

УДК 658.5.012.1

Семеняка Т.В., аспірант

ДВНЗ «Криворізький національний університет»

### **МЕТОДИКА АНАЛІЗУ РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

У статті розкрита економічна сутність ритмічності реалізації готової продукції. Обґрунтовано необхідність проведення аналізу ритмічності реалізації готової продукції. Запропоновано методику аналізу ритмічності реалізації готової продукції, яка включає аналіз ритмічності відвантаження готової продукції і аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації готової продукції та базується на розрахунку коефіцієнту аритмічності по дням накопиченими підсумками за наступні періоди часу: місяць, квартал, півріччя, рік.

**Ключові слова:** аритмічність, готова продукція, прибуток, реалізація, ритмічність.

Semenyaka T.V.

### **THE METHOD OF ANALYSING OF FINISHED PRODUCTS SALE RHYTHM**

The article deals with the economic substance of finished products sale rhythm. The necessity of analysing of finished products sale rhythm is substantiated. The method of analysing of finished products sale rhythm is stated. It includes the analysis of finished products shipment rhythm and analysis of the rhythm of profit gaining on finished product sale and it is based on arrhythmy index calculating by days as accumulated results for the following periods of time: a month, a quarter, 6 months, a year.

**Key words:** arrhythmy, finished products, profits, sales, rhythm.

Семеняка Т.В.

### **МЕТОДИКА АНАЛИЗА РИТМІЧНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

В статье раскрыта экономическая сущность ритмичности реализации готовой продукции. Обоснована необходимость проведения анализа ритмичности реализации готовой продукции. Предложена методика анализа ритмичности реализации готовой продукции, которая включает анализ ритмичности отгрузки готовой продукции и анализ ритмичности получения прибыли от реализации готовой продукции и базируется на расчете коэффициента аритмичности по дням накопительными итогами за следующие периоды времени: месяц, квартал, полугодие, год.

**Ключевые слова:** аритмичность, готовая продукция, прибыль, реализация, ритмичность

**Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасні умови господарювання вимагають від підприємств своєчасного відвантаження готової продукції покупцям згідно із запланованими обсягами, тобто дотримання ритмічності реалізації продукції. Оскільки, від цього залежить величина витрат на зберігання готової продукції, своєчасність отримання прибутку від реалізації та нормальні стосунки із покупцями, що для

підприємства є не менш важливим. Зважаючи на це, ритмічність роботи підприємства у сфері реалізації готової продукції потребує детального вивчення та аналізу.

Передумовою для успішного функціонування підприємства та досягнення запланованих фінансових результатів є складання реальних планів реалізації готової продукції та чітке їх дотримання. Постійне та детальне проведення аналізу ритмічності реалізації готової продукції дозволить підприємству своєчасно зреагувати на зниження обсягів реалізованої готової продукції, виявити причини, які призвели до цього та удосконалити збутову політику підприємства.

**Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми.** Проблемам методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань аналізу ритмічності роботи підприємства присвячені наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Є. Адамова, Ю.І. Жернакова, Г.В. Савицької, Є.В. Мниха, Ю.Б. Кашубіної, О.Б. Короленко, Ф.Ф. Бутинця, С.М. Бухало та інших.

Основні дослідження з питань аналізу ритмічності роботи підприємства, зокрема ритмічності виробництва готової продукції були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки, оскільки ритмічність впливала на виконання планів не тільки по підприємству, а й по галузі, в якій воно працювало. За сучасних умов господарювання дослідження даного питання дещо призупинене та є недостатньо вивченим як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

**Цілі статті.** Дослідження сутності ритмічності реалізації готової продукції та розробка методики її аналізу.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Реалізацією готової продукції споживачам закінчується процес кругообігу оборотних коштів підприємства і створюється можливість поновити цикли виробництва, використовуючи виручку від реалізації продукції для придбання нових виробничих запасів, для оплати праці робітників, розробки нових технологій виготовлення продукції тощо.

Під реалізацією продукції розуміють господарську операцію, яка передбачає передачу права власності на продукцію іншому суб'єктові в обмін на еквівалентну суму грошей або боргових зобов'язань. [1, с.88].

Дотримання ритмічності реалізації готової продукції має важливе значення не тільки для підприємства, але й для держави в цілому. Оскільки своєчасне і повне відвантаження готової продукції покупцям та отримання запланованого прибутку від її реалізації забезпечує виплату заробітної плати та премій працівникам, сплату податків державі та дивідендів власникам.

Перш, ніж перейти до розкриття методики аналізу ритмічності реалізації готової продукції необхідно з'ясувати економічну сутність даного поняття. Ритмічність реалізації готової продукції має тісний зв'язок з ритмічністю її виробництва. За умов адміністративно-командної економіки, першочерговим завданням для підприємств було виконання планів з виробництва готової продукції, розробка планів реалізації готової продукції, а тим паче планів отримання прибутку від її реалізації була недоречною. У сучасних умовах господарювання пріоритетними стають плани реалізації готової продукції, які підприємство розробляє помісячно з урахуванням укладених на початку року договорів, а також замовлень, отриманих протягом року. А вже виходячи із планів реалізації готової продукції підприємство розробляє плани виробництва. І чим точнішим та детальним буде цей процес, тим менше втрат буде нести підприємство.

У сучасній літературі з економічного аналізу увага науковців більше приділена дослідженню сутності ритмічності виробництва готової продукції, поняття ритмічність

реалізації готової продукції те ж згадується, але ні її визначення, ні системи показників її оцінки не наведено. Дане поняття вперше детально досліджено у працях молодого науковця Кашубіної Ю.Б. [4], яка під ритмічністю реалізації готової продукції розуміє чітке виконання плану реалізації або його перевиконання у випадках, якщо на підприємстві є понаднормативні залишки нереалізованої продукції.

Водночас у наукових працях майже не приділено уваги аналізу ритмічності реалізації готової продукції, який науковці пропонують здійснювати аналогічно аналізу ритмічності виробництва готової продукції. Так, для характеристики ритмічності виробництва, а, отже і ритмічності реалізації готової продукції пропонується використовувати прямі і непрямі показники. До прямих показників відносять: коефіцієнт ритмічності; коефіцієнт варіації; коефіцієнт аритмічності; питому вагу виробництва продукції на кожну декаду до місячного випуску, за кожний місяць до квартального випуску, за кожний квартал до річного обсягу виробництва; питому вагу продукції, випущеної в першу декаду звітного місяця, в обсязі виробництва третьої декади попереднього місяця тощо. До непрямих показників ритмічності належать: наявність доплат за надурочні роботи, оплата простой з вини суб'єкта господарювання, втрати від браку, сплата штрафів за недопоставку та несвоєчасне відвантаження продукції [3, с.116-118, 2, с.256-260 та інші]. Ми не згодні з такою методикою проведення аналізу і вважаємо, що аналіз ритмічності реалізації готової продукції має певні особливості, які зумовлені самою сутністю ритмічності реалізації. Так, недовиконання планів з реалізації готової продукції призводить до збитків підприємства, а перевиконання плану до зростання прибутків. Тому перевиконання планів з реалізації готової продукції ми не вважаємо порушенням ритмічності реалізації. В свою чергу, при аналізі ритмічності виробництва готової продукції необхідно враховувати, як дні недовиконання, так і дні перевиконання плану. Оскільки, перевиконання плану виробництва, при незмінному обсязі реалізації готової продукції, як і його недовиконання носить негативний характер для підприємства, зокрема у нього виникають додаткові витрати на зберігання нереалізованої готової продукції, зростають її залишки на складі та уповільнюється оборотність капіталу підприємства.

Процес реалізації продукції складається з відвантаження готової продукції покупцям та отримання прибутку від її реалізації. Тому аналіз ритмічності реалізації продукції пропонуємо здійснювати за такими етапами:

- по-перше, визначити ритмічність відвантаження готової продукції;
- по-друге, розрахувати ритмічність прибутку від реалізації готової продукції;

Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції пропонуємо здійснювати шляхом розрахунку коефіцієнту аритмічності по дням накопиченими підсумками за наступні періоди часу: місяць, квартал, рік. Аналіз ритмічності відвантаження готової продукції накопиченими підсумками за встановлений період дасть можливість побачити справжню картину ритмічності реалізації, бо дні недовиконання плану будуть компенсуватись днями перевиконання плану.

Також, вважаємо за доцільне при аналізі ритмічності відвантаження готової продукції розраховувати коефіцієнт аритмічності тільки у ті дні, коли план реалізації не виконувався. Перевиконання плану з відвантаження готової продукції ми не вважаємо порушенням ритмічності, адже збільшення обсягів реалізації продукції є основною задачею підприємства.

Отже, коефіцієнт аритмічності відвантаження готової продукції пропонуємо розраховувати за наступною формулою:

$$Karp_p = \frac{1}{n} \sum_{n=1}^n f \left\{ \left| \frac{q'_{nl} - q'_{\phi}}{q'_{nl}} \right| \right\}, \text{де } f(x) = \begin{cases} x, & \text{якщо } q'_{nl} > q'_{\phi} \\ 0, & \text{якщо } q'_{nl} \leq q'_{\phi} \end{cases} \quad (1)$$

де:

$Karp_p$  – коефіцієнт аритмічності відвантаження готової продукції;

$q'_{nl}$  – запланований накопичений обсяг відвантаженої готової продукції;

$q'_{\phi}$  – фактичний накопичений обсяг відвантаженої готової продукції;

$n$  – кількість днів у періоді.

Наступним етапом аналізу ритмічності реалізації продукції є аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації продукції, який пропонуємо здійснювати аналогічно аналізу ритмічності відвантаження продукції та розраховувати коефіцієнт аритмічності отримання прибутку від реалізації за наступною формулою:

$$Karp_{\Pi} = \frac{1}{n} \sum_{n=1}^n f \left\{ \left| \frac{\Pi_{nl} - \Pi_{\phi}}{\Pi_{nl}} \right| \right\}, \text{де } f(x) = \begin{cases} x, & \text{якщо } \Pi_{nl} > \Pi_{\phi} \\ 0, & \text{якщо } \Pi_{nl} \leq \Pi_{\phi} \end{cases} \quad (2)$$

де:

$Karp_{\Pi}$  – коефіцієнт аритмічності прибутку від реалізації готової продукції;

$\Pi_{nl}$  – запланований накопичений розмір прибутку від реалізації готової продукції;

$\Pi_{\phi}$  – фактичний накопичений розмір прибутку від реалізації готової продукції;

$n$  – кількість днів у періоді.

Аналіз ритмічності отримання прибутку від реалізації готової продукції ускладнюється тим, що при його проведенні можуть виникнути ситуації, коли підприємство запланувало отримати прибуток, а фактично отримало збиток, і, навпаки. У такому випадку пропонуємо спочатку скоригувати величину прибутку, а потім розрахувати коефіцієнт аритмічності за формулою 2. Для коригування величини прибутку пропонуємо максимальну величину збитку підприємства за рік прийняти за 0, а потім скоригувати заплановану і фактичну величину прибутку (збитку) по дням на максимальну величину збитку, яку підприємство отримало за рік, тобто:

$$|Z_{\max}| = 0 \quad (3)$$

де:

$Z_{\max}$  – максимальна величина збитку підприємства за досліджуваний період.

$$Z_{\text{скор}} = |Z_{\max}| - Z_{\phi}(nl) \quad (4)$$

де:

$Z_{\text{скор}}$  – скоригована величина збитку підприємства;

$Z_{\phi}(nl)$  – фактична (планова) величина збитку підприємства.

$$P_{\text{скор}} = |Z_{\max}| - P_{\phi}(nl) \quad (5)$$

де:

$P_{\text{скор}}$  – скоригована величина прибутку підприємства

$P_{\phi}(nl)$  – фактична (планова) величина прибутку підприємства.

На підставі проведених розрахунків коефіцієнту аритмічності відвантаження готової продукції та коефіцієнту аритмічності отримання прибутку від її реалізації за досліджуваній період підприємство повинно зробити ґрунтовні висновки. Так, чим більше розраховані коефіцієнти наближаються до 0, тим ритмічніше працює підприємство у сфері реалізації готової продукції, і, навпаки, чим вищі дані коефіцієнти ( $K_{рмах} = 1$ ), тим гірша на підприємстві збутова діяльність.

**Висновки:** У сучасних умовах господарювання ритмічна робота підприємства є однією із важливих складових його ефективної діяльності. Саме завдяки ритмічній роботі досягається запланований обсяг випуску та реалізації продукції, а отже і запланований рівень прибутку. У свою чергу, постійні збої у процесі реалізації продукції, зумовлюють накопичення її на складах, призводять до порушень договірних зобов'язань перед покупцями, що негативно впливає на кінцеві фінансові результати підприємства. Аналіз ритмічності реалізації продукції відіграє важливу роль при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства, адже дотримання планів реалізації та їх перевиконання прямопропорційно впливає на розмір виручки від реалізації готової продукції, а отже і на чистий прибуток підприємства.

### Список використаних джерел:

1. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2005. – 485 с.
2. Мошенський С.З. Економічний аналіз : підручник / С.З. Мошенський, О.В. Олійник – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2007. – 704 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / Г.В. Савицька – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668с.
4. Турило А.М. Теоретично-методичні підходи щодо сутності та оцінки ритмічності діяльності підприємства / А.М. Турило, Ю.Б. Кашубіна // Вісник криворізького технічного університету. 2011. Вип. 27. – С.311-315.