

УДК 657

Нужна О.А., к.е.н., доцент

Кравчак В.Г.

Луцький національний технічний університет

АНАЛІЗ РЕЗЕРВІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті проведено аналіз готової продукції та резервів зростання прибутку від її реалізації. Автор визначає поняття готової продукції та прибутку від її реалізації, резерви їх зростання, а також розрахунок даних резервів.

Ключові слова: готова продукція, собівартість, реалізація, резерви зростання, прибуток, фінансовий результат.

Nuzhna O., Kravchak V.

ANALYSIS OF ALLOWANCE INCREASE PROFITS FROM THE SALE OF FINISHED PRODUCTS

The main goal of any business is the production and sales, as well as get the highest profits from its realization. Of the profits directly depend the future prospects of the company and its effectiveness as an analysis of return on sales and search for reserves growth is important.

The purpose of the analysis of finished products is to find ways to increase the volume of sales compared to previous years, competitors, market share while maximizing capacity utilization and as a result - increase profits.

For increasing the production and sale of finished products is considered as unused opportunities for growth and improvement of production and marketing and their impact on the final financial result. These reserves are constantly arising under the influence of science and technology, improving the organization of production and so on.

The main sources of increased income from sales of products include: increase in sales; decrease in cost of sales; improve product quality.

Increasing the volume of sales achieved due to the influence of the following factors: growth in manufacturing; reduction of finished goods inventory balance at the end of the reporting period; increase in prices.

Sales of products is one of the most important indicators of economic performance of the company. This indicator occurs valuation not only of manufactured products, but also products already realized the buyer and the funds from which came the account of the company.

Depending on the objectives of the analysis are used in formulas scheduled or actual values of parameters. Thus, if a plan for the next period, it is advisable to use targets, and if

necessary to evaluate the reserves growth in profits in the middle of the period, it is advisable to use the actual values.

To find the total reserve increase profits, it is necessary to summarize the reserves growth for all types of products for which calculations were made.

While improving the quality of products can increase its price and cost. In this case, the increase in profits from the sale will depend on the ratio of increase in prices and costs.

If this ratio is greater than one, then the profits will grow, and if less, on the contrary, will decrease. Therefore, in making the most optimal solutions, it is necessary to analyze all possible options.

Implementing production company completes the cycle of working capital and creates an opportunity to renew the cycle of production, using revenue from the sale to purchase new inventory, pay employees, payments to suppliers, budget, by social and pension insurance, bank credit, and more. Therefore, the search for reserves growth is particularly important for the company.

Thus, the main ways to increase profits from product sales is to reduce its cost, increase production and sales, improve the quality and prices of products. Analysis of income is necessary to find a larger reserve, allowing to attract additional funds to improve the financial situation of the company and expand its activities.

Keywords: prepared products, prime price, realization, backlog of growth, income, financial result.

Нужная О.А., Кравчук В.Г.

АНАЛИЗ РЕЗЕРВОВ РОСТА ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В статье проведен анализ готовой продукции и резервов роста прибыли от ее реализации. Автор определяет понятие готовой продукции и прибыли от ее реализации, резервы их роста, а также расчет данных резервов.

Ключевые слова: готовая продукция, себестоимость, реализация, резервы роста, прибыль, финансовый результат.

Постановка проблеми у загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Основною метою діяльності будь-якого підприємства є випуск та реалізація продукції, а також отримання якнайбільшого прибутку від її реалізації. Від прибутку, безпосередньо, залежить подальша перспектива розвитку підприємства та ефективність його діяльності, тому проведення аналізу прибутку від реалізації продукції та пошук резервів його зростання є актуальним.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Значний внесок у дослідження реалізації готової продукції та пошуку резервів зростання прибутку зробили такі вчені, як Савицька Г.В., Шашина М.В., Дзюба І.В., Лисенко Б.О.,

Погрібна Л.М., Чернова А.І., Радзіонова О.О., Дзенкова Г.К. та інші.

Праці науковців були спрямовані на дослідження особливостей реалізації готової продукції, впливу факторів та пошук резервів збільшення її обсягу та прибутку від реалізації.

Цілі статті. Метою дослідження є аналіз прибутку від реалізації готової продукції та пошук резервів його зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженому попиті обсяг виробництва і реалізації продукції є взаємозалежними показниками, причому на перше місце висувається обсяг реалізації продукції, оскільки саме він є основою розробки виробничої програми.

Відповідно до П(с)БО 9 «Запаси» готовою вважається продукція, яка виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним і якісним характеристикам, які передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом [1].

Аналіз реалізації готової продукції проводиться з метою знаходження шляхів збільшення обсягів реалізації продукції в порівнянні з минулими роками, конкурентами, розширення частки ринку при максимальному використанні виробничих потужностей і як результат - збільшення прибутку підприємства.

Прибуток є грошовим виразом чистого доходу підприємства, отриманого від усіх видів його діяльності й зумовленого різницею між його сукупним доходом і сукупними видатками [2]. Саме пошук резервів збільшення прибутку від реалізації і є основною метою аналізу реалізації готової продукції.

Резерви збільшення виробництва та реалізації готової продукції розглядають як невикористані можливості зростання і вдосконалення виробництва та реалізації продукції та їх вплив на кінцевий фінансовий результат. Ці резерви постійно виникають під впливом науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва тощо.

До основних резервів зростання прибутку від реалізації продукції належать:

- збільшення обсягу реалізації продукції;
- зниження собівартості реалізованої продукції;
- поліпшення якості продукції.

Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок

впливу наступних факторів:

– зростання обсягу виробництва продукції:

а) за рахунок кращого використання трудових ресурсів (створення додаткових робочих місць, скорочення втрат робочого часу, підвищення рівня продуктивності праці тощо);

б) за рахунок кращого використання основних фондів (придбання додаткового обладнання, підвищення рівня фондівіддачі, зменшення часу простоїв тощо);

в) за рахунок кращого використання сировини та матеріалів (додаткове придбання сировини та матеріалів, зменшення норми використання на одиницю продукції, зменшення величини відходів тощо).

– зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду;

– підвищення рівня цін.

Обсяг реалізованої продукції є одним з найважливіших показників результатів економічної діяльності підприємства. За допомогою цього показника відбувається оцінка вартості не лише виготовленої продукції, але й продукції, яка вже реалізована покупцю та кошти від якої надійшли на розрахунковий рахунок підприємства.

Збільшення прибутку в результаті зростання обсягу реалізації продукції розраховується за формулою:

$$\Delta\Pi_i = \Delta P_i \times \Pi_i, \quad (1)$$

де $\Delta\Pi_i$ – резерв збільшення прибутку в результаті зростання реалізації i -го виробу;

ΔP_i – обсяг зростання реалізації i -го виробу;

Π_i – плановий (фактичний) прибуток від реалізації одиниці i -го виробу.

Якщо прибуток розраховується на гривню продукції, то формула для всієї реалізованої продукції буде мати наступний вигляд:

$$\Delta\Pi_p = \Delta P \times \frac{\Pi_p}{P}, \quad (2)$$

де $\Delta\Pi_p$ – очікуване зростання прибутку в результаті збільшення обсягу реалізованої продукції;

ΔP – можливе збільшення обсягу реалізованої продукції;

P_p – плановий (фактичний) прибуток від реалізації продукції;

P – плановий (фактичний) обсяг реалізованої продукції.

Залежно від завдань аналізу у формулах використовуються планові або фактичні значення показників. Так, якщо складається план на наступний період, то доцільно використовувати планові показники, а якщо необхідно оцінити резерви зростання прибутку у середині звітного періоду, то доцільно використати фактичні значення.

Резерв зростання прибутку від всієї реалізованої продукції можна також розрахувати за наступною формулою:

$$\Delta P_p = \frac{\Delta P \times R_p}{100 + R_p}, \quad (3)$$

де R_p – рентабельність реалізованої продукції.

Також значний вплив на формування прибутку від реалізації здійснює собівартість продукції, яка є якісним узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства. Зростання прибутку за рахунок зниження собівартості розраховується за такою формулою:

$$\Delta P_{C_i} = \Delta C_i \times P_i, \quad (4)$$

де ΔP_{C_i} – резерв зростання прибутку в результаті зниження собівартості i -го виду продукції;

ΔC_i – зниження собівартості i -го виду продукції;

P_i – очікуваний обсяг реалізації i -го виду продукції.

Для того, щоб знайти загальний резерв зростання прибутку, необхідно підсумувати резерви його зростання за всіма видами продукції, по яких здійснювались розрахунки.

Під час поліпшення якості продукції можливе зростання її ціни та собівартості. В такому разі збільшення прибутку від реалізації буде залежати від співвідношення зростання ціни і собівартості.

Якщо дане співвідношення буде більше одиниці, то прибуток буде зростати, а якщо ж менше, то, навпаки, буде зменшуватись. Тому при прийнятті найбільш оптимальних рішень, необхідно проаналізувати всі можливі варіанти.

При виявленні резервів зростання прибутку керівник або

уповноважена особа повинні вжити відповідних заходів задля їх впровадження у виробництво продукції або її реалізації.

Реалізуючи продукцію підприємство завершує процес кругообігу оборотних засобів і створюється можливість відновити цикл виробництва, використовуючи дохід від реалізації для придбання нових виробничих запасів, оплати праці працівників, розрахунків з постачальниками, бюджетом, органами соціального і пенсійного страхування, банками по кредитах і інше. Тому пошук резервів його зростання є особливо важливим для підприємства.

Висновки. Отже, у сучасних умовах господарювання робота підприємства із виготовлення та реалізації готової продукції є однією із важливих складових його ефективної діяльності, оскільки саме реалізація продукції і є основним джерелом одержання прибутку.

Таким чином, основними шляхами підвищення прибутку від реалізації продукції є зниження її собівартості, збільшення обсягів виробництва та реалізації, підвищення якості та ціни продукції. Проведення аналізу прибутку є необхідним для пошуку резервів його збільшення, що дає змогу залучення додаткових коштів, покращення фінансового стану підприємства та розширення його діяльності.

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №9 «Запаси»: наказ Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. №87 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Дзюба І.В. Вплив факторів на збільшення прибутку підприємства / І.В. Дзюба, М.В. Шашина. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://probleconomy.kpi.ua/ru/node/194>.