалежності (його ще називають коефіцієнтом автономності, коефіцієнтом власності), який розраховується як відношення власного капіталу до загального капіталу (валюти балансу).

коефіцієнт фінансової залежності, який характеризує частку боргу у загальному капіталі і розраховується як відношення позикового капіталу до загального капіталу (валюти балансу).

коефіцієнт фінансового ризику (плече фінансового важеля), який розраховується відношенням позикового капіталу до власного.

Результати розрахунку вищенаведених коефіцієнтів подано у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11. Результати розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Показники	Формула для розрахунку	2000 рік	Відхилення (+,-)	2001 рік	Відхилення (+,-)
-----------	------------------------	----------	---------------------	----------	---------------------

		на почато к	на кінець		на початок	на кінець	
Коефіцієнт фінансової незалежності	$\frac{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 380 + \text{ p. } 430 + \text{ p. } 630}{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 640}$	0,44	0,57	+0,13	0,57	0,40	-0,17
Коефіцієнт фінансової залежності	$\frac{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 480 + \text{ p. } 620}{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 640}$	0,56	0,43	-0,13	0,43	0,60	+0,17
Коефіцієнт фінансового ризика	$\frac{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 480 + \text{ p. } 620}{\Phi .\text{№ } 1, \text{ p. } 380 + \text{ p. } 430 + \text{ p. } 630}$	1,27	0,76	-0,51	0,76	1,49	+0,73

Чим вищий рівень першого показника і нижче рівні другого і третього, тим стійкіший фінансовий стан підприємства. Цього не можна сказати про Косарський спиртовий завод. Адже за період 2001 року відбувалось зниження коефіцієнта фінансової незалежності та підвищення коефіцієнта фінансової залежності і фінансового ризику . У 2000 році динаміка зміни цих коефіцієнтів була навпаки позитивною. Це говорить про погіршення фінансового стану підприємства у 2001 році у порівнянні з 2000 роком.

2.3.4.2. Аналіз джерел власних коштів.

Розглянемо фактори, які впливали на формування власного капіталу Косарського спиртового заводу за аналізований період. Для цього скористаємося аналітичною таблицею, яка складена на базі звіту про власний капітал Косарського спиртзаводу за 2000 та 2001 роки.

Дані таблиці засвідчують незадовільну роботу підприємства у 2001 році. Якщо у 2000 році підприємству вдалося покращити своє фінансове становище і завдяки отриманню прибутку у розмірі 2719,7 тис.грн. погасити непокритий збиток минулих років, то у 2001 році підприємство отримало збиток у розмірі 2248,0 тис.грн. Отримання збитку у 2001 році позначилося на змінах у структурі капіталу (таблиця 2.12.).

Таблиця 2.12.Склад і структура власного капіталу Косарського спиртзаводу.

Показники	Статутний капітал	Інший додатковий капітал	Нерозподілений прибуток	Разом
2000 рік				
Залишок на початок року:				
- тис.грн..	8673,3	1969,0	(860,8)	9781,5
- за питомою вагою,%	88,7	20,1	8,8	100,0
Чистий прибуток (збиток) за звітний період			2719,7	2719,7
Інші зміни в капіталі: списання невідшкодованих збитків		4,4		4,4
Залишок на кінець року				

- тис.грн.	8673,3	1973,4	1858,9	12505,6
- за питомою вагою.	69,4	15,8	14,8	100,0
2001 рік				
Залишок на початок року:				
- тис.грн..	8673,3	1973,4	1858,9	12505,6
- за питомою вагою, %	69,4	15,8	14,8	100,0
Чистий прибуток (збиток) за звітний період			(2248,0)	(2248,0)
Залишок на кінець року				
- тис.грн.	8673,3	1973,4	(389,1)	10257,6
- за питомою вагою, %.	84,6	19,2	3,8	100,0

Зменшилась загальна вартість власного капіталу, яка у 2000 році мала тенденцію до зростання. Зростання було викликане збільшенням іншого додаткового капіталу та Основне місце у структурі власного капіталу посідає статутний капітал підприємства. Таким чином можна сказати, що у 2001 році керівництву підприємства не вдалося ефективно використати прибутки, отримані у попередньому звітному періоді, спрямувати їх на підвищення ефективності виробництва, в результаті чого погіршився фінансовий стан підприємства у 2001 році у порівнянні з 2001 роком.

2.3.4.3. Аналіз джерел позикових коштів.

Структура джерел позикових коштів (таблиця 2.13.) змінилась у 2001 році у порівнянні з 2000 роком.

Таблиця 2.13. Аналіз джерел позикових коштів Косарського спиртзаводу.

Показники	На початок року		На кінець року		Відхилення	
	тис.грн .	питома вага, %	Тис.гр н.	питома вага, %	тис.грн .	питома вага, %
2000 рік						
Довгострокові кредити банків	324,3	2,67	0	0	-324,3	-2,67
Короткострокові кредити банків			771,9	8,14	+771,9	+8,14
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1215,4	10,1	1853,5	19,54	+638,1	+9,44
Поточні зобов'язання за розрахунками:						
з бюджетом	8732,2	71,95	2990,3	31,53	-5741,9	-40,42
з позабюджетних платежів	2,4	0,02	3,7	0,04	+1,3	+0,02

зі страхування	33,0	0,27	62,2	0,66	+29,2	+0,39
з оплати праці	70,2	0,58	145,8	1,54	+75,6	+0,96
із внутрішніх розрахунків	452,2	3,73	531,5	5,60	+79,3	+1,87
Інші поточні зобов'язання	1626,6	13,4	3126,4	32,96	1499,8	+19,56
Всього залучених коштів	12137,0	100,0	9485,3	100,0	-2651,7	*
2001 рік						
Відстрочені податкові зобов'язання	0	0	2032,6	15,29	+2032,6	+15,29
Короткострокові кредити банків	771,9	8,14	399,4	3,00	-372,5	-5,14
1	2	3	4	5	6	7
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1853,5	19,54	3901,0	29,34	+2047,5	+9,8
Поточні зобов'язання за розрахунками:						
з бюджетом	2990,3	31,52	3561,3	26,79	+571,0	-4,73
з позабюджетних платежів	3,7	0,04	24,5	0,18	+20,8	+0,14
зі страхування	62,2	0,66	146,5	1,1	+84,3	+0,44

з оплати праці	145,8	1,54	326,0	2,45	+180,2	+0,91
із внутрішніх розрахунків	531,5	5,60	229,3	1,72	-302,2	-3,88
Інші поточні зобов'язання	3126,4	32,96	31,1	0,23	-3095,3	-32,73
Всього залучених коштів	9485,3	100,0	13293, 8	100,0	+3808, 5	*

Найбільшу частку у структурі зобов'язань підприємства у 2000 році займала заборгованість перед бюджетом, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інша кредиторська заборгованість. Необхідно відмітити значне зниження заборгованості перед бюджетом (на 40,42%) протягом 2000 року. Взагалі залежність підприємства від позикового капіталу зменшилась, так як зменшилась загальна сума кредиторської заборгованості на 2651,7 тис.грн. Протягом 2000 року підприємство у своїй діяльності використовувало короткострокові та довгострокові кредити банків, проте їх частка у структурі позикового капіталу була незначною. На кінець 2000 року на 638,1 тис грн. зросла кредиторська заборгованість за товари, роботи послуги. Як негативний момент треба також відмітити зростання боргів з оплати праці.

У 2001 році структура запозиченого капіталу змінилася. Зміни ці відбулись у гіршу сторону, що посилює залежність підприємства від позикового капіталу. Так загальна сума заборгованості зросла на 3808,5 тис грн. і це не дивлячись на значне зниження (на 3095,3 тис. грн.) іншої кредиторської заборгованості. Збільшення заборгованості відбулось, в основному, за рахунок росту зобов'язань перед бюджетом та кредиторської

заборгованості за товари, роботи, послуги. Взагалі легко помітити, що протягом тривалого періоду підприємство уникає сплати податків. На початок 2000 року заборгованість перед бюджетом становила майже 72% від загальної суми зобов'язань і хоча до кінця 2000 року вона значно зменшилась протягом 2001 року відбувалось її збільшення, але частина цієї заборгованості перейшла з категорії короткострокової до довгострокової (стаття “Відстрочені податкові зобов'язання”). Така тенденція є досить загрозливою. Неплатежі до бюджету приводять до застосування фінансових санкцій до підприємства з боку податкових органів та інших методів впливу (блокування банківських рахунків, арешт майна і т.п). А тому керівництву підприємства необхідно звернути особливу увагу на погашення заборгованості перед бюджетом.

Ще одним доказом незадовільної роботи підприємства у 2001 році є ріст боргів із оплати праці, який почався у 2000 році та кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги. З однієї сторони кредиторська заборгованість – найбільш привабливий спосіб фінансування, так як зазвичай проценти за користування кредитом тут не беруться. А з іншої сторони через великі відстрочки за платежами у підприємства можуть виникнути проблеми з постачальниками, буде нанесену шкоду його репутації через негативні відгуки кредиторів, судові витрати по справах, що порушуються постачальниками. Борги з оплати праці можуть призвести до недовіри до підприємства з боку його працівників, що в кінцевому випадку веде до втрат кадрового потенціалу, що не може не вплинути на роботу підприємства.

На кінець 2001 року кредиторська заборгованість у 3 рази перевищує дебіторську, що говорить про неможливість розрахуватися з кредиторами за рахунок кредиторів.

Отже, аналіз кредиторської заборгованості говорить про погіршення її структури у 2001 році у порівнянні з 2000 роком, ростом “хворих статей”, що

явилось наслідком невмілого керівництва цією заборгованістю та незадовільною роботою підприємства.

2.3.5. Аналіз фінансової стійкості.

Умовою життєдіяльності і основою стабільності стану підприємства у ринковій економіці виступає його стійкість. На стійкість підприємства впливає дуже багато факторів. Від того, які саме фактори впливають на неї, розрізняють декілька видів стійкості.

Відповідно до підприємства як господарюючого суб'єкта існує:

внутрішня стійкість;

фінансова стійкість;

загальна стійкість.

Внутрішня стійкість – це такий фінансовий стан підприємства, за якого забезпечується достатньо високий результат його функціонування.

Фінансова стійкість відображає постійне стабільне перевищення доходів над витратами, вільне маневрування грошовими коштами підприємства, здатність шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробництва і реалізації продукції, а також затрати на його розширення й оновлення.

Загальна стійкість відображає рух грошових потоків, який забезпечує постійне перевищення надходження коштів (доходів) над їх витрачанням (затратами). Умовою загальної стійкості підприємства є його здатність вільно розвиватися в умовах внутрішнього і зовнішнього середовищ. Для цього підприємство повинно мати гнучку структуру фінансових ресурсів.

Головною складовою фінансової стійкості підприємства є фінансова стійкість, яка формується в процесі всієї його фінансово – господарської діяльності.

Отже, фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо – торговельної діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення.

Матеріал, викладений вище свідчить про погіршення фінансового стану Косарського спиртового заводу у 2001 році у порівнянні з 2000 роком, а тому дамо оцінку фінансової стійкості підприємства, використовуючи дані 2001 звітнього року.

2.3.5.1. Аналіз абсолютних показників фінансової стійкості.

У наукових роботах останнього часу вчені – економісти виділяють один абсолютний показник фінансової стійкості – наявність власних оборотних коштів. Для нормальної життєдіяльності підприємство повинно обов’язково мати власні оборотні кошти. Якщо підприємство має короткострокові борги, то воно зобов’язане сплатити їх поточними активами. Якщо після сплати у підприємства залишається “нуль” власних оборотних коштів, то воно не зможе погасити довгострокові борги поточними активами; якщо отримують суми зі знаком “-“, то це означає, що підприємство не може розрахуватися за короткостроковими зобов’язаннями.

Наявність власних оборотних коштів підприємства (P_k) можна розрахувати як різницю оборотних активів та короткострокових зобов’язань або , використовуючи форму №1 “Баланс”, за формулою:

$$P_k = \text{оборотні активи} - \text{поточні зобов’язання},$$

тобто $R_k = \text{ф.}\text{№}1, \text{p.}260 + \text{p.}270 - \text{p.}620 - \text{p.}630. (2.4)$

Використовуючи формулу (2.4) та баланс Косарського спиртозаводу за 2001 рік отримаємо:

$$R_{k_{\text{поч}}} = (9645,5 + 5,8) - (9485,3 + 0) = 9651,3 - 9485,3 = 166,0$$

тис. грн.

$$R_{k_{\text{кін}}} = (13613,4 + 226,7) - (13293,8 + 0) = 13840,1 - 13293,8 =$$

546,3 тис.грн.

Як показують розрахунки, після погашення короткострокової кредиторської заборгованості в розпорядженні заводу на початок року залишалось 166 тис. грн. , а на кінець 546,3 тис.грн. На кінець року цей показник збільшився на 380,3 тис. грн., що оцінюється позитивно. Але для забезпечення процесу безперервного виробництва, його оновлення та розширення, для Косарського спиртозаводу, враховуючи вартість сировини, комплектуючих виробів, ферментних препаратів та ін. це досить малі, а значить недостатні суми.

На початок року частка власного капіталу в сумі поточних активів становила 1.7% ($166 : 9651,3 * 100$), а на кінець року 3,9 % ($546,3 : 13840,1 * 100$).

Частка позикового капіталу у формуванні поточних активів 98,3% на початок року і 95,1% на кінець року.

Отже, не дивлячись на незначне зростання власних оборотних засобів протягом 2001 року, фінансова стійкість Косарського спиртозаводу залишається низькою.

2.3.5.2. Аналіз відносних показників фінансової стійкості

Для поглиблення аналізу фінансової стійкості необхідно дослідити також ряд її відносних показників. До таких показників відносяться:

коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами (Кз.в.к.). Він показує абсолютну можливість перетворення активів у ліквідні кошти і розраховується за формулою:

$$Kз .в.к. = \frac{\text{Обігові кошти}}{\text{Оборотні активи}}, \text{ тобто } Kз .в.к. = \frac{\Phi .\text{№} 1, p.380 + p.430 - p.080}{\Phi .\text{№} 1, p.260 + p.270} \quad (2.5);$$

коефіцієнт маневреності робочого капіталу (Мр.к.). Відображає частку запасів, тобто матеріальних, виробничих активів у власних обігових коштах і розраховується за формулою:

$$Mr .к. = \frac{\text{Запаси}}{\text{Робочий капітал}}, \text{ тобто } Mr .к. = \frac{\Phi .\text{№} 1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140}{\Phi .\text{№} 1, p.260 + p.270 - p.620 - p.630} \quad (2.6);$$

коефіцієнт маневреності власних обігових коштів (Мв.о.к.). Цей коефіцієнт показує частку абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах і розраховується за формулою:

$$Mв .о.к. = \frac{\text{Кошти}}{\text{Власні обігові кошти}}, \text{ тобто } Mв .о.к. = \frac{\Phi .\text{№} 1, p.230 + p.240}{\Phi .\text{№} 1, p.380 + p.430 - p.080} \quad (2.7);$$

коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами (Кзап.) показує якою мірою матеріальні запаси покриті власними коштами і не потребують залучення позикових і розраховується за формулою:

$$Kзап . = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Запаси}} = \frac{\Phi .\text{№} 1, p.380 + p.430 - p.080}{\Phi .\text{№} 1, p.100 + p.120 + p.130 + p.140} \quad (2.8);$$

коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км.) показує частку власних обігових коштів у власному капіталі і розраховується за формулою:

$$Km . = \frac{\text{Власні обігові кошти}}{\text{Власний капітал}}, \text{ тобто } Km . = \frac{\Phi .\text{№} 1, p.380 + p.430 - p.080}{\Phi .\text{№} 1, p.380 + p.430 + p.630} \quad (2.9);$$

коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Кп.к.) показує скільки припадає позикового капіталу на одиницю сукупних джерел. Він розраховується за формулою:

$$Kп .к. = \frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Пасиви}}, \text{ тобто } Kп .к. = \frac{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 480 + \text{ р.} 620}{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 640} \quad (2.10);$$

коефіцієнт фінансової стабільності (Кф.с.) показує забезпеченість заборгованості власними коштами і розраховується за формулою:

$$Kф .с. = \frac{\text{Власні кошти}}{\text{Позикові кошти}}, \text{ тобто } Kф .с. = \frac{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 380 + \text{ р.} 430 + \text{ р.} 630}{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 480 + \text{ р.} 620} \quad (2.11);$$

показник фінансового лівериджу (Фл.) характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і розраховується за формулою:

$$\Phi л . = \frac{\text{Довгострокові зобов'язання}}{\text{Власні кошти}}, \text{ тобто } \Phi л . = \frac{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 480}{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 380 + \text{ р.} 430 + \text{ р.} 630} \quad (2.12);$$

коефіцієнт фінансової стійкості (Кф.ст.) характеризує достатність обігових коштів для погашення боргів протягом року і розраховується за формулою:

$$Kф .ст. = \frac{\text{Власний капітал} + \text{довгострокові зобов'язання}}{\text{Пасиви}}, \text{ тобто } Kф .ст. = \frac{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 380 + \text{ р.} 430 + \text{ р.} 480 + \text{ р.} 630}{\Phi .\text{№} 1, \text{ р.} 640} \quad (2.13).$$

Результати розрахунку коефіцієнтів фінансової стійкості за формулами (2.5)-(2.13) для Косарського спиртового заводу протягом 2001 року приведено в таблиці 2.14.

Розрахунок, коефіцієнтів фінансової стійкості, приведений у таблиці 2.14, показує:

зменшення коефіцієнта забезпечення оборотних активів власними коштами (Кз.в.к.) протягом звітного періоду, свідчить про те, що підприємство практично не має можливості перетворити активи у ліквідні кошти. Це негативна тенденція, яка підтверджується і тим, що значення коефіцієнта не відповідає рекомендованому;

Таблиця 2.14. Коефіцієнти фінансової стійкості.

Назва коефіцієнта	Умовне позначення	Значення		Відхилення	Напрямок позитивних змін
		На початок 2001 р.	На кінець 2001 р.		
1	2	3	4	5	6
коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	Кз.в.к	0,02	-0,11	-0,13	Збільшення; рекомендується значення: Кз.в.к>0.1; Кз.в.к=0,2.
коефіцієнт маневреності робочого капіталу	Мр.к.	23,06	3,99	-19,07	Зменшення; збільшення запасів призводить до уповільнення оборотності обігових коштів, в умовах інфляції – до залучення дорогих кредитів, що зменшує платоспроможність підприємства.
коефіцієнт маневреності	Мв.о.к.	0,77	-0,03	-0,8	Збільшення

власних обігових коштів					
коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	Кзап.	0,04	-0,68	-0,72	Збільшення
коефіцієнт маневреності власного капіталу	Км.	0,01	-0,14	-0,15	Збільшення; має бути Км.>0,1
1	2	3	4	5	6
коефіцієнт концентрації позикового капіталу	Кп.к.	0,43	0,60	+0,17	Зменшення; згідно з вимогами до показника Кавт. критичне значення Кп.к.>=0,5
коефіцієнт фінансової стабільності	Кф.с.	1,32	0,67	-0,65	Нормативне значення Кф.с.>1
показник фінансового лівериджу	Фл.	0,00	0,20	+0,20	Зменшення; має бути Фл.<=0,25
коефіцієнт фінансової стійкості	Кф.ст.	0,57	0,48	-0,09	Має бути Кф.с.=0,85-0,90

маневреність робочого капіталу (Мр.к.) зменшилась на 19,07 . Це позитивний показник. Очевидно, що підприємство зменшило частку запасів, тобто реалізувало (чи використало) “зайві” запаси, зменшило величину резерву сировини та комплектуючих, що дає можливість залучити додаткові кошти;

не дивлячись на збільшення маневреності робочого капіталу , маневреність власних обігових коштів (Мв.о.к.) катастрофічно знизилась. Це говорить про зниження частки абсолютно ліквідних активів у власних обігових коштах і дуже обмежує свободу фінансового маневру;

як показує коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами (Кзап.), якщо на початок 2001 року запаси підприємства були забезпечені власними обіговими коштами, то на кінець року для поповнення запасів підприємству необхідно використовувати кредитні ресурси. Зниження цього показника веде до погіршення фінансової стійкості підприємства;

з фінансової точки зору, чим вище коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км.), тим краще. Як показують розрахунки, значення коефіцієнта маневреності власного капіталу для Косарського спиртозаводу на початок року низьке і не відповідає нормативному значенню, а на кінець року намітилися тенденція до його зменшення, що послаблює фінансову стійкість підприємства;

протягом року відбулось збільшення коефіцієнта концентрації позикового капіталу (Кп.к.) , це говорить про збільшення частки позикового капіталу у сукупних джерелах підприємства (60%). Підприємство залучає велику частку позикових коштів, що посилює його фінансову залежність (про що говорить і збільшення коефіцієнта фінансової залежності таблиці 2.11.) та послаблення фінансової стійкості;

значення коефіцієнта фінансової стабільності (Кф.с.), показує, що на початок року підприємство забезпечувало заборгованість власними коштами, а на кінець року відбулось перевищення позикових коштів над власними коштами, що в свою чергу знизило фінансову стійкість підприємства;

як показує показник фінансового лівериджу (Фл.) , ризик спиртозаводу, пов'язаний з неможливістю сплати процентів по довгострокових кредитах зріс протягом року на 20%. Це пояснюється тим, що на початок звітнього періоду підприємство не мало довгострокових зобов'язань, а на кінець року їх
сума становить 2032,6 тис.грн. Проте значення даного коефіцієнта відповідає нормативному значенню;

частка стабільних джерел фінансування у загальному обсязі була низька на початок 2001 року і протягом року вона мала тенденцію до зниження, про що свідчить зменшення коефіцієнта фінансової стабільності (Кф.ст.). Низьке значення Кф.ст. і зниження його протягом звітнього періоду говорить про зниження фінансової стійкості заводу протягом року.

2.3.5.3. Визначення типу фінансової стійкості підприємства.

Важливим завданням методики аналізу фінансового стану є дослідження типу фінансової стійкості підприємства. А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін , В.В. Ковальов у своїх роботах виділяють чотири типи фінансової стійкості підприємства:

абсолютна стійкість фінансового стану підприємства;

нормальна стійкість фінансового стану підприємства;

нестійкий (передкризовий) стан підприємства;

кризовий фінансовий стан підприємства.

Стійкість фінансового стану підприємства визначається співвідношенням запасів і витрат і величин власних і запозичених джерел їх формування. Забезпеченість запасів джерелами формування є суттю фінансової стійкості, тоді як платоспроможність виступає її зовнішнім проявом. В той же час ступінь забезпеченості запасів і витрат джерелами є причиною того чи іншого ступеня платоспроможності (або неплатоспроможності), який виступає слідством забезпеченості. Найбільш узагальнюючим видом фінансової стійкості є надлишок або нестача джерел формування запасів і витрат. При цьому мається на увазі забезпеченість певними видами джерел (власними, кредитними, запозиченими), оскільки достатність суми всіх можливих видів джерел (включаючи короткострокову кредиторську заборгованість та інші пасиви) гарантована рівністю підсумків активу і пасиву балансу.

До першої групи показників, що характеризують джерела формування запасів і затрат, які відображають різний ступінь охоплення різних видів джерел відносяться:

1. Наявність власних оборотних коштів (P_k). Розраховується як різниця між джерелами власних і прирівняних до них коштів і поза оборотними активами. Він характеризує чистий оборотний капітал. Цей показник розраховується за формулою (2.4).

2. Наявність власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат (S_k). Отримується шляхом додавання до власних оборотних коштів (P_k) величини довгострокових пасивів (D):

$$S_k = P_k + D ,$$

$$\text{тобто } S_k = P_k + \text{ф.}\text{№1, р.480} \quad (2.14).$$

3. Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат (F_z). Розраховується додаванням до власних і довгострокових позикових

джерел формування запасів і затрат суми короткострокових кредитів і позикових коштів (G) (за виключенням позик не погашених у термін):

$$F_z = S_k + G, \text{ тобто}$$

$$F_z = S_k + \phi N_{\phi 1}, \text{ p.500 (2.15).}$$

До другої групи відносяться показники забезпеченості запасів і затрат джерелами їх формування:

1. Лишки (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (ΔP_k):

$$\Delta P_k = P_k - Z, \text{ (2.16)}$$

де Z – запаси і затрати ($Z = p.100 + p.110 + p.120 + p.130 + p.140 + p.270$).

2. Лишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових позикових джерел формування запасів і затрат (ΔS_k):

$$\Delta S_k = S_k - Z \text{ (2.17).}$$

3. Лишки або нестача загальної величини основних джерел формування запасів (ΔF_z):

$$\Delta F_z = F_z - Z \text{ (2.19).}$$

Розрахунок трьох показників забезпеченості запасів і витрат засобами їх формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації по ступеню їх стійкості. При ідентифікації типу фінансової стійкості використовується наступний трьохкомпонентний показник:

$$Q = (\Delta P_k), (\Delta S_k), (\Delta F_z), \text{ (2.20)}$$

де функція Q(x) визначається наступним чином:

$$Q(x) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x = 0, \\ 0, & \text{якщо } x < 0 \end{cases} \text{ (2.21)}$$

В такому випадку можна виділити чотири типи фінансових ситуацій, про які говорилося вище:

1) абсолютна стійкість фінансового стану підприємства, зустрічається рідко і представляє крайній тип фінансової стійкості. Вона задається умовами:

$$\begin{cases} P_k = 0, \\ S_k = 0, \\ F_z = 0. \end{cases} \quad (2.22)$$

2) нормальна стійкість фінансового стану підприємства, що гарантує його платоспроможність:

$$\begin{cases} P_k < 0, \\ S_k = 0, \\ F_z = 0. \end{cases} \quad (2.23)$$

3) нестійкий (передкризовий) стан підприємства, який супроводжується порушенням платоспроможності підприємства, при якому тим не менш зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних засобів і збільшення власних оборотних засобів, а також за рахунок додаткового довгострокових кредитів та запозичених засобів:

$$\begin{cases} P_k < 0, \\ S_k < 0, \\ F_z = 0. \end{cases} \quad (2.24)$$

4) кризовий фінансовий стан підприємства, при якому підприємство знаходиться на грані банкрутства, оскільки в даній ситуації грошові засоби, короткострокові фінансові вкладення та дебіторська заборгованість підприємства не покривають навіть кредиторської його заборгованості:

$$\begin{cases} P_k < 0, \\ S_k < 0, \\ F_z < 0. \end{cases} \quad (2.25)$$

Результати розрахунку показників фінансової стійкості Косарського спиртзаводу наведено в таблиці 2.15.

Таблиця 2.15. Показники фінансової стійкості Косарського спиртзаводу
(тис.грн.).

Показники	На початок 2001 р.	На кінець 2001 р.	Зміна за рік
1	2	3	4
1.Оборотні активи	9651,3	13840,1	+4188,8
2.Поточні зобов'язання	9485,3	13293,8	+3808,5
3.Наявність власних оборотних засобів (р.1- р.2)	166,0	546,3	380,3
4.Довгострокові кредити і запозичені засоби	0	0	0
5.Наявність власних і довгострокових запозичених джерел формування запасів і витрат (р.3+р.4)	166,0	546,3	380,3
6.Короткострокові кредити і запозичені засоби	771,9	399,4	-372,5
7.Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат (р.5+р.6)	937,9	945,7	7,8
8.Загальна величина запасів і затрат	3998,3	2665,1	-1333,2
9.Лишки (+) або нестача (-) власних оборотних засобів (р.3-р.8)	-3832,3	-2188,8	-1634,5

1	2	3	4
10.Лишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових запозичених джерел формування запасів і затрат (р.5-р.8)	-3832,3	-2188,8	-1634,5
11.Лишки (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів і затрат (р.7-р.8)	-3060,4	-1719,4	-1341,0
Трьохкомпонентний показник типу фінансової ситуації ($Q=\{Q(p.9), Q(p.10), Q(p.11)\}$)	{0,0,0}	{0,0,0}	-

По числовій інформації, що приведена в таблиці 2.8, можна зробити наступний аналітичний висновок. Відповідно до приведеної вище методики аналізу фінансової стійкості фінансовий стан Косарського спиртового заводу можна охарактеризувати як кризовий, так як на початок і кінець звітного періоду спостерігається нестача власних і довгострокових джерел формування запасів і витрат.

Однак робити такий висновок було б не об'єктивно. Необхідно врахувати, в якій економічній ситуації знаходиться підприємство. А економічні реалії такі, що все більшого поширення набуває застосування комерційного (товарного кредиту).

Основні причини такої ситуації:

велика кількість неплатежів (або їх велика затримка), що призводить до вимивання і заморожуванню на довгий строк оборотних засобів суб'єктів господарювання, що прямо або опосередковано обслуговують такі підприємства і організації;

нестача оборотних засобів у підприємств через низьку купівельну спроможність;

відсутність у більшості господарюючих суб'єктів можливості отримати запозичені засоби банківського сектора.

Через ці та інші обставини використання комерційного кредиту стає практично єдиним способом виживання у складній економічній ситуації. Комерційний кредит за своїми властивостями і характером все більш ототожнюється з банківським, оскільки має наступні схожі ознаки:

терміновість – в договорах поставки обумовлюється максимальний строк оплати товару після його відвантаження, величина якого в останній час наближається до короткострокових кредитів банків. Постачальники вимушені іти на такі уступки, щоб підтримувати об'єми реалізації на необхідному рівні;

платність – як правило, із збільшенням строків комерційних кредитів, ціна на продукцію, що відпускається дещо зростає, що обумовлено тимчасовим вилученням у постачальника частини оборотних коштів. В даній ситуації для підприємств, що не мають можливості отримати банківський кредит, комерційний кредит стає опосередкованим банківським кредитом, тоді як банківське кредитування використовує постачальник, що має можливість отримати банківські засоби, для поповнення оборотних засобів, що тимчасово вилучаються. Плата за кредит в такому випадку включається постачальником в ціну товару.

Таким чином на основі вищесказаного, можна зробити результати аналізу фінансової стійкості більш реальними, враховуючи умови, що склалися. Для цього кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги необхідно прийняти рівнозначною короткостроковим кредитам і

запозиченим засобам. Тоді аналітична таблиця 2.15. прийме вигляд, наведений у таблиці 2.16.

Таблиця 2.16. Показники фінансової стійкості Косарського спиртозаводу (тис.грн.).

Показники	На початок 2001 р.	На кінець 2001 р.	Зміна за рік
1.Оборотні активи	9651,3	13840,1	+4188,8
2.Поточні зобов'язання	9485,3	13293,8	+3808,5
3.Наявність власних оборотних засобів (р.1- р.2)	166,0	546,3	380,3
4.Довгострокові кредити і запозичені засоби	0	0	0
5.Наявність власних і довгострокових запозичених джерел формування запасів і витрат (р.3+р.4)	166,0	546,3	380,3
6.Короткострокові кредити і запозичені засоби	2625,4	4300,4	1675
7.Загальна величина основних джерел формування запасів і затрат (р.5+р.6)	2791,4	4846,7	1675
8.Загальна величина запасів і затрат	3998,3	2665,1	-1333,2
9.Лишки (+) або нестача (-) власних оборотних засобів (р.3-р.8)	-3832,3	-2188,8	-1634,5

10.Лишки (+) або нестача (-) власних і довгострокових запозичених джерел формування запасів і затрат (р.5-р.8)	-3832,3	-2188,8	-1634,5
11.Лишки (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів і затрат (р.7-р.8)	-1206,9	2181,6	3388,5
Трьохкомпонентний показник типу фінансової ситуації ($Q=\{Q(p.9), Q(p.10), Q(p.11)\}$)	{0,0,0}	{0,0,1}	-

Тепер, на основі відкоригованих даних, можна бачити, що до кінця 2001 року фінансова стійкість підприємства дещо покращилась і відповідає нестійкому фінансовому стану, але це досить загрозлива ситуація і керівництву підприємства необхідно негайно з'ясувати причини такого стану, розробити заходи щодо відтворення фінансової стійкості.

Необхідно спрямувати дії щодо відтворення рівноваги платіжних засобів, поповнення власних оборотних коштів та прискорення обертання капіталу в поточних активах.

2.3.6. Аналіз рентабельності.

Органи статистики визначають показник рентабельності як відношення прибутку до собівартості. Така формула корисна тим, що дозволяє визначити відносну величину прибутку, одержаного на кожну гривню, що була витрачена (точніше вкладена) у виробництві кінцевого продукту. Так визначається рентабельність (прибутковість) понесених витрат.

Проте лише показника рентабельності витрат замало для аналізу, результатами якого користуються керівники або інвестори (замовники, акціонери).

Рентабельність, як показник дає уявлення про достатність (недостатність) прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово – господарську діяльність підприємства. При визначенні показника рентабельності прибуток (у чисельнику) співвідноситься з чинниками, які мають найбільший вплив на його отримання. Безумовно, одним з таких чинників є витрати. Адже від того, що і скільки ми вкладаємо, залежить величина прибутку, який нам надходить у ціні реалізації разом з компенсацією понесених витрат.

Слід зазначити, що слова “інвестиція” і “вкладення” – синоніми. Тому собівартість готової продукції – це не що інше, як вкладення (інвестиції) підприємства у вже виготовлену ним продукцію. А власний капітал підприємства – це вкладення (інвестиції) в діяльність підприємства в цілому. Засновники (акціонери) інвестують кошти у підприємство, а підприємство, своєю чергою, як самостійна інституція інвестує як ці, так і інші фінансові ресурси в продукт своєї діяльності.

Якщо досі серед показників рентабельності найбільш поширеним був згаданий вище показник прибутковості підприємства у вже виготовлений, а іноді навіть реалізований кінцевий продукт, то нині дедалі більшого значення набуває показник прибутковості коштів, інвестованих засновниками (акціонерами) в діяльність підприємства загалом.

Річ у тім, що перший з цих показників, як би він не задовольняв керівника, не дає уявлення про ефективність використання капіталу. Адже значна його частина залишається за межами витрат на реалізовану продукцію: в товарах, запасах, коштах і дебіторах. Можна досягти великої рентабельності витрат на готову (або реалізовану) продукцію- і водночас

мати вельми низьку рентабельність власного капіталу через те, що значна його частина не працює, а здебільшого лежить на складах, або кредитує покупців.

У зв'язку з цим розрахуємо кілька показників рентабельності:

Прибуток на власний (акціонерний) капітал – показує рентабельність будь – яких інвестицій і розраховується за формулою:

$$\text{Прибуток на власний капітал підприємства} = \frac{\text{прибуток (р.220 Ф№ 2)}}{\text{середній власний капітал}}$$

До складу статей власного капіталу підприємства входять: статутний капітал, пайовий капітал, додатковий капітал, резервний капітал і нерозподілений прибуток (тобто значення рядків 300-350 форми №1).

Власний капітал підприємства – це і є інвестиції засновників у бізнес. Адже інвестиції засновників (акціонерів) не обмежуються внесками до статутного фонду чи придбанням акцій. Весь власний капітал підприємства є цілком законною власністю тих осіб, які цим підприємством володіють.

Активи підприємства – це різні форми вкладеного (інвестованого) в бізнес власного і запозиченого капіталу разом, тому цікаво визначити його прибутковість (рентабельність).

$$\text{Рентабельність сумарного капіталу} = \frac{\text{Прибуток (р.220 ф№ 2)}}{\text{середня вартість активів}}$$

Середню вартість активів визначають, як середнє арифметичне між валютами балансів на початок і кінець звітного періоду (р.280 Ф№1 або р. 640 Ф№1).

Показник рентабельності сумарного інвестованого капіталу визначає продуктивність усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження. Він показує, скільки прибутку приносить кожна гривня, інвестована (вкладена) в активи.

Рентабельність продажу ще називають маржею прибутку. Вона показує, скільки прибутку приносить кожна гривня обсягів реалізації. Вона розраховується за формулою:

$$\text{рентабельн\ ість продажу} = \frac{p.100 \text{ Ф\ № 2}}{p.035 \text{ Ф\ № 2}}$$

Рентабельність чистих активів показує прибутковість чистих активів підприємства і розраховується за формулою:

$$\text{рентабельн\ ість чистих активів} = \frac{p.220 \text{ , Ф\ № 2}}{p.280 - (p.480 + p.620 + p.630) \text{ , Ф\ № 1}}$$

Розрахунок показників рентабельності Косарського спиртзаводу наведено в таблиці 2.17

.

Таблиця 2.17. Показники рентабельності Косарського спиртзаводу.

Показники	2000 рік	2001 рік	Відхилення (+/-)
Прибуток на власний акціонерний капітал	0,24	-0,19	-0,43
Рентабельність сумарного капіталу	0,12	-0,09	-0,21
Рентабельність продажу	0,30	-0,16	-0,46
Рентабельність чистих активів	0,24	- 0,19	-0,43

З даних таблиці 2.17 випливає, що у порівнянні з 2000 роком показники рентабельності зменшились. У 2000 році кожна гривня, інвестована у власний капітал підприємства приносила 24 коп. прибутку, а у 2001 році – збиток у розмірі 19 коп. Таке явище спостерігається з усіма вищенаведеними показниками рентабельності. Зміну показників рентабельності наочно демонструє рис.

Отже можна зробити висновок, що капітал підприємства, вкладений у виробництво працював неефективно, що призвело до негативних наслідків, які відобразилися на рентабельності. Тому керівництву підприємства необхідно вжити термінових заходів по підвищенню рентабельності виробництва та підняти його до рівня отримання прибутків, інакше подальше зниження рентабельності може призвести до банкрутства підприємства.

РОЗДІЛ III. РОЗРАХУНОК ПРОПОЗИЦІЙ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ КОСАРСЬКОГО СПИРТЗАВОДУ.

3.1. Аналіз зниження обсягів виробництва основних видів промислової продукції Косарським спиртзаводом

3.1.1. Аналіз зниження обсягів виробництва спирту етилового

Як видно з матеріалу, який викладений вище, погіршення фінансового стану підприємства та зниження його прибутковості відбулось за рахунок зниження об'ємів виробництва та реалізації основних видів промислової продукції. Розглянемо структуру витрат на спирт та горілку по Косарському спиртзаводу (таблиця 3.1.).

Таблиця 3.1. Структура витрат на 1 дал. спирту Косарського спиртзаводу.

Статті витрат	Собівартість за 2000 рік		Фактично в 2001 році		Відхилення			
	Сума т.грн	Пито ма Вага, %	Сума т.грн	Пито -ма вага, %	Сума т.грн..	В розрахунку на 1 дал		
						2000 рік	2001 рік	+, -
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Сировина	4208,4	58,3	3550	44,1	-658,4	6,25	10,62	4,38
2. Допоміжні матеріали	111,3	1,5	416,3	5,2	305	0,17	1,25	1,08

3. Паливо і електроенергія	1003,5	13,9	1021,5	12,7	18	1,49	3,06	1,57
4.Основна і допоміжна з/плата	77,8	1,1	74,2	0,9	-3,6	0,12	0,22	0,11
5. Нарахування на з/плату	26	0,4	30,2	0,4	4,2	0,04	0,09	0,05
6. Цехові витрати	1150	15,9	1158,3	14,4	8,3	1,71	3,47	1,76
7.Інші витрати	3,4	0,0	15,9	0,2	12,5	0,01	0,05	0,04
8.Усього виробнича собівартість	6580,4	91,1	6266,4	77,8	-314	9,76	18,75	8,99
9.Адміністративні витрати	474,5	6,6	1548,8	19,2	1074,3	0,70	4,64	3,93
10.Витрати на збут	168,3	2,3	238,6	3,0	70,3	0,25	0,71	0,46
11. Повна собівартість	7223,2	100	8053,8	100	830,6	10,72	24,10	13,38
12.Інші витрати	0	0,0	0	0,0	0	0	0	0,0
13.Повна собівартість	7223,2	100	8053,8	100	830,6	10,72	24,10	13,38

Фактична собівартість спирту збільшилася з 10,72 грн. за 1 дал в 2000 році до 24,10 грн. (224,8%) за 1 дал в 2001 році. Основним факторами , які негативно вплинули на собівартість - є збільшення вартості сировини з 6,25

грн. на 1 дал до 10,62 грн. (169,9%), допоміжних матеріалів з 0,17 грн. до 1,25 грн. та енергоносіїв з 1,49 грн. до 3,06 грн. на 1 дал.

Як показують приведені дані, затрати на виробництво спирту збільшилися в 2001 році на 830,8 тис.грн. , при тому, як саме виробництво зменшилося на 224,0 тис.дал. І якщо збільшення витрат по статтях “сировина”, “допоміжні матеріали”, “паливо” в першу чергу пояснюється тим, що в 2001 році на заводі було вироблено майже 77 відсотків зернового спирту, витрати на виробництво якого вищі ніж для виготовлення мелясного спирту, то зростання витрат по статтях “цехові витрати” - на 1,76 грн. на дал. , “адміністративні витрати” – на 3,93 грн., “витрати на збут” – на 0,46 грн. пояснюється тільки одним фактором - різке зменшення об’ємів виробництва спирту в 2001 році. Якщо в 2000 році на 1 гривню товарної продукції ці витрати (цехові, адміністративні, збут) складали 0,29 грн., то в 2001 році їх частка піднялася до 0,64 грн.

На зниження об’ємів виробництва спирту вплинуло ряд об’єктивних та суб’єктивних причин. Спиртова галузь України перебуває у досить специфічному становищі. Так , за підрахунками Мінекономіки , внутрішнє споживання етилового спирту для потреб переробної, фармацевтичної та парфумерно – косметичної галузей, навіть за умови повного перекриття нелегальних каналів обігу спирту, не перевищує 20 млн. дал. Тим часом потужності концерну “Укрспирт” дають змогу виробляти 66 млн. дал такої продукції за рік.

Тож зрозуміло, що ступінь завантаження потужностей спиртових заводів , а відповідно і всі економічні та соціальні показники їх роботи залежать від експортних можливостей України. Щодо етилового спирту та становища на європейському й світовому ринках переважають політичні, а не економічні чинники – внутрішні квоти ЄС, високі митні тарифи, заборона

ввозу до Росії та значна фінансова застава при транспортуванні спирту через її територію без гарантії вчасного і повного її повернення. Перелічені фактори спричинили скорочення імпорту спирту країнами Кавказу і Середньої Азії та інтенсивне будівництво ними власних спиртових заводів. Згідно з існуючими даними, у країнах СНД за останні 4-5 років введено в дію та завершується будівництво спиртових заводів загальною потужністю 350-370 млн. дал за рік.

Наказом концерну №66 від 15.10.99 р. затверджено “Програму комплексного розвитку підприємств концерну “Укрспирт” на 2000 – 2010 роки”. У ній передбачено організацію виробництва нових видів продукції, поліпшення її якості, оформлення тощо.

Але крім загальнодержавних були і причини внутрішнього характеру, що вплинули на зниження обсягів виробництва спирту етилового Косарським спиртовим заводом. Так у 2001 році велись інтенсивні роботи, пов’язані з добудовою та введенням в дію технологічної схеми по виробництву спирту із зернової сировини. Технологічна схема виробництва зернового спирту вимагала великих капіталовкладень для будівництва елеватора та варочного відділення, що, за умови відсутності ефективного довгострокового кредитування в державі потягло за собою вимивання значної частини оборотних коштів підприємства. Виробництво спирту із зерна потребувало додаткових витрат на налагодження та удосконалення технологічної схеми виробництва спирту, оскільки таке виробництво для підприємства є новим. Це також зумовлювало зупинку виробництва на деякий час для внесення коректив у конструкцію обладнання, а в кінцевому результаті збільшувало собівартість продукції.

Традиційним ринком для реалізації спирту Косарського спиртзаводу був ринок спирту, виготовленого із меляси. На цьому ринку підприємство мало сталих покупців та попит на свою продукцію, велику частину серед

яких займали виробники парфум. Заходи, щодо посилення контролю за обігом спирту проводились в державі, переліцензування діяльності з виробництва парфум призвели до різкого зниження попиту на спирт етиловий, виробництво якого проводилось з меляси.

З переходом до виробництва спирту із зерна , основними споживачами якого є лікери – горілчані підприємства, підприємство не має розгалужених зв'язків та постійних покупців своєї продукції. Але якість спирту Косарського спиртзаводу залишається на сьогоднішній день однією з найвищих в Україні, а тому при умові зниження собівартості, а отже і відпускної ціни спирту підприємство має добрі можливості для виходу на ринки збуту своєї продукції.

3.1.2. Аналіз зниження обсягів виробництва горілчаних виробів

Фактична собівартість горілчаних виробів збільшилася з 23,43 грн. за 1 дал в 2000 році до 33,15 грн. в 2001 році.(41,5%). Структура витрат на виробництво горілчаних виробів характеризується наступними даними (таблиця 3.2.) :

Таблиця 3.1. Структура витрат на 1 дал спирту Косарського спиртзаводу.

Статті витрат	Собівартість за 2000 рік		Фактично в 2001 році		Відхилення	
	Сума т.грн	Питом а	Сума т.грн	Питома вага,%	Сума т.грн.	в розрахунку на 1 дал

		вага, %				2000 рік	2001 рік	+, -
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Сировина	1490, 1	15,1	1255,1	26,7	-235	3,53	8,84	5,32
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. Допоміжні матеріали	4999, 9	50,5	1796,1	38,2	- 3203,8	11,83	12,66	0,82
3. Паливо і електоенергія	76,4	0,8	50,3	1,1	-26,1	0,18	0,35	0,17
4. Основна і допоміжна з/плата	148,1	1,5	112,7	2,4	-35,4	0,35	0,79	0,44
5. Нарахування на з/плату	69,2	0,7	48	1,0	-21,2	0,16	0,34	0,17
6. Цехові витрати	1974, 7	19,9	786,5	16,7	- 1188,2	4,67	5,54	0,87
7. Інші витрати	0	0	0	0	0	0	0	0,00
8. Усього виробнича собівартість	8758, 4	88,5	4048,7	86	- 4709,7	20,73	28,53	7,80
1	2	3	4	5	6	7	8	9

9.Адміністративні витрати	983,7	9,9	469,4	10	-514,3	2,33	3,31	0,98
10.Витрати на збут	156,4	1,6	187,2	4,0	30,8	0,37	1,32	0,95
11. Повна собівартість	98	100	4705,3	100,0	-5193,2	23,43	33,15	9,73
12.Інші витрати	0	0	0	0	0	0	0	0,00
13.Повна собівартість	9898,5	100	4705,3	100,0	-5193,2	23,43	33,15	9,73

Елементи операційних витрат на виробництво основних видів готової продукції наведено у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3. Елементи операційних витрат на виробництво основних видів продукції по Косарському спиртзаводу.

Найменування показника	Джерело інформації	Відповідний період минулого року		Звітний період	
		тис.грн.	% у загальній сумі	тис.грн.	% у загальній сумі
Матеріальні затрати	Ф.2 ряд.230	11889,7	66,6%	8133,3	46,1%
Витрати на оплату праці	Ф.2 ряд.240	1795,5	10,1%	1383,6	7,8%

Відрахування на соціальні заходи	Ф.2 ряд.250	673,4	3,8%	521,1	3,0%
Амортизація	Ф.2 ряд.260	503	2,8%	892,4	5,1%
Інші операційні витрати	Ф.2 ряд.270	2991,4	16,8%	6727,6	38,1%
Разом	Ф.2 ряд.280	17852,9	100,0%	17658	100,0%

Як показують приведені дані (таблиця 3.3.) , основним чинниками ,які вплинули на збільшення собівартості продукції є вартість сировини +5,32 грн. на 1 дал., допоміжних матеріалів +0,82 грн., в основному за рахунок збільшення вартості пляшки, палива і енергоносіїв - +0,17грн.

На кінець року вартість основних комплектуючих на 1 дал становлять:

етикетка 3,054 грн;

пляшка 7,5 грн;

ковпачок 1,41 грн.

В той же час, збільшення цехових , адміністративних та збутових витрат пояснюється різким зменшенням об'ємів виробництва (на 280,6 тис.дал).

З наведених даних випливає, що збільшення собівартості горілчаних виробів відбулось ,аналогічно спирту, в основному, за рахунок зменшення об'ємів виробництва цих видів продукції.

Серед причин зниження об'ємів реалізації горілчаних виробів однією з основних залишається поява великої кількості підробних виробів під торговою маркою “Холодний Яр”. Така продукція значно підриває авторитет офіційного виробника. З часів появи на ринку горілки під торговою маркою “Холодний Яр” , вона славилась своєю якістю , про що свідчать великі

об'єми випуску та реалізації горілчаних виробів заводом у попередніх роках та завоювання ними багатьох міжнародних та вітчизняних нагород за якість. Нелегальні ж виробники випускають продукцію значно нижчої якості (а часом навіть небезпечну для здоров'я людини) та за нижчими цінами, вживання якої призводить до появи недовіри у споживачів до даного виду продукції. Тому одним із заходів покращення конкурентоспроможності продукції мають бути заходи по посиленню захисту від підробки, розрахунок яких буде приведено нижче.

На основі дистриб'юторської угоди ,підписаної Косарським спиртовим заводом з фірмою “Топ транс”, з II півріччя 2000 року виключне право на реалізацію горілчаних виробів, виробництва Косарського спиртзаводу, надавалось фірмі “Топ транс”. Аналіз майже дворічної співпраці з дистриб'ютором , на мою думку, довів неефективність такої співпраці. Так в результаті підписання угоди, Косарський спиртовий завод втратив розгалужену мережу збуту своєї продукції, фактично втратив зв'язок та можливість співпраці з головними і найбільшими покупцями своєї продукції з усіх регіонів України, втратив дилерську мережу. За ці роки з боку фірми “Топ транс” не проводилось вкладання ніяких коштів в рекламу продукції Косарського спиртзаводу, різко зменшились об'єми реалізації продукції. При значному зниженні об'ємів виробництва горілчаних виробів спиртзаводом, об'єм вибірки продукції дистриб'ютором майже завжди був нижчим за його виробництво спиртзаводом і постійно мав тенденцію до зниження, що в кінці кінців призвело до зупинки виробництва і реалізації продукції. Розрахунки за відвантажену продукцію також здійснювались невчасно, що призводило до нестачі обігових коштів підприємства.

Крім оптової торгівлі алкогольними напоями Косарський спиртовий завод проводить роздрібну торгівлю алкогольними напоями власного виробництва через мережу фірмових магазинів, які розташовані на території

с.Косарі, міст Кам'янка, Олександрівна, Сміла та Черкаси. Після підписання дистриб'юторської угоди, спиртзавод закупляв горілчані вироби власного виробництва для реалізації у фірмовій торгівлі у дистриб'ютора з націнкою, що призвело до підвищення ціни на товар, а отже зниження попиту на нього.

Комплектуючі для виробництва горілчаних виробів також поставлялись на завод дистриб'ютором. Вартість цих виробів була в ряді випадків вищою за вартість, за якою закуповував ці вироби завод, а їх якість інколи була нижчою. Це призвело в кінцевому результаті до підвищення собівартості продукції.

Таким чином, на мою думку, одним із шляхів підвищення рівня виробництва та реалізації горілчаних виробів Косарського спиртзаводу було б розірвання дистриб'юторської угоди з виробничо – комерційною фірмою “Топ – транс”, оскільки така співпраця в подальшому може призвести до ще більших втрат підприємством, підриву його авторитету на ринку збуту. Підприємству необхідно докласти зусиль для відновлення господарських зв'язків заводу з фірмами – споживачами його продукції, запровадження гнучкої системи знижок та підвищення конкурентоспроможності продукції.

3.2. Розрахунок пропозицій щодо підвищення прибутковості підприємства

3.2.1. Основні заходи по покращенню прибутковості підприємства .

Аналіз господарської діяльності спиртзаводу показав, що його економічний стан протягом останніх двох років суттєво погіршився і є досить нестійким. У виробничому відношенні представляється недопустимою низьке завантаження виробничих потужностей, оскільки при великій фондоємності технологічного процесу собівартість виробництва

значно зростає за рахунок різкого збільшення частки умовно – постійних витрат і продукція стає або не рентабельною, або не конкурентноздатною за ціновим фактором.

Як впливає з вищенаведеного матеріалу, основна боротьба за ринок збуту спирту та алкогольних виробів буде розгортатись на ринку України. На мою думку спиртзавод має можливість знайти свою нішу на цьому ринку. Адже підприємство на сьогоднішній день має технологічну схему виробництва, яка дозволяє виготовляти спирт з двох видів сировини – зерна та патоки. Таким чином підприємство може маневрувати сировиною, оскільки її ціна і кількість залежить від урожайності. Воно також, у порівнянні з іншими підприємствами, має ширші можливості для збуту своєї продукції, оскільки може запропонувати її як виробникам парфумерних виробів, фармацевтичній промисловості так і лікero – горілчанам заводам. А при високій якості продукції як спиртового так і горілчаного виробництва, відомій торговій марці та сучасні технології виробництва такі можливості стають ще більш реальними. Проте для зниження собівартості продукції та збільшення прибутків підприємства йому необхідно здійснити ряд наступних заходів:

1. Реорганізація і оптимізація структури управління заводом і розробка нового штатного розкладу керівників, спеціалістів і службовців. Це спрямоване з однієї сторони, на максимальне здешевлення апарату управління, а з іншого боку – посилення окремих управлінських функцій, зокрема розширення і активізація маркетингових служб, створення відділу маркетингу, оскільки для успішного просування свого товару на ринку, підприємству необхідно проводити активні маркетингові дослідження.

2. Реорганізація і оптимізація штатної розстановки робітників основних цехів (зокрема цеху розливу горілчаних виробів), проведення необхідних кадрових переміщень.

3. Проведення агресивної маркетингової політики, як на внутрішньому , так і на зовнішньому ринках.

4. Проведення розширення сфери діяльності підприємства на ринках нових продуктів, виробництво яких пов'язано з основною діяльністю.

5. Проведення реструктуризації заводу. Виділення із складу підприємства самостійних підрозділів і організація на їх базі структурних госпрозрахункових одиниць. Ціллю такої реструктуризації є створення ефективної мотивації у виробництві і сприятливих стартових фінансових умов для тих підрозділів заводу, які виробляють продукцію, що має попит.

6. Реструктуризація непромислових об'єктів підприємства. На балансі підприємства знаходяться наступні непромислові об'єкти: ремонтно – будівельна діляниця, механічна майстерня, електродільниця, олійниця, швейна майстерня, житловий фонд, дитячий садок. Реструктуризація об'єктів непромислової сфери передбачає проведення наступних заходів: передача в комунальну власність, виділення на самостійний баланс з роботою на госпрозрахункових принципах, здача об'єктів в оренду, зупинення функціонування і розпродаж.

За даними бухгалтерського обліку витрати на утримання об'єктів соціально культурного призначення, таких як житловий фонд склали у 2001 році 238400 грн. Реально оплачено цих послуг населенням було 9108 грн. Таким чином збитки від утримання соціально культурного призначення склали 229033 грн. Передача цих об'єктів у комунальну власність дозволила б уникнути таких збитків.

Такі об'єкти як ремонтно – будівельна діляниця , механічна майстерня, електродільниця та швейна майстерня , в основному обслуговують основне виробництво. Вони використовуються для ремонту основних засобів, підтримки у належному стані території заводу, ремонту та підтримки у

належному стані електрообладнання , пошиву спеціального одягу для робітників та інших робіт. Проте ці підрозділи не завжди бувають завантаженими на 100% роботою, а тому їх виробничі потужності використовуються неповністю і доцільно було б перевести такі підрозділи на госпрозрахунок , чим підвищити мотивацію праці , ефективність використання основних засобів.

3.2.2. Управління прибутком та розрахунок точки беззбитковості діяльності заводу на 2002 рік

Для проведення маркетингових досліджень, визначення стратегії розвитку підприємства на 2002 рік необхідно визначити рівень беззбитковості підприємства, який буде орієнтиром для проведення реорганізаційних заходів, заходів по покращенню якості та конкурентоспроможності продукції, об'ємів її реалізації, розрахунків з постачальниками.

Оскільки на початок 2002 року підприємство має відстрочені борги перед бюджетом, то при визначенні рівня беззбитковості виробництва будемо враховувати такі платежі до бюджету.

Розрахунок рівня беззбитковості включає в себе аналіз витрат на виробництво і прибутку покриття.

Аналіз витрат на виробництво , який застосовується в даних розрахунках включає в себе класифікацію цих витрат і їх аналіз по їхній “поведінці”, тобто їх залежності від змін в об'ємах виробництва. Якщо витрати змінюються прямо пропорційно змінам об'ємам виробництва (ділової активності), то їх можна назвати умовно змінними . Якщо ж витрати залишаються незмінними , то їх умовно можна назвати постійними. Такий поділ витрат на постійні та змінні ведеться з урахуванням їх

поведінки в загальному об'ємі витрат. Така прив'язка викликана тим, що поведінка витрат на одиницю продукції при змінах масштабів ділової активності підприємства відрізняється від поведінки їх до загальних об'ємів витрат. Це виражається наступним чином (таблиця 3.4.):

Прийнята класифікація витрат спиртового і горілчаного виробництва має єдину основу і відрізняється лише їх питомою часткою в сукупних витратах.

Таблиця 3.4. Поведінка витрат при змінах об'ємів виробництва

Назва витрат	Поведінка витрат по відношенню до загального об'єму виробництва	Поведінка витрат на одиницю продукції
Умовно-змінні	Збільшуються або зменшуються пропорційно зміні об'ємів виробництва	Залишаються незмінними
Умовно-постійні	Залишаються незмінними	Зменшуються при збільшенні виробництва і збільшуються при зменшенні

А тому їх поділ за вищевикладеними характеристикам матиме такий вигляд (таблиця 3.5.):

Таблиця 3.5. Поділ витрат на умовно постійні та умовно змінні.

Умовно-змінні витрати	Умовно-постійні витрати
1.Сировина і основні матеріали	1.Заробітна плата з нарахуваннями .
2.Допоміжні матеріали	2.Витрати на утримання обладнання.
3.Топливо і електроенергія на технологічні цілі	3.Загальновиробничі витрати
4. Відрахування до позабюджетних фондів.	4.Господарські витрати

Для розрахунку точки беззбитковості використаємо дані 2000 року, оскільки такий рік є характерним для роботи підприємства, протягом року воно працювало стабільно та прибутково.

В 2000 році на заводі було вироблено промислової продукції в діючих оптових цінах на суму 22145,3 тис.грн. Реалізовано продукції за рік на суму 22034,6 тис.грн. Товарність виробленої продукції становить 99,5% ($22034,6/2215,3 \cdot 100 = 95\%$). За даними бухгалтерського обліку витрати на виробництво продукції становлять 17121,7 тис.грн., в тому числі умовно-змінні витрати 12109,7 тис.грн. і умовно-постійні 5012,0 тис.грн. Із загальної суми виробленої товарної продукції на покриття умовно-постійних витрат і отримання прибутку в розпорядженні підприємства залишилося 10035,6 тис.грн. Дана частина коштів в теорії управління називається прибутком покриття. Важливо відмітити, що дана частина коштів в першу чергу повинна направлятися на покриття умовно-постійних витрат і лише та частина, що залишилася може направлятися на прибуток. Якщо ж прибутку покриття недостатньо, то підприємство терпить збитки. Якщо ж прибуток покриття рівняється сумі умовно-постійних витрат, то це означає, що підприємство працює на рівні беззбитковості.

Після досягнення підприємством критичного об'єму виробництва при нарощуванні виробництва і реалізації цієї продукції підприємство буде отримувати прибуток.

Визначення рівня беззбитковості виробничої програми на 2002 рік можна провести по наступних даних 2000 року (таблиця 3.6.).

Таблиця 3.6. Дані для визначення рівня беззбитковості.

Назва статті	Загальна сума тис. грн.	Питома вага, %
Вартість товарної продукції в діючих оптових цінах	22145,3	100
Сума змінних витрат	12109,7	54,7
Прибуток покриття	10035,6	45,3
Сума постійних витрат	5012,0	-
Балансовий прибуток виробництва	5023,6	-

Слід відмітити, що одним із негативних факторів, що впливають на погіршення фінансового стану підприємства є тенденція до збільшення вартості постійних витрат в загальних витратах на виробництво.

Тому одним із напрямів планування виробничої програми на 2002 рік є зниження цих затрат за рахунок оптимізації чисельності працівників, реорганізації структури управління виробничими процесами, зниження

витрат на утримання допоміжних виробництв, згідно вищенаведеного матеріалу .

Враховуючи те , що проведення реорганізаційних заходів дозволить зменшити постійні витрати на 25% то сума умовно-постійних витрат буде становити $5012,0 - 5012,0 \times 0,25 = 3759,0$ тис.грн.

Витрати , які будуть покриватися включають в себе :

соціально-побутові витрати в розмірі 931,3 тис.грн .

розстрочка платежу в сумі 5867,3 тис.грн ;

відсотки в сумі 611,0 тис.грн ;

повернення короткотермінових кредитів –300,0 тис.грн;

відсотки за кредит 372,0 тис.грн;

заборгованість по заробітній платі –324,0 тис.грн;

критична кредиторська заборгованість –1900,0 тис.грн

Таким чином сума умовно-постійних витрат становитиме:

$3759,0 + 931,3 + 5867,3 + 611,0 + 300,0 + 372,0 + 324,0 + 1900,0 = 13764,6$
тис.грн.

Виходячи з того, що у 2000 році питома вага умовно – постійних витрат становила 45,3 % від вартості товарної продукції, то вартість продукції в діючих оптових цінах у 2001 році повинна становити:

$(13764,6 \times 100) / 45,3\% = 30385,43$ тис.грн. на рік, або 2532,1 тис.грн на місяць.

Враховуючи те, що товарність продукції становить 95%, то об'єми реалізації продукції повинні становити не менше 28866,13 тис.грн. на рік.

При стабільній та прибутковій роботі заводу співвідношення виробництва спирту та горілчаних виробів становить близько 75% спирту та 25% горілчаних виробів. Враховуючи те, що середня вартість спирту складає

22,7 грн за 1 дал, то підприємству для досягнення рівня беззбитковості необхідно виробити протягом 2002 року 955 тис.дал спирту та 320 тис.дал горілчаних виробів, або 80 тис.дал спирту і 27 тис.дал горілчаних виробів протягом місяця.

Потужність підприємства при виробництві спирту із зерна складає 90 тис.дал спирту на місяць. На сьогоднішній день підприємство вже має укладені договори з покупцями спирту на загальну кількість 70 тис.дал. на місяць. Але ці покупці знаходяться за межами Черкаської області. На території ж Черкаської області знаходяться такі великі лікери – горілчані заводи як Уманський лікери-горілчаний завод та Золотонішський лікери – горілчаний завод, які були традиційними покупцями спирту виробництва Косарського спиртзаводу, а тому для потреб цих підприємств може бути реалізовано ще 15-20 тис.дал спирту на місяць. Таким чином при проведенні вдалої маркетингової та цінової політики підприємство має можливість реалізувати у середньому 85 тис.дал спирту на місяць, або 1020 тис.дал на рік і при середній вартості спирту 22,7 грн за 1 дал отримати виручку у розмірі $1020,0 \times 22,7 = 23154,0$ тис.грн. на рік, що перевищує рівень беззбитковості по спирту і дає можливість отримати прибуток від реалізації спирту.

Враховуючи проведення реорганізаційних заходів, про які було сказано вище, собівартість спирту зменшиться на 25% і становитиме $24,1 - 24,1 \times 0,25 = 18,08$ грн. Тоді рентабельність виробництва становитиме:

$$P_{\text{сп}} = (23154 / 18,08 \times 1020) \% = 1,26$$

Показник рентабельності показує, що на кожну гривню, вкладену у виробництво продукції підприємство може отримати 1,26 грн. прибутку, а значить заходи, спрямовані на підвищення прибутковості виправдані.

3.2.3. Розрахунок заходів, спрямованих на посилення захисту горілчаних виробів від підробки та підвищення їх конкурентоспроможності

Крім виробництва спирту Косарський спиртовий завод випускає ряд видів горілчаних виробів під торгівельною маркою “Холодний Яр”. Вище однією з причин зниження об’ємів реалізації горілчаних виробів було названо велику кількість нелегальної продукції. Крім загальнодержавних заходів по припиненню нелегального виробництва алкогольних напоїв необхідно впроваджувати у виробництві систему захисту від підробки. Тому нижче приведено розрахунок заходів, спрямованих на посилення захисту горілчаних виробів від підробки.

Як показує досвід багатьох виробників лікєро-горілчаних виробів, одним із методів захисту від підробки є використання у виробництві ексклюзивної пляшки. Такі відомі виробники алкогольних напоїв як “Союз віктан”, “Гетьман”, “Артеміда”, “Златогор”, “Олімп”, “Шустов”, “Неміров”, “Старий друже” та інші використовують у виробництві ексклюзивну пляшку, яка є ефективним засобом захисту від підробки. На Косарському спиртовому заводі до цього часу використовується серійна пляшка, а тому розрахуємо витрати на виготовлення ексклюзивної пляшки та ефективність її використання у виробництві.

Маркетингові дослідження показують, що строк використання ексклюзивної пляшки у виробництві не повинен перевищувати 2 – 3 роки, оскільки після такого строку накопичується критична маса використаних пляшок, які використовуються повторно для виробництва підробних алкогольних напоїв і рівень виробництва підробок робить неефективним використання таких пляшок.

Для виготовлення пляшки на склотарному заводі перш за все необхідно виготовити форму для виробництва пляшок. Оскільки пропонується пляшка є ексклюзивною, а не серійною, то витрати на виготовлення форми лягають на

замовника, тобто на підприємство. Проведені дослідження ринку продукції такого типу показують, що найбільш прийнятною для підприємства за співвідношенням ціна/якість є форма виробництва Чехії, вартість якої складає 100 тис.грн.

Для розрахунку собівартості ексклюзивної пляшки необхідно визначитись з об'ємами виробництва продукції, яка буде вироблятися у такій тарі. Відповідно до приведених розрахунків рівня беззбитковості підприємство має випускати мінімально 27000 дал горілчаних виробів на місяць, або 324 тис.дал на рік. Виробництво горілчаних виробів у 2000 році становило 422,5 тис. дал на рік, а у 2001 році – 141,9 тис.дал на рік. Впровадження у виробництво ексклюзивної пляшки та активна політика просування товару на ринку за даними маркетингових досліджень дасть можливість виробляти та реалізувати протягом першого року після впровадження до 350 тис.дал горілчаних виробів на рік та поступово збільшувати об'єми реалізації до 380 тис.дал протягом другого року роботи та 390 тис.дал протягом третього. Такі об'єми виробництва та реалізації горілчаних виробів відповідають рівню беззбитковості підприємства по горілчаних výroбах. Розрахунок собівартості пляшки будемо проводити з урахуванням строку її використання протягом трьох років, з урахуванням вищенаведеного матеріалу.

Згідно сказаного вище, об'єм випуску продукції місткістю 0,5 л протягом трьох років, буде становити:

$$(350 + 380 + 390) \times 1000 \times 20 = 22400000 \text{ пляшок.}$$

Вартість виготовлення однієї пляшки, місткістю 0,5 л на склотарному заводі складає в середньому 0,4 грн. Врахуємо витрати на виготовлення форми пляшки:

$100000/22400000=0,005$ грн. Таким чином собівартість пляшки практично не зміниться, а значить це не відобразиться на ціні товару.

При вартості 1 дал горілки 118,8 грн. виручка від реалізації продукції протягом року у середньому складе:

$$(350+380+390) \times 1000 / 3 \times 118,8 = 44351,0 \text{ тис.грн.}$$

3.2.4. Розрахунок підвищення прибутковості підприємства за рахунок заміни пляшкомиючої машини на автомат ополіскування пляшок.

На сьогоднішній день для миття пляшок на лінії розливу використовується пляшкомиюча машина. Таке обладнання призначене миття пляшки перед подачею її на лінію розливу. Воно дає можливість використовувати у виробництві оборотну пляшку. Проте на сьогоднішній день технології виготовлення пляшок поліпшились і вони не потребують миття перед подачею лінію розливу, крім того завод не використовує у виробництві оборотну пляшку, а тільки нову. Така пляшка може лише ополіскуватись перед використанням у виробництві спеціальним водним розчином. Для ополіскування пляшок використовується спеціальний ополіскувач. Використання його у виробництві дасть можливість зменшити собівартість горілчаних виробів, оскільки ополіскувач споживає вдвічі менше електроенергії (1,8 кВт.год, а пляшкомиюча машина 3,6 кВт.год), відпадає необхідність використання у виробництві пару та каустичної соди, звільняється один працівник (оператор пляшкомиючої машини), оскільки ополіскувач працює в автоматичному режимі.

Розрахуємо економічну ефективність заміни пляшкомиючої машини на автомат ополіскування.

Пляшкомиюча машина була встановлена в 1995 році, її початкова вартість складала 75 тис.грн. Вартість ополіскувача складає 35 тис.грн.. Вихідні дані для розрахунку зведено у таблицю (таблиця 3.7.)

Таблиця 3.7. Вихідні дані для розрахунку.

Показники	Од.виміру	Після впров.
1	2	3
Початкова вартість	грн.	35000
Транспортні витрати на доставку обладнання	%	5
Складські витрати	%	1,3
Монтаж ополіскувача	%	10
Витрати на поточний ремонт	%	5
Норма амортизаційних відрахувань до 31.01.97 р	%	11,8
Норма амортизаційних відрахувань після 31.01.97 р	%	15,0
Страхування майна	%	0,17
Норма споживання електроенергії ополіскувачем	кВт/год	1,8
Норма споживання електроенергії пляшкомиючою машиною	кВт/год	3,4

обладнання		
Вартість 1 кВт електроенергії	грн	0,143
Норма споживання води автоматом ополіскування пляшок	куб.м/год.	2
Норма споживання води пляшкомиючою машиною	куб.м/год	3
1	2	3
Вартість 1 м ³ води	грн	0,324
Норма споживання каустичної соди за місяць	кг	26,15
Вартість каустичної соди за 1 кг	грн.	0,87
Норма споживання пари	кг/год	60
Вартість 1 кг пари	грн.	0,05

Калькуляція витрат на 1 дал горілки “Холодний Яр” 0,5 має наступний вигляд (таблиця 3.8.).

Розрахуємо втрати на виробництво горілки після впровадження у виробничий процес ополіскувача пляшок.

1. Витрати на заробітну плату.

1.1.Тарифна зарплата.

Таблиця 3.8. Калькуляція витрат на 1 дал горілки "Холодний Яр" 0,5

№	Статті витрат	Сума,
---	---------------	-------

п/п		грн.
1	Сировина	9,58
2	Допоміжні матеріали	12,67
3	Паливо і електроенергія	0,11
4	Основна та допоміжна заробітна плата	0,81
6	Нарахування на заробітну плату	0,31
7	Цехові витрати	3,99
8	Усього виробнича собівартість	27,47
9	Адміністративні витрати	2,82
10	Витрати на збут	1,17
11	Повна собівартість	31,46

При введенні в дію ополіскувача вивільняється 1 людина (оператор пляшкомиючої машини) , а тому розрахуємо витрати на заробітну плату оператора. Погодинна тарифна ставка оператора становить 1.32 грн/год. Таким чином витрати на основну заробітну плату при 8 годинному робочому становитимуть:

$$8 \times 265 \times 1,32 = 2798,4 \text{ грн/рік.}$$

1.2. Оплата чергових відпусток.

Кількість календарних днів без урахування святкових та вихідних днів становить 355 днів. Тоді витрати на оплату 1 дня відпустки складуть:

$$2798,4 / 355 = 7,88 \text{ грн.}$$

Витрати на оплату чергових відпусток складуть:

$$7,88 \times 28 = 220,60 \text{ грн.}$$

Оскільки на підприємстві за умовами колективного договору проводяться виплати оздоровчих у розмірі , що дорівнює сумі відпускних, то загальні витрати на оплату відпусток складуть:

$$220,64 \times 2 = 441,28 \text{ грн.}$$

Загальний річний фонд заробітної плати становитиме:

$$2798,4 + 441,28 = 3239,68 \text{ грн.}$$

Нарахування на заробітну плату:

$$\text{Пенсійний фонд (32\%): } 3239,68 \times 0,32 = 1036,69 \text{ грн;}$$

$$\begin{aligned} &\text{Виплати на випадок тимчасової непрацездатності (2,9\%):} \\ &3239,68 \times 0,029 = 93,95 \text{ грн.} \end{aligned}$$

$$\text{Відрахування до фонду зайнятості (2,1\%): } 3239,68 \times 0,021 = 68,03 \text{ грн;}$$

$$\begin{aligned} &\text{Відрахування до фонду страхування від нещасних випадків на} \\ &\text{виробництві: (1,3\%): } 3239,68 \times 0,013 = 42,12 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Загальна сума нарахувань на заробітну плату становить:

$$1036,69 + 93,95 + 42,12 = 1172,76 \text{ грн.}$$

Сума витрат на заробітну плату з нарахуваннями становитиме:

$$3239,68 + 1172,76 = 4412,44 \text{ грн.}$$

2. Витрати на електроенергію.

2.1. На демонтоване обладнання:

При восьмигодинному робочому дні витрати на електроенергію пляшкомиючою машиною на рік становитимуть:

$$265 \times 8 \times 3,4 \times 0,143 = 1030,74 \text{ грн.}$$

2.2 На встановлене обладнання:

$$265 \times 8 \times 1,8 \times 0,143 = 545,6 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок капітальних вкладень на встановлення ополіскувача.

Транспортні витрати на доставку автомата ополіскування становитимуть:

$$35000 \text{ грн.} \times 0,05 = 1750 \text{ грн.}$$

Заготівельно- складські витрати:

$$35000 \times 0,013 = 455 \text{ грн.}$$

Монтаж обладнання:

$$35000 \times 0,1 = 3500 \text{ грн.}$$

Таким чином загальні витрати на установку та автомата ополіскування пляшок становитимуть:

$$35000 + 1750 + 455 + 3500 = 40705 \text{ грн.}$$

4. Річні витрати на утримання обладнання.

4.1 До впровадження:

$$\text{Амортизація: } 75000 \times 0,15 = 11250 \text{ грн.}$$

$$\text{Ремонт обладнання: } 75000 \times 0,05 = 3750 \text{ грн.}$$

$$\text{Разом} = 15000 \text{ грн.}$$

4.2. Після впровадження.

$$\text{Амортизація: } 43505 \times 0,15 = 6525,75 \text{ грн.}$$

$$\text{Ремонт обладнання: } 43505 \times 0,05 = 2175,25 \text{ грн.}$$

$$\text{Страхування майна: } 43505 \times 0,0017 = 73,96 \text{ грн.}$$

$$\text{Разом } 8774,96 \text{ грн.}$$

5. Витрати на допоміжні матеріали:

5.1 До впровадження:

$$\text{Пара: } 265 \times 8 \times 60 \times 0,05 = 6360 \text{ грн.}$$

Вода: $265 \times 8 \times 3 \times 0,324 = 2060,64$ грн.

Каустична сода: $26,15\text{кг} \times 0,87 \times 12 = 273$ грн.

5.2 Після впровадження:

Вода: $265 \times 8 \times 2 \times 0,324 = 1373,76$ грн.

Результати розрахунків зведено у таблицю (таблиця 3.9.).

Таблиця 3.9. Результати розрахунку економії витрат при заміні пляшкомиючої машини на автомат ополіскування пляшок.

№п/п	Показники	До впровадження	Після впровадження.	Відхилення +,-,грн
1	Заробітна плата	4412,44	-	- 4412,44
2	Електроенергія	1030,74	545,60	- 485,14
3	Утримання обладнання	15000,00	8774,96	- 6225,04
4	Допоміжні матеріали :			
4.1	Вода	2060,64	1373,76	-686,88
4.2	Пара	6360,00	-	- 6360,00
4.3	Каустична сода	273,00	-	- 273,00
	Всього	29136,82	10694,32	- 18442,50

Таким чином після впровадження у виробництво автомата ополіскування підприємство за рахунок зниження собівартості горілчаних виробів може додатково отримувати прибуток у розмірі 18442,5 грн на рік.

При цьому, враховуючи дані п. 3.2.3 та 3.2.4., рентабельність виробництва горілки буде становити:

$$P_{\text{гор}} = (44351000 / ((373300 \times 33,15 - 18442,5))) = 3,59 .$$

Це говорить про те, що виробництво горілки буде прибутковим і заходи, наведені вище слід впроваджувати у виробництво.

3.2.5. Розрахунок збільшення прибутковості підприємства за рахунок освоєння виробництва сухої барди.

До заходів по підвищенню прибутковості Косарського спиртового заводу, які було приведено вище, відносяться і заходи по розширенню сфери діяльності підприємства на ринках нових продуктів, виробництво яких пов'язано з основною діяльністю.

З переходом підприємства на виробництво спирту із зернових культур відходами виробництва є рідка барда. Адже при переробці зерна на спирт тільки 30-33% сухих речовин перетворюється на спирт, приблизно стільки ж переходить у вуглекислоту, а залишок 30-35 % залишається в барді. У процесі спиртового виробництва зброджується енергетична складова зерна – крохмаль, а в залишку сухих речовин вміст білку збільшується приблизно у 2,5 рази.

Рідка барда, будучи основним відходом спиртового виробництва використовується у тваринництві, як поживна добавка, в одному літрі якої є від 0,04 до 0,1 кормових одиниць. За даними лабораторних аналізів барда характеризується високим вмістом білків та вітамінів (фотієва кислота, пантотенова кислота, перидоксин, рибофлавін, вітаміни групи В). Однак вона бідна на вуглеводи, солі кальцію і натрію, в ній міститься велика кількість фосфорнокислих і калійних солей, відсутні каротин і вітамін Д. Тому при складанні раціонів, що містять барду, в них включають корми, збагачені

кальцієм, вуглеводами, вітамінами А і Д і мінеральними речовинами. Також домішують крейду (50-60 гр. на 100 л барди) для нейтралізації кислот, які містяться в барді.

Не дивлячись на наведені вище показники поживної рідкої барди, що заслуговують на увагу, у виробників, а слідом і у споживачів виникають певні труднощі з її зберіганням і транспортуванням, так як свіжа барда являє собою водянистий і корм, який швидко псується, особливо у літній час. Це змушує підприємство – виробник зливати нереалізовану барду на поля фільтрації. Так загальна площа таких полів на Косарському спиртзаводі складає 76,4 га. Добові скиди промислових відходів становлять до 0,5 тис. куб. метрів у рідкому стані. Це відображається на погіршенні екологічної ситуації та неефективному використанні відходів виробництва.

В силу вище перерахованих недоліків виникає необхідність силосування і осушення рідкої барди, внаслідок чого підвищуються показники зберігання, транспортування і поживності барди (у порівнянні зі свіжою в 10-15 разів вище).

В сухій барді міститься не більше 10% вологи. По вмісту білкових речовин і вітамінів висушений фільтрат барди є вітамінізованим білковим концентратом.

Суха барда може з успіхом замінити частину білкових кормів (жмивів і висівків) в раціоні усіх сільськогосподарських тварин.

Добре висушена барда відрізняється світлим кольором і при змочуванні водою не має кислотного запаху. Таку барду скормлюють великій рогатій худобі, у кількості до 2,5-3,5 кг на одну голову за добу. У раціоні коней нею можна замінити до половини вівса, ягнятам і вівцям – до половини і більше зерна. В раціоні свиней на відгодівлі можна включити до 30-35% барди,

скормлюючи її по 1,5-2 кг на голову на добу. Несприятливого впливу барди на якість м'яса і сала в таких дозах не виявлено.

Порівняльна таблиця 3.10 показує переваги сухої барди над рідкою.

Таблиця 3.10. Поживність барди для сільськогосподарських тварин і птиці. В кілограмі барди:

Показник	Пшенична		Житня		Ячмінна	
	рідка	суха	рідка	суха	рідка	суха
Кормових одиниць	0,4	1,4	0,07	0,97	0,12	1,12
Суша речовина, г	100	900	100	900	100	900
Сирий протеїн, г	28	201	22	165	48	433
в т.ч. переварювальні, г	21	145	17	116	32	277
Сирий жир, г	6	76	5	82	9	82
Сира клітчатка, г	11	105	9	92	7	62
Б.Е.В., г	47	471	59	548	33	294
Мікроелементи:						
Кальцій, г	0,2	1,8	0,2	1,3	0,2	-
Фосфор, г	0,6	6,9	0,3	43	0,4	-
Амінокислоти:						
Лізин, г	0,8	8,3	-	-	-	-

Метіонін+цистин	0,8	7,6	-	-	-	-
-----------------	-----	-----	---	---	---	---

На сьогоднішній день світова ціна на 1 тону сухої зернової барди коливається в межах 150 - 175,5 доларів США за тонну.

Враховуючи те, що Україна є аграрною державою, де в подальшому буде інтенсивно розвиватись тваринництво та птахівництво, яке є потенційним споживачем барди, а також і те, що виробництво такого продукту на Україні на сьогоднішній день відсутнє, а його освоєння призведе до покращення екологічної обстановки у районі розміщення спиртзаводу, покращить показники зберігання та транспортування барди, дозволить отримати додаткові прибутки, є доцільним впровадження такого виробництва на Косарському спиртовому заводі. Крім того вода, що залишається після сушки барди може бути повторно використана у технологічному процесі, що дозволить створити замкнутий безвідходний цикл виробництва продукції.

Розрахуємо економічну ефективність впровадження сушки барди на Косарському спиртзаводі.

Для запровадження виробництва сухої барди необхідно закупити сушильну установку, яку можна встановити у приміщенні сушильного відділення, яке раніше використовувалось для сушки кормових дріжджів, а зараз знаходиться на консервації.

Сушильна установка має наступні технічні характеристики:

потужність по готовій сухій барді на добу - 10 т;

витрати пари на 1 кг готової продукції, кг/кг, не більше 0,66;

витрати електроенергії, кВт.год – 11,32.

Розрахуємо економічну ефективність впровадження обладнання для сушки барди. Вихідні дані для розрахунку зведемо в таблицю 3.11.

Таблиця 3.11. Вихідні дані для розрахунку установки по сушці барди.

Назва статті	Одиниця виміру	Сума
Початкова вартість обладнання	грн	210000
Транспортні витрати	грн	2000
Розробка проектної документації	грн	3000
Монтаж обладнання	грн.	10000
Витрати на поточний ремонт	%	3
Норма амортизаційних відрахувань	%	15
Норма витрат електроенергії	кВт.год	11,32
Вартість 1 кВт.год електроенергії	грн	0,143
Норма витрат пари на 1 т готової продукції	кг	0,66
Вартість 1 кг пари	грн	0,05
Добовий обсяг виробництва	т	5

Розрахуємо витрати, необхідні для придбання та монтажу установки та собівартість сухої барди, яка буде виготовлятися на даній установці.

1. Розрахунок капітальних вкладення, необхідних для придбання та монтажу установки по сушці барди:

ціна обладнання 210000 грн.;

транспортні витрати 2000 грн.;

виготовлення проектної документації на монтаж 3000 грн.;

витрати на монтаж обладнання 20000 грн.

Таким чином загальні капіталовкладення на закупівлю та установку обладнання складуть:

$$210000 + 2000 + 3000 + 20000 = 235000 \text{ грн.}$$

2. Розрахунок витрат на оплату праці.

Обслуговування установки проводиться одним оператором. Погодинна тарифна ставка оператора сушильної установки складає 1,3 грн/год. Оскільки спиртове виробництво є безперервним, то для роботи на установці необхідно 3 оператори, які будуть працювати у 3 зміни. Таким чином витрати на оплату праці основних робітників складуть:

$$1,3 \times 8 \times 3 \times 360 = 11232 \text{ грн/рік.}$$

нічні та вечірні :

нічні та вечірні на місяць складають 56 годин. Доплата за роботу в нічний час складає 40% тарифної ставки, а за роботу у вечірній час – 20%. Тоді розмір доплат за роботу в нічний та вечірній час на рік трьом робітникам складе:

$$\text{нічні } 56 \times 12 \times 1,3 \times 0,4 \times 3 = 1048,32 \text{ грн;}$$

$$\text{вечірні } 56 \times 12 \times 1,3 \times 0,2 \times 3 = 524,16 \text{ грн.}$$

Загальна сума заробітної плати складе $11232 + 1048,32 + 524,16 = 12804.48$ грн.

Розрахуємо нарахування на заробітну плату:

відрахування до пенсійного фонду (32%) – $12804.48 \times 0,32 = 4097.43$ грн;

відрахування на страхування на випадок безробіття (2.5%) – $12804.48 \times 0,025 = 320,11$ грн;

відрахування на соціальне страхування (2,5%) – 320,11 грн;

відрахування до фонду страхування від нещасних випадків (1,3%) – $12804.48 \times 0,013 = 166,46$ грн.

Загальна сума нарахувань на заробітну плату складе:

$4097,43 + 320,11 + 320,11 + 166,46 = 4904,11$ грн.

Загальний річний фонд заробітної плати складе:

$12804,48 + 4904,11 = 17708.59$ грн.

3. Розрахунок витрат на енергоносії:

річна вартість електроенергії – $11,32 \times 24 \times 360 \times 0,143 = 13986,08$ грн;

річна вартість пари $0,66 \times 5000 \times 360 \times 0,05 = 59400$ грн.

Загальна вартість енергоносіїв на рік складе $13986,08 + 59400 = 73386,08$ грн.

4. Розрахунок витрат на утримання і експлуатацію обладнання:

амортизація обладнання $235000 \times 0,15 = 35250$ грн/рік;

ремонт обладнання $235000 \times 0,03 = 7050$ грн/рік;

Разом витрати на ремонт і утримання обладнання протягом складуть:

$35250 + 7050 = 42300$ грн

Виходячи з того, що протягом року установка може виробити $5 \times 360 = 1800$ тон сухої барди, розрахуємо собівартість однієї тони барди (таблиця 3.12) .

Таблиця 3.12. Розрахунок собівартості 1 т сухої барди.

Стаття витрат	Розрахунок	Сума, грн.
Паливо і електроенергія	73386,08/1800	40,77
Витрати на заробітну плату	12804,48/1620	7,9
Нарахування на заробітну плату	4904,11/1620	3,02
Утримання обладнання	42300/1800	23,50
Виробнича собівартість	-	75,19
Рентабельність (10%)		18,35
Повна собівартість		93,54

Враховуючи ставку податку на додану вартість у розмірі 20%, отримаємо оптову ціну однієї тони сухої барди:

$$93,54 + 1,2 \times 0,2 = 112,25 \text{ грн.}$$

Виручка від реалізації проекту протягом року складатиме $112,25 \times 1620 = 181845$ грн.

Таким чином, враховуючи приведені розрахунки рівня беззбитковості підприємства, заходів по покращенню конкурентоспроможності горілчаних виробів, заміни пляшкомиючої машини на автомат ополіскування пляшок та освоєння виробництва сушки барди, підприємство протягом року може отримати виручку, наведену в таблиці

Таблиця. Розміри надходжень коштів після впровадження запропонованих заходів

Назва надходжень	Сума, тис.грн
Спирт етиловий	23154,0

Горілчані вироби	$44351,0 + 18,44 = 44369.44$
Барда суха	181,845
Всього	67705.29

За розрахунками рівня беззбитковості підприємству необхідно покрити 28866,13 тис.грн. витрат, тоді валовий прибуток складе $67705.29 - 28866,13 = 38839.16$ тис.грн. Після сплати податків та зборів ця сума прибутку дає можливість підприємству використати кошти для сплати поточних податків, покриття збитків минулих років та розширення виробництва.

Висновки

Отримання прибутку підприємством та його максимізація є на сьогоднішній день основним завданням, що стоїть перед ним. Позитивний фінансовий результат діяльності підприємства (отримання прибутку) дає йому можливість розвивати виробництво, створювати нові робочі місця, впроваджувати у виробництво нову техніку та технології, спрямовувати кошти на виконання соціальних програм, збільшувати розміри матеріального заохочення працівників.

Отримання прибутку господарюючими суб'єктами відбивається і на державному бюджеті країни, оскільки велика його частина формується за рахунок податку на прибуток підприємств.

А тому підвищення прибутковості господарюючим суб'єктом залишається на сьогоднішній день досить актуальним питанням, звідси випливає і актуальність даної дипломної роботи.

У першому розділі дипломної роботи висвітлено теоретичні аспекти прибутку підприємства та можливі шляхи його збільшення. Приведено та охарактеризовано чинники, що впливають на формування прибутку підприємства та засоби впливу на ці чинники з метою підвищення прибутковості підприємства. Формули та схеми, приведені у першому розділі дипломної роботи покликані наочно пояснити викладений матеріал.

У другому розділі роботи приведено організаційно-економічну характеристику об'єкта дослідження – Косарського спиртового заводу. Проаналізовано фінансові показники за 2000 та 2001 роки на основі фінансової звітності підприємства, яка наведена в додатках до дипломної роботи.. Виявлено чинники, які головним чином вплинули на зміну фінансового стану підприємства протягом аналізованого періоду.

На основі проведеного аналізу у третьому розділі роботи подано рекомендації щодо поліпшення фінансових результатів Косарського спиртзаводу та підвищення його прибутковості. Рекомендовано провести ряд реорганізаційних заходів для оптимізації структури підприємства, реорганізації допоміжних виробництв та передачі об'єктів соціально – культурного призначення в комунальну власність з метою підвищення прибутковості підприємства. Проведено розрахунок заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності горілчаних виробів та захист їх від підробки, що дає можливість збільшити об'єми реалізації останніх. В роботі також розраховані пропозиції по зменшенню собівартості продукції за рахунок заміни технологічного обладнання. На отримання додаткового прибутку спрямовані також заходи по осушці зернової барди, розрахунок також яких приведено в даному розділі дипломної роботи.

Графічний та табличний матеріал дипломної роботи має на меті наочно проілюструвати тенденції досліджуваних показників, виявлені закономірності та унаочнити викладений матеріал.

Список використаної літератури

- Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистики, 1997.
- Барам Г. Управление производственными издержками для получения конкурентных преимуществ. //Персонал. –199. -№3
- Берзинь И. Экономика фирмы. – М.,1997
- Бойчук І. та ін. Економіка підприємств. – Львів, 1998.
- Давиденко С.В. Методичні підходи прогнозування прибутку підприємств. // Финансовая консультация – 2000. - №49.
- Економіка підприємства: Підручник. –В 2т. Т2. / за ред С.Ф. По кропивного. – К., 1998.
- Кожанова Є. Колода О. Факторний аналіз прибутку //Фінанси України. – 1999. -№4.
- Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001.
- Основы економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. – К.: Видавничий центр “Академія”, 1998.
- Основы предпринимательской деятельности / Под ред. В.М. Власовой. – М., 1996.
- Патрикеев В. Доход предприятия. //Деловая жизнь. –1994. -№2.
- Прибыль //Хейне П. Экономический образ мышления. – М., 1993.
- Прибыль предприятия. //Финансы. –1993. -№3.
- Програмування доходів підприємства // Економіка України. – 2000. -№2.
- Продіус І., Новиков В., Тапор А. До розробки маркетингової стратегії підприємства. //Економіка України – 1996. -№11.

Римма Грачова. Як визначити реальний фінансово – майновий стан свого підприємства. // Дебет –кредит – 2000. -№34.

Слюсар В., Маховка А. Формирование рыночных отношений в спиртовой и ликеро – водочной промышленности.// Економіка України – 2000 -№11.

Філоненков О.С. Прибуток і рентабельність, їх роль в умовах розвитку підприємства. // Вісник Житомирського інженерно – технологічного інституту. – 1998. - №7.

Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 1998.

Хміль Т., Шишмарева Л. Оптимизация прибыли, объема выпуска продукции и издержек производства.// Бизнес – информ. – 1999. - №13.

Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. – М.:ИНФРА, 1995.

Экономика предприятия: Учебник для вузов / В.Я. Горфинкель и др.; Под ред В.Я. Горфинкеля. – М., 1996.