

Секція 4.

**Оцінка потенціалу промислових
підприємств**

Науковий модератор:

д.е.н., професор, Янковий О.Г.

ВПЛИВ ПОТЕНЦІАЛУ НА ЕФЕКТИВНОСТЬ ВИРОБНИЦТВА

*М.О. Акулюшкіна, к.е.н., доцент
Є.О. Кобальчинська*

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Потенціал підприємства – це складна, динамічна структура. Та від її використання залежить ефективність економіки, темпи та якість зростання,

Внутрішня структура є найважливішою характеристикою потенціалу, а тому, виходячи з системного підходу, необхідно виділяти його структурні елементи, розподілені по рівнях системи. Кожен структурний елемент може розглядатися і як самостійна система, і як підсистема у рамках системи вищого порядку.

Поєднання визначених складових в сукупності характеризує стан і можливості підприємства по створенню, зміцненню і розвитку потенціалу.

Не усі структурні елементи рівнозначні по своєму впливу на рівень потенціалу і відповідно на ефективність виробництва. Це з одного боку, обумовлено нерівнозначністю наслідків, які виникають у разі володіння або не володіння підприємством тими або іншими можливостями, з іншого боку, нерівномірність впливу елементів потенціалу обумовлена відмінностями у забезпеченні кожного з них відповідними ресурсами. Використання структурного підходу до формування складу потенціалу дає можливість встановити, що усі його елементи функціонують одночасно і в сукупності.

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства розуміють мережу найсуттєвіших, стійких зв'язків між елементами.

У широкому розумінні під структурою іноді розуміється вся сукупність відносин між елементами, а не тільки самостворюючі. Поняття структури може мати різний зміст типу системи і характеру дослідницьких завдань.

Відомий філософ Уємов А.І. дає таке визначення структури «Структура – це не самостійне поняття, а всього лише один аспект системи. Тому дослідження системи припускає дослідження структури цієї системи». [1] Системний підхід до дослідження означає розгляд досліджуваних об'єктів в качестве систем. А це у свою чергу припускає аналіз взаємозв'язків у рамках кожної системи. На думку Уємова А.І. зв'язки між явищами знаходять своє вираження в системному підході.

1. Об'єктивність зв'язків між явищами, їх незалежність від нашої свідомості означає і об'єктивність систем. Матеріальні системи існують незалежно від людського свідомість. Зрозуміло, оскільки є ідеальні об'єкти, то існують і ідеальні системи. У цих системах зв'язку будуть суб'єктивними. Такого роду системи є вторинними, похідними від об'єктивних. Нижче це питання буде розглянуто детально у зв'язку з визначенням поняття «система».

2. Істотність зв'язків між явищами означає, що річ завжди існує в якійсь системі. Поза системою об'єкти існувати не можуть. Будучи вилучені з однієї системи, вони тим самим потрапляють в іншу систему, придбаваючи нові якості.

3. Різноманіття типів зв'язків визначає і відповідне різноманіття типів систем, утворених за допомогою цих зв'язків. Те, що на перший погляд не представляється у вигляді системи, при поглибленому вивченні може бути представлено таким чином.

4. З універсальності взаємозв'язків витікає універсальність системи, іншими словами, будь-які об'єкти можуть бути представлені як деякі системи. [1]

Процес формування потенціалу підприємства безпосередньо пов'язаний із підвищенням ефективності виробництва, з реалізацією стратегії, що передбачає створення та організацію сукупності ресурсів і можливостей таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху у здійсненні господарської діяльності підприємства.

Для досягнення цієї мети необхідно дотримуватись таких підходів (табл.1). Виділені елементи достатньо повно описують коло можливих засобів, які необхідні підприємству для здійснення його господарської діяльності та повною мірою відповідають ресурсному розумінню його можливостей. Між тим, наявність означених ресурсів, їх кількість і якість становлять хоча й важливий, але недостатній спектр елементів потенціалу для того, щоб

забезпечити підприємству створення цінності та ефективності господарювання.

Таблиця 1– Підходи, що лежать в основі формування і реалізації потенціалу підприємства [2]

Підхід	Характеристика підходу
Маркетинговий	Грунтується на формуванні і використанні потенціалу суб'єкта господарювання з метою задоволення потреб споживачів, подолання жорсткої конкуренції та освоєння певного сегменту ринку
Системний	Передбачає формування потенціалу підприємства та його структурних складових, враховуючи при цьому всі сфери його діяльності: постачальницької, виробничої, збутової, фінансової, інвестиційної
Відтворювальний	Забезпечує постійне оновлення елементів виробництва та безперебійне виготовлення конкурентоздатної продукції (робіт, послуг) заданої якості та комплектації
Інноваційний	Орієнтується на активізацію інноваційної діяльності, нововведень і вдосконалень з метою підвищення дієвості наявного потенціалу підприємства
Динамічний	Розглядається і закладається з метою розвитку та нагромадження наявних ресурсів і можливостей підприємства в результаті ефективного їх використання
Інтеграційний	Спрямований на формування такого потенціалу підприємства, який в процесі використання посилюється взаємозв'язками та системою взаємодій між окремими його структурними складовими
Паралельності	Передбачає одночасне поєднання і використання всіх складових потенціалу для реалізації тактичних і стратегічних завдань підприємства
Адаптивності	Передбачає створення механізмів саморегулювання, які здатні самостійно виявляти негативні тенденції, усувати та запобігати їх появі на перспективу у процесі формування і використання потенціалу підприємства

Ступінь задоволення запитів різних зацікавлених сторін від результату перетворення ресурсів та успіх підприємства в цілому буде залежати від знань і вмінь поєднати ці ресурси в єдині технологічні та управлінські процеси, тобто від здатностей і компетенцій.

Ідентифікація різноманітних здатностей підприємства має бути пов'язана із підходами до розподілу праці: пізнавальним розподілом у отриманні знань і функціональним або ієрархічним розподілом, що призводить до появи функціональних здатностей.

Виявлення здатностей і їх своєчасне використання забезпечує їх трансформацію в наявні компетенції. Компетенція, як справедливо вважає А. Муні, «обов'язково походить від здатностей фірми» [3] та виникає за умов набуття певного рівня навичок і знань у сукупності.

З метою узагальнення результатів проведеного дослідження необхідна побудова трирівневої базової структури потенціалу підприємства, що охоплює наступну ієрархію структурних елементів: «ресурси» – «компетенції» – «здатності» [4].

Уявлення про їх наявність або необхідність розвитку має бути покладено в основу розробки стратегії підприємства, що спрямовано на збільшення ефективності виробництва.

Література:

1. Уемов А.И. Системный подход и общая теория систем. М., «Мысль», 1978 –255с.
2. Гончар О.І. Управління потенціалом підприємства за умов євроінтеграції: автореф.дис.док.екон.наук за спец. 08.00.04 / О.І. Гончар; Хмельниц. нац.ун-т.– Хм.,2015.25 с.
3. Mooney A. Core competence, distinctive competence, and competitive advantage: What is the difference? / A.Mooney // Journal of Education for Business. – 2007. – No 83. – P.110–115.
4. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія / Н. С. Краснокутська. Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. – 322 с.

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ АНАЛІЗУ ЗА ЗМІСТОМ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

*Д.М. Кравцова,
Науковий керівник: О.М. Гайдаєнко, к.е.н., доцент*

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

У статті розглянуті теоретичні аспекти класифікації економічного аналізу при прийнятті управлінських рішень.

Актуальність. В сучасному суспільстві інформація перетворилась на домінуючий фактор виробництва та основну конкурентну перевагу. Вихідним пунктом та запорукою виживання та успішності підприємства у мінливому світі є управлінські кадри, які вміють вчитися, пристосовуватись до нового та користатись набутками наукового прогресу у практичній діяльності

Мета і завдання. Метою роботи є описати теоретичні аспекти класифікації та методів економічного аналізу, що використовуються для прийняття важливих управлінських рішень.

Основна частина. За змістом процесу управління є три види аналізу: перспективний (попередній) аналіз, ретроспективний (наступний) та оперативний аналіз.

Така класифікація економічного аналізу відповідає змісту основних функцій, що відображають тимчасові етапи управління:

- етап попереднього управління (функція планування);
- етап оперативного управління (функція організації управління);
- заключний етап управління (функція контролю).[1;с.17]

Перспективний аналіз – це аналіз результатів господарської діяльності з метою визначення їх можливих значень в майбутньому. Результати такого аналізу використовують для розроблення стратегічних планів та попередньої оцінки результатів їх виконання.[2;с.125]

Задачі перспективного аналізу визначаються його сутністю та місцем в плануванні та управлінні. Найважливішими задачами є:

- прогнозування господарської діяльності;
- наукове обґрунтування перспективних планів;
- оцінка очікуваного виконання планів.

Послідовність проведення перспективного аналізу є такою:

– визначається коло узагальнюючих показників, що характеризують перспективу за основними напрямками господарської діяльності;

– система узагальнюючих показників доповнюється необхідними особистими або специфічними показниками;

– встановлюється послідовність аналізу показників, виходячи з основних напрямків зв'язку між важливими групами показників.[3;с.12]

Основні напрямки перспективного аналізу:

– технічне оснащення, матеріальні, трудові і фінансові ресурси підприємства, обсяги виробництва і реалізації продукції;

– якість продукції і ступінь задоволення потреб споживачів;

– перспективна оцінка собівартості й очікуваного прибутку, рентабельності, платоспроможності та фінансового стану.

Ретроспективний аналіз виконують після завершення господарських операцій за важливим звітним періодом господарювання в основному на основі офіційної фінансової та статистичної звітності.

Головна задача ретроспективного аналізу – об'єктивна оцінка результатів діяльності, комплексне виявлення невикористаних резервів, а також виявлених недоліків у роботі та їх винуватців. Результати ретроспективного аналізу використовуються для розв'язання проблем стратегічного управління.[2;с.131]

Цей вид аналізу має суттєвий недолік – виявлені недоліки належать до минулих періодів і означають назавжди загублені можливості.

Особливості методики ретроспективного аналізу полягають в тому, що фактичні результати роботи оцінюються в порівнянні з планом та даними попередніх аналітичних періодів.

Оперативний аналіз здійснюється повсякденно, наближений за часом до моменту здійснення господарських операцій, що відбуваються в ході фінансово–господарської діяльності підприємства, виступає знаряддям оперативним управлінням нею.[4;с.95]

Його завданням є постійний контроль раціональності функціонування господарської системи, за виконанням планових завдань, процесами виробництва та реалізації продукції, а також своєчасне виявлення та використання внутрішньовиробничих.

Особливістю даного виду аналізу є те, що він базується на даних не звітної, а оперативної інформації).[4;с.97]

Оперативний аналіз охоплює:

- визначення відхилень від бізнес–плану за основними якісними та кількісними показниками роботи підприємства загалом та його підрозділів зокрема за зміну, добу, декади;
- оцінку ступеню впливу різноманітних факторів та відхилення від плану (норм) за цими показниками;
- виявлення конкретних причин дії окремих факторів, встановлення винуватців недоліків;

Перевагами є те, що виявлені під час здійснення аналізу невикористані резерви підвищення ефективності фінансово–господарської діяльності та недоліки можливо виправити у звітному періоді.

Серед недоліків – недостатня повнота і точність аналізу в зв'язку з можливо неповним інформаційним забезпеченням на момент здійснення аналізу. За результатами оперативного аналізу не можна встановити тенденції чи виявити закономірності в розвитку того чи іншого явища.[5;с.215]

Висновки. Роль економічного аналізу в умовах ринкової економіки та глобалізаційних процесів важко переоцінити, оскільки аналіз пронизує всі стадії управління. Він передує плануванню системи показників на наступний період, допомагає раціонально та обґрунтовано організувати виробничі процеси, сприяє вдосконаленню збору й належній обробці інформації про їх перебіг в системі обліку, оцінюючи ситуацію. Якщо при адміністративній системі господарювання аналіз носив ретроспективний характер і констатував позитивні чи негативні зміни у внутрішньому середовищі підприємства, то сьогодні основною його рисою стає оперативність та поєднання критичного погляду всередину й назовні.

Література:

1. Бойко Л.О. Організація та методика економічного аналізу: Навчальний посібник для бакалаврів всіх напрямків підготовки. – Одеса, ОДЕУ. – 2010 – 351 с.
2. Економічний аналіз: Навч. підручник. –4–те вид., стереотип. – Львів: НовийСвіт–2000, 2006. – 344с.
3. Малишенко В.А.: Сучасні методи економічного аналізу та напрями їх розвитку// Економічний аналіз теорія та практика – 2017 – с.1–18
4. Курс економічного аналізу: [навч. посіб.] / В.М. Іваненко – [5 –те вид,і доп.] Рекомендовано МОН– К., – 2006. – 261с.
5. Мошенський С.З. Економічний аналіз: [підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів] /С.З. Мошенський., О.В. Олійник., / За ред. д.е.н., проф. Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця – [2–ге вид., доп.І перероб.]– Житомир: ПП «Рута», – 2007. – 704с.

УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Н.В. Трушкіна, к. е. н.

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

В умовах нестабільного розвитку національної економіки актуалізуються проблеми управління логістичною діяльністю. Як показують дослідження Всесвітнього банку, Україна посіла в 2016 р. 80-е місце серед 160 країн світу в рейтингу Індексу ефективності логістики (LPI). При цьому за критерієм «Ефективність митного оформлення» Україна посіла 116-е місце, «Якість інфраструктури» – 84-е, «Простота організації міжнародних перевезень» та «Якість і компетентність логістичних послуг» – 95-е, «Відстеження проходження вантажів» – 61-е, «Своєчасність поставок вантажів» – 54-е місце серед 160 країн світу [1, с. 39].

На думку експертів, низька ефективність логістичної діяльності в Україні пов'язана з необгрунтовано високим рівнем портовим тарифів і зборів [2]. Як зазначають фахівці, ПАТ «Укрзалізниця» задовольняє логістичні потреби промисловості лише на 10–30% [3].

На основі аналізу та узагальнення статистичних даних виявлено специфічні особливості розвитку логістичної діяльності в Україні:

1. зростання співвідношення обсягів реалізованої та виробленої продукції підприємств за 2012–2016 рр. з 1,72 до 1,77 рази;

2. зниження загального обсягу перевезень вантажів за 2010–2017 рр. на 15,8% (з 755,3 до 635,9 млн т) у результаті скорочення обсягів відвантаження водним транспортом на 46,8% (з 11,1 до 5,9 млн т), трубопровідним – на 25,2% (з 153,4 до 114,8 млн т), залізничним – на 21,5% (з 432,5 до 339,5 млн т); збільшення обсягів вантажоперевезень автомобільним транспортом на 11% (з 158,2 до 175,6 млн т); обсяги перевезень вантажів авіаційним транспортом залишились без змін і становили в 2017 р. 0,1 млн т;

3. зменшення загального обсягу вантажообігу на 15,2% (з 404,6 до 343,1 млрд ткм) унаслідок зниження обсягів вантажообігу водного транспорту на 52,8%, авіаційного – на 27,9%, трубопровідного – на 23,8%, залізничного – на 12%; збільшення обсягів вантажообороту автомобільного транспорту на 6,4%;

4. зростання обсягів оптового товарообороту підприємств у порівнянних цінах за 2012–2016 рр. на 33,8% (з 1111 до 1486,1 млрд грн), обороту роздрібною торгівлі – на 68,5% (з 668,7 до 1126,9 млрд грн), обсягів роздрібного товарообороту підприємств – на 47,5% (з 360,7 до 532,0 млрд грн);

5. перевищення витрат на виробництво над доданою вартістю: в 2012 р. у 2,05 рази, у 2016 р. – в 1,62 рази;

6. зростання рентабельності операційної діяльності підприємств за 2010–2017 рр. на 6,1% – з 4 до 10,1%;

7. збільшення співвідношення обсягів реалізованої продукції та витрат операційної діяльності підприємств з 1,52 до 1,61 рази, а обсягів реалізованої продукції та витрат на виробництво – з 2,15 до 2,5 рази;

8. скорочення обсягів експорту транспортних послуг за 2010–2016 рр. на 30,8% (з 11936,3 до 9867,9 млн дол. США), а імпорту – на 15,1% (з 5421,6 до 5326,5 млн дол. США), тобто зменшення сальдо експортно-імпортних операцій у транспортній сфері на 33,7%;

9. збільшення сальдо експортно-імпортних операцій при наданні послуг з переробки матеріальних ресурсів на 18% через зростання обсягів експорту цих послуг на 9,2%;

10. зростання обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України товарами з країнами ЄС на 3,4% (з 13051,9 до 13496,3 млн дол. США); зниження обсягів імпорту – на 10,3% (з 19101,2 до 17140,8 млн дол. США);

11. зменшення обсягів експорту в структурі зовнішньої торгівлі України послугами з країнами ЄС на 3,6% (з 3117 до 3004,9 млн дол. США) та імпорту – на 19,1% (з 2994,4 до 2421,6 млн дол. США).

Мінливий розвиток зовнішнього ринкового середовища призводить до різних видів ризиків господарської діяльності, у тому числі логістичної. Як показують дослідження, при

управлінні логістичною діяльністю підприємств доцільно враховувати екзогенні (політичні, інституційні, ринкові, фінансові) та ендогенні (ризиків, що пов'язані з організацією процесів матеріально-технічного забезпечення, економічні, збутові, інформаційні) ризики.

З метою підвищення ефективності управління логістичною діяльністю підприємств в Україні доцільно розробити комплекс заходів з:

1. управління матеріально-технічним забезпеченням (розрахунок оптимального обсягу партії поставки матеріальних ресурсів, оптимізація закупівельної стратегії підприємства, удосконалення управління процесом закупівель з використанням методу багатокритеріальної оцінки вибору оптимального постачальника матеріальних ресурсів);

2. управління запасами (аналіз обсягів запасів на складі, прогнозування обсягів запасів, формування оптимальної стратегії управління запасами, розробка системи управління запасами на підприємстві, оптимізація обсягу виробничих, складських і товарних запасів);

3. управління транспортними потоками (оптимізація руху транспортних потоків, удосконалення системи доставки вантажів);

4. управління процесами обслуговування споживачів (аналіз обсягів відвантаження продукції, прогнозування обсягів відвантаження продукції споживачам, розробка алгоритмів обслуговування різних категорій споживачів, розробка пропозицій щодо підвищення рівня логістичного обслуговування);

5. управління збутовою діяльністю (обґрунтування доцільності застосування мережевого підходу до організації збутової діяльності підприємств, формування системи контрактних взаємовідносин зі споживачами, удосконалення клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування різних категорій споживачів в контексті концепції маркетингу взаємовідносин, механізму реалізації державно-приватного партнерства при управлінні збутовою діяльністю підприємств на основі організаційно-правової форми синдикату, методичного підходу до вибору оптимального каналу збуту готової продукції, визначення пріоритетних напрямів розвитку електронної комерції як дієвого інструменту просування продукції на ринок);

6. ціноутворення (формування цін на матеріальні ресурси та готову продукцію);

7. скорочення витрат на організацію логістичної діяльності підприємств у результаті мінімізації втрат від придбання неякісних матеріальних ресурсів, несвоєчасної їх поставки, ризиків простоїв транспорту, ризиків і втрат від несвоєчасної поставки продукції споживачам і несвоєчасної сплати за відвантажену продукцію;

8. інформаційного забезпечення організації процесів логістичної діяльності на основі використання сучасних цифрових технологій і логістичних концепцій.

Реалізація вищевказаних заходів сприятиме вдосконаленню управління логістичною діяльністю підприємств у результаті скорочення часу виконання замовлень, зниження рівня складських запасів, зростання рівня задоволеності попиту та якості логістичного обслуговування, мінімізації витрат, оптимізації матеріальних, транспортних, інформаційних і фінансових потоків, збільшення рівня рентабельності операційної діяльності.

Література:

1. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. – Washington: The World Bank, 2017. – 76 p.
2. Украинская логистика оказалась одной из самых дорогих в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://comments.ua/money/595535-ukrainskaya-logistika-okazalas.html>.
3. Віхров М. Потяг у нікуди. Як Укрзалізниця гальмує розвиток країни / М. Віхров // Український тиждень. – 2017. – № 46 (522). – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/Politics/203972>.

СТАН РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

*Л.І. Чернишова, к.е.н., доцент
А. Вахненко*

Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса

Основа національного багатства нашої країни становить людський та економічний потенціал. Саме від потужності останнього значною мірою залежить вирішення соціальних, екологічних та інших проблем, економічна незалежність держави, підсилення її міці та міжнародний рейтинг. Базою економічного потенціалу є виробничий потенціал, вагому частину якого складають потужності машинобудівної галузі. В сучасних умовах формування та оцінка поточних та перспективних можливостей підприємств визначеної галузі набувають актуальності, оскільки збалансування ресурсних можливостей з потенціалом зовнішнього середовища вкрай необхідно для досягнення запланованих економічних задач та виживання в жорстких конкурентних умовах сьогодення.

Господарська діяльність вітчизняних підприємств вимагає використання широкого кола ресурсів, рівень акумуляції яких значною мірою впливає на обсяги та інтенсивність виробничо-фінансових процесів. Нажаль, українське машинобудування в даний час переживає не найкращі часи. Воно намагається подолати наслідки економічної кризи останніх років, відновлювати і оновлювати виробництво та номенклатуру. Так, прагнення випустити нову (або оновлену) продукцію, особливо у крупносерійних масштабах, нашою метою є необхідність істотних витрат на модернізацію виробничих ліній. Проте мало у кого є потрібні інвестресурси, а залучення позик ускладнено високими кредитними ставками та небажанням багатьох кредиторів працювати з "воюючою країною" [1]. Україна володіє значним машинобудівним комплексом. Галузь включає понад 2800 виробництв і 230 організацій, загальна кількість працівників – понад 1 млн. осіб. У 2017 році машинобудування України зросло на 7,3%, продовжуючи позитивну тенденцію попереднього року, коли зростання становило 2%. Галузь залишається важливою частиною вітчизняної промисловості, в минулому році забезпечив їй 7% валового доходу. Для порівняння, у 2012-му це було 10,3%, після чого аж до 2016 року частка машинобудування неухильно падала [1].

Проте, дослідження тенденцій розвитку машинобудівних підприємств засвідчили наявність диспропорцій у розвитку галузевої структури, її невідповідність пріоритетам розвитку національної економіки. Спостерігається зниження інноваційної активності, що спричиняє подальшу втрату конкурентоспроможності продукції машинобудування і витіснення вітчизняних виробників із тих ринкових сегментів, які вони займали. Недостатній внутрішній попит, що пов'язано з економічною кризою останніх років. Відмова російських машинобудівних підприємств та виробників кінцевої продукції інших пострадянських країн від комплектуючих та силових агрегатів, які виготовлялись багатьма українськими підприємствами, потребувала перегляду асортименту та обсягів машинобудівної продукції. Проте усунення держави від формування пріоритетів розвитку вітчизняного машинобудування, відсутність стратегічного бачення в нових їх власників і їх орієнтація на максимізацію власної вигоди призвели до того, що ресурсний потенціал більшості підприємств не розвивався, а в кращому випадку просто відтворювався. Проте експортні втрати вдається поступово компенсувати. Українські машини й обладнання закуповує Євросоюз: наприклад, Угорщина у січні-листопаді минулого року придбала в Україні машинобудівної продукції на 676,5 млн дол., Німеччина – на 467,2 млн дол., Польща – на 358,5 млн дол., Чехія – на 163,5 млн дол., Румунія – на 137,6 млн дол., Нідерланди – на 122,1 млн дол., і т. д. [1].

Зменшення обсягів діяльності зумовлює низький рівень рентабельності машинобудування та нестачу коштів для фінансування техніко-технологічного оновлення і розвитку. Іноземні інвестори не особливо зацікавлені в наших заводах через стан їх основних засобів. Багато машинобудівних підприємств через брак коштів не використовують міць свого заводу на 100%, через це багато робочого обладнання простоює. Впровадження і використання інновацій може поліпшити працездатність великих і потужних машинобудівних підприємств, зміцнити конкурентне становище на ринку, забезпечити стаłe економічне зростання. Проте для

впровадження інновацій необхідні кваліфіковані людські ресурси, але з кожним роком у галузі скорочується кількість працівників. Причина – вимивання обігових коштів до межі, коли втрачається можливість оновлення асортименту і підтримання необхідної для цього освітньо–кваліфікаційної структури персоналу. Молодих та перспективних спеціалістів не надто приваблюють перспективи розвитку машинобудівних підприємств. Нажаль українське машинобудування виробляє і нарощує виробництво лише тієї продукції, яка має реальний збут і якої потребує український аграрний бізнес. Попит на аграрну техніку зростає зважаючи на активність АПК і пільг, які надає держава при покупці вітчизняної агротехніки.

Очевидно, що для виходу із кризової ситуації у вітчизняному машинобудуванні необхідно застосувати ефективні макроекономічні регулятори, які б створювали певні преференції вітчизняним виробникам. За цих умов вітчизняне машинобудування може стати пріоритетною ланкою промислового комплексу, створюючи основу для технічного переоснащення всіх галузей економіки [2]. Не менш важливою є технологічна модернізація застарілого обладнання, державна підтримка унікальних українських виробництв, а також вдосконалення територіальної організації машинобудівного комплексу. Це важливі стратегічні завдання менеджменту цих підприємств і вони мають бути розглянуті кожним суб'єктом господарювання для подальшого розвитку.

Література:

1. Полевой М. Машины на позитиве / М. Полевой // Минпром. ИА "Агентство промышленной политики" – 2008–2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minprom.ua/articles/241359.html>
2. Дембовецький О. Ф. Стан і перспективи наукових досліджень, виконаних у НАН України в галузі сенсорних систем та технологій / О. Ф. Дембовецький, Т. М. Дудченко // Проблеми науки. — 2008. — № 8. — С. 2—8.

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ

Е.Е. Чуприна

Наукови керівник: О.М. Гайдаєнко, к.е.н., доцент

Одеський національний економічний університет, м. Одеса

Організуючи виробництво, людина ставить перед собою мету, яка обумовлена її проблемами і способом життя. Виробництво підпорядковане безпосередньо людині й тим законам, які регулюють її життєдіяльність, тобто законам суспільного розвитку. Виробництво є головною ланкою суспільного розвитку і базується на споживчих потребах людини. Проте міру задоволення ринкового попиту на продукцію відбиває не обсяг її виробництва в натуральному й вартісному виразі, а обсяг фактично реалізованих (проданих) виробів. Під процесом реалізації розуміють сукупність операцій з продажу готової продукції споживачам. Реалізацією продукції завершується процес кругообігу оборотних засобів підприємства. Даний процес створює можливість відтворення виробничих запасів і самого процесу виробництва.

Теоретичні та практичні аспекти економічного аналізу виробництва і реалізації продукції порушувалися в працях багатьох вчених та дослідників, зокрема, Г.І. Андрєєвої, М.І. Баканова, В.І. Бариленка, А.Д. Бутка, О.Н. Волкової, Н.В. Войтловського, Є.Б. Герасимової, А.П. Калініної, В.В. Ковальова, І.І. Мазурової, М.В. Мельник, Є.В. Мниха, С.З. Мошенського, О.В. Олійник, Г.В. Савицької, Н.В. Тарасенко, А.Д. Шеремета, та ін.

В.Г.Савицька окрім вартісних показників вважає, що існують ще декілька, за допомогою яких ми можемо розрахувати оцінку виконання плану реалізації і використання продукції: умовно-натуральні (узагальнена характеристика обсягів виробництва) та нормативні працезатрати (виконуються по принципу перших, але тоді, коли немає можливості узагальнити в випадку натуральних та умовно-натуральних показників). [5, с. 73]. На думку В.В. Ковальова [4, с. 96], у використанні натуральних одиниць є, однак, і певні тонкощі. Оскільки різні марки, сорту і різновиди продукції вимагають для свого виготовлення різних технологічних процесів, витрат часу, праці і матеріалів, порівнювати і підсумовувати випуск різних (навіть родинних) видів продукції некоректно. Наприклад, випуск трьома ділянками металургійного комбінату однакових кількостей чавуну марок 1, 2 і 3 буде свідчити про різну продуктивності і означати, по суті, різні комерційні результати. Крім того, істотно впливає на комерційний результат і якість виробленої продукції. Тому для коректних висновків про кількість випущеної продукції необхідно знайти спосіб враховувати відмінності в технологіях та якість. Роблять це шляхом перерахунку результатів в умовні одиниці – умовні тонни, штуки і т.п. Перерахунок здійснюється шляхом перемноження натуральних одиниць на коефіцієнти, встановлені для кожного сорту і різновиди, виходячи в першу чергу з тривалості технологічного процесу по відношенню до витрат різних ресурсів на виготовлення виробу-еквівалента.

Обсяг виробництва і реалізації продукції є взаємозалежними показниками і на підприємстві вони повинні бути збалансованими. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту на перше місце виходить обсяг виробництва продукції. Але в міру насичення ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продаж, а навпаки, можливий обсяг продажів є основою розробки виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари, які воно може реально реалізувати. [3, с.123]. Реалізація продукції – важлива заключна стадія кругообігу коштів підприємства. Від того, як організована система реалізації продукції, залежить неперервність виробничого процесу, оборотність оборотного капіталу, результати фінансово-господарської діяльності, рентабельність підприємства [5, с.108].

Аналіз обсягу виробництва й продажів починають із вивчення його динаміки, розрахунку індексів зростання й приросту. У процесі аналізу фактичні данні звітного року порівнюють із даними попередніх періодів, при цьому проводиться порівняльний вертикальний і горизонтальний аналіз, тобто розраховується абсолютне й відносне відхилення від показників періоду, прийнятого за базисний. [2, с.76]

З метою визначення трендів бажано проводити оцінку динаміки показників за 3–5 років, використовуючи методику розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання.

Скориставшись методом розрахунку базисних та ланцюгових темпів, ми визначимо тренди підприємства ТОВ «ТАВРІЯ–В»

Таблиця 1 – Аналіз темпів зростання виробництва і реалізації продукції у порівнянних цінах на прикладі підприємства ТОВ «ТАВРІЯ–В»

Роки	Обсяг виробництва, тис. грн	Темпи росту		Обсяг реалізації тис. грн	Темпи росту	
		базисні	ланцюгові		базисні	ланцюгові
2014	1372646	100%	100%	1204221	100%	100%
2015	1384112	101%	101%	1483119	123%	123%
2016	1281215	93,3%	92,5%	1565353	129%	130%

На основі базисних темпів зростання за два роки ми встановили, що обсяг виробництва на підприємстві ТОВ «ТАВРІЯ–В» зменшився до 6,7%, але обсяг реалізації збільшився на 29%. Ланцюгові темпи зростання показують, що в попередньому році обсяг виробництва збільшився щодо базового року на 0,1%, а у звітному році зменшився на 8,5% відносно попереднього року. Ланцюгові темпи зростання обсягу реалізації показують, що збільшення відбулося на 23% і 7% по рокам відповідно.

Ми розглянули механізм аналізу обсягу виробництва і реалізації продукції. Розглянули найпростіший метод цього розділу та зробили висновки до підприємства ТОВ «ТАВРІЯ–В». Підприємство на основі результатів маркетингових досліджень повинно формувати перспективну виробничу програму, результатом якої будуть збалансовані взаємозалежні показники обсягів виробництва та реалізації продукції.

Література:

1. Сміда [Електронний ресурс] // ТОВ «ТАВРІЯ–В» – Smida. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/participant/05758730>
2. Волкова Н.А. Організація та методика економічного аналізу. Начальний посібник. / Н.А. Волкова, Н.Е. Подвальна. Одеса ОНЕУ 2012. – 160 с.
3. Рибалкін В., Мамічева Л. Механізм і форми реалізації акціонерної власності // Економіка України. – 1999. – № 4. – С. 67 – 74
4. В.В. Ковальов, О.Н. Волкова. Аналіз господарської діяльності підприємства. Підручник. — М.: ООО «ТКВелбі», 2002.— 424 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посібник / Г. В. Савицька. – 2-ге вид., випр. і доповн. – К. : Знання, 2007. – 662с