

АНАЛІЗ ОБСЯГІВ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ОСНОВІ ДАНИХ СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ

Здійснено аналіз існуючої практики формування інформації щодо валової, товарної і відвантаженої продукції як основних вартісних показників, що характеризують обсяги виробництва і реалізації продукції. За результатами дослідження запропоновано порядок формування зазначених показників українськими промисловими підприємствами на основі використання даних статистичної звітності

Стійке економічне зростання країни насамперед забезпечується високим рівнем ефективності суспільного виробництва, яке безпосередньо залежить від ефективності роботи окремих підприємств. При цьому, вироблена різними галузями економіки продукція є джерелом задоволення потреб як окремих громадян, так і економіки в цілому, соціальної сфери.

Промисловість, як одна з найбільших сфер суспільного виробництва країни, визначає рівень її соціально-економічного розвитку, спеціалізацію економіки і масштаби участі в територіальному поділі праці.

Сформовані економічні умови, обумовлені процесами глобалізації і розвитком ринкових відносин, вимагають від промислових підприємств безперервного і системного розвитку для створення конкурентоздатного промислового виробництва, що безпосередньо залежить від рівня організації процесу управління такими підприємствами, оперативності ухвалення ефективних рішень. Тому багатовимірний, детальний аналіз діяльності підприємства є необхідним елементом інформаційної системи, за допомогою якої керівництво і фахівці мають можливість ухвалювати адекватні управлінські рішення.

Темпи зростання обсягу виробництва і реалізації продукції, підвищення її якості безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток і рентабельність підприємства [5, с. 88]. При цьому, правильно обрана стратегія виробництва, відповідні обсяги випуску продукції, стабільний і розширений обсяг збуту продукції, дозволяє всім учасникам виробничої діяльності досягти своїх фінансових цілей. У зв'язку з цим, одним з основних напрямів аналізу діяльності промислових підприємств є вивчення показників виробництва і реалізації виробленої продукції.

Джерелами інформації для аналізу виробництва і реалізації продукції є оперативні плани виробництва і відвантаження продукції; дані бухгалтерського обліку (первинні документи і реєстри обліку продукції: накладні, відомості випуску продукції за місяць, картки складського обліку, накладні на відвантаження продукції, рахунки-фактури тощо); бізнес-план підприємства; господарські договори з покупцями продукції (робіт, послуг), звітність (внутрішня, фінансова, статистична). Проте, так склалася практика, що статистична звітність формується лише для подання в органи статистики і зовсім не використовуються її показники управлінським персоналом для аналізу діяльності підприємства. Тому актуальним є питання аналізу показників обсягів виробництва і реалізації продукції промислових підприємств на основі інформації статистичної звітності.

Промислова продукція є прямим корисним результатом виробничої діяльності промислових підприємств, який виражений або у формі продукту, або у формі виробничих послуг (робіт промислового характеру) [7, с. 182].

Крім того, промислова продукція, як результат промислової діяльності, може виступати у вигляді основної, побічної і супутньої, а також мати різний ступінь готовності: готовий виріб, напівфабрикат, незавершене виробництво (таблиця. 1).

Таблиця 1. Характеристика видів промислової продукції

Вид продукції		Характеристика
По складності	Основна	Результат діяльності підприємства без урахування відходів
	Супутня	Продукція, отримана в одному технологічному циклі (процесі) одночасно з основною, яка за якістю відповідає стандартам і призначена для подальшої обробки або відпуску споживачам
	Побічна	Продукція, яка випускається разом з основною, має самостійну цінність і, на відміну від супутньої, не потребує додаткових витрат (макуха при виробництві рослинного масла, патока, отримана при виробництві цукру)
По ступеню готовності	Готова	Продукція, обробка якої закінчена і яка пройшла випробування, прийнята відділом технічного контролю, укомплектована відповідно до умов договору із замовником, а також відповідає технічним характеристикам і стандартам
	Напівфабрикати	Виріб окремих технологічних фаз (переробок, цехів, ділянок, бригад тощо), який повинен пройти одну або декілька технологічних фаз обробки, перш ніж стати готовою продукцією, але для даної стадії (фази, переробки) він є закінченим продуктом
	Незавершене виробництво	Продукція, обробка якої в межах даного підрозділу підприємства не закінчена

Один і той же продукт для різних стадій виробництва може бути сировиною, напівфабрикатом і готовою продукцією. Наприклад, молоко, яке вироблене і використовується підприємством, що займається виготовленням молочної продукції, вважатиметься:

- напівфабрикатом, якщо з нього самим підприємством виробляється молочна продукція;
- готовою продукцією, якщо частина його продається;
- сировиною, якщо у разі виробничої необхідності таке молоко буде куплено у іншого виробника.

Зазначений розподіл результатів виробничої діяльності підприємства за ступенем готовності продукту необхідний для визначення показників, що характеризують обсяг промислової продукції.

Обсяг виробництва і реалізації промислової продукції може виражатися в натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках.

Натуральні показники обсягів виробництва і реалізації продукції (штуки, метри, тонни і т.д.) використовують для за окремими видами і групами однорідної продукції.

Умовно-натуральні показники, як і вартісні, застосовуються для узагальнення характеристики обсягів виробництва продукції. Наприклад, на консервних заводах використовується такий показник, як тисячі умовних банок, на ремонтних підприємствах – кількість умовних ремонтів, у взуттєвій промисловості – умовні пари взуття, обчислені на основі коефіцієнтів їх трудомісткості тощо [5, С. 90].

Узагальнюючі показники обсягів виробництва і реалізації продукції отримують за допомогою вартісної оцінки. При цьому розрізняють обсяг виробленої і реалізованої продукції (обсяг продаж).

В умовах обмежених виробничих можливостей і необмеженого попиту набуває актуальності показник обсягу виробництва продукції. Але в міру насичення ринку і посилення конкуренції не виробництво визначає обсяг продаж, а, навпаки,

можливий обсяг продаж є основою розробки виробничої програми. Підприємство повинне виробляти лише ту продукцію і в такому обсязі, яку воно зможе реально реалізувати [5, с. 88].

У практиці аналізу діяльності підприємства вартість виробленої продукції розглядають у двох видах: валова і товарна продукція.

У більшості досліджуваних наукових працях під валовою продукцією розуміють вартість всієї виробленої продукції і виконаних робіт, включаючи незавершене виробництво, в порівнюваних цінах [1, с. 155; 3, с. 45; 4, с. 237; 5, с. 89; 6, с. 101].

Показник валової продукції використовується для аналізу ефективності використання основних і оборотних засобів, трудових ресурсів, завантаження виробничих цехів і ділянок, чисельності основних і допоміжних робітників тощо.

Валова продукція включає:

– готові вироби (продукти), вироблені за звітний період всіма підрозділами юридичної особи (як зі своєї сировини і матеріалів, так і з сировини і матеріалів замовника), призначені для реалізації на сторону, передачі своєму капітальному будівництву і своїм непромисловим підрозділам, зарахування до складу власних основних засобів, а також видачі своїм працівникам у рахунок оплати праці;

– напівфабрикати власного виробництва, відпущені за звітний період на сторону, своєму капітальному будівництву і своїм непромисловим підрозділам, незалежно від того, вироблені вони в звітному періоді або раніше;

– роботи (послуги) промислового характеру, виконані на замовлення зі сторони, для свого капітального будівництва і своїм непромисловим підрозділам, а також роботи по модернізації і реконструкції власного устаткування;

– роботи по виготовленню продукції (виробів) з тривалим виробничим циклом, виробництво яких у звітному періоді не завершено [2, с. 355].

Обсяг виробленої продукції визначається без вартості внутрішньозаводського обороту (вартість тієї частини вироблених підприємством готових виробів і напівфабрикатів, яка використовується підприємством для подальшої переробки).

Крім того, продукція, вироблена з сировини і матеріалів замовника, не оплачених виробником готової продукції, в обсяг продукції у фактичних відпускних цінах виробника включається за вирахуванням вартості такої сировини і матеріалів [8, з 191].

Товарна продукція не включає вартість незавершеного виробництва (в т.ч. зміну залишків напівфабрикатів власного виробництва).

Обсяг реалізації (продаж) розглядається у двох варіантах: по відвантаженій або оплаченій продукції.

Обсягом відвантаженої продукції є вартість продукції власного виробництва, фактично відвантаженої (переданої) у звітному періоді споживачу, виконаних робіт і послуг, прийнятих замовником, незалежно від того, надійшли грошові кошти на рахунок виробника чи ні [8, з 191].

Реалізована продукція – це вартість відвантаженої і оплаченої покупцями продукції.

Обсяг виробництва і обсяг реалізації промислової продукції – взаємопов'язані і взаємозалежні показники (рис. 1).

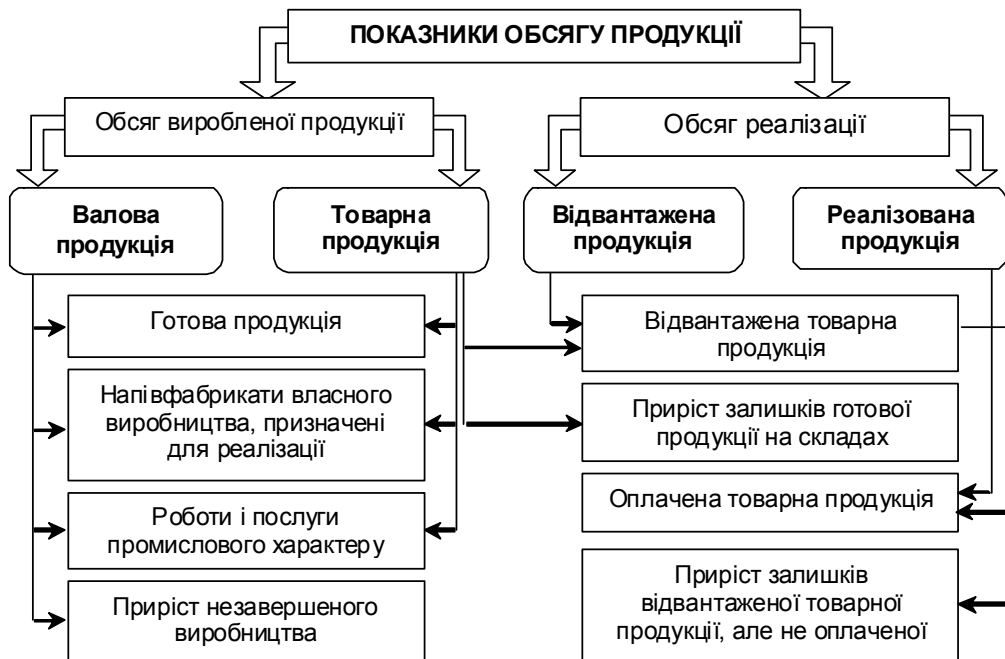


Рис. 1. Формування вартісних показників продукції промислових підприємств

Отже, валова продукція складається з товарної продукції, а також приросту незавершеного виробництва і напівфабрикатів власного виробництва; а товарна – включає: обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг); різницю між залишками готової продукції на складі на кінець і початок періоду; різницю між обсягами відвантаженої, але не оплаченої покупцем продукції на кінець і початок періоду.

Слід зазначити, що в статистиці також виділяють такий вартісний показник, як валовий оборот, який на відміну від валової продукції включає внутрішньозаводський оборот, тобто вартість продукції, використаної для подальшої переробки (рис. 2).

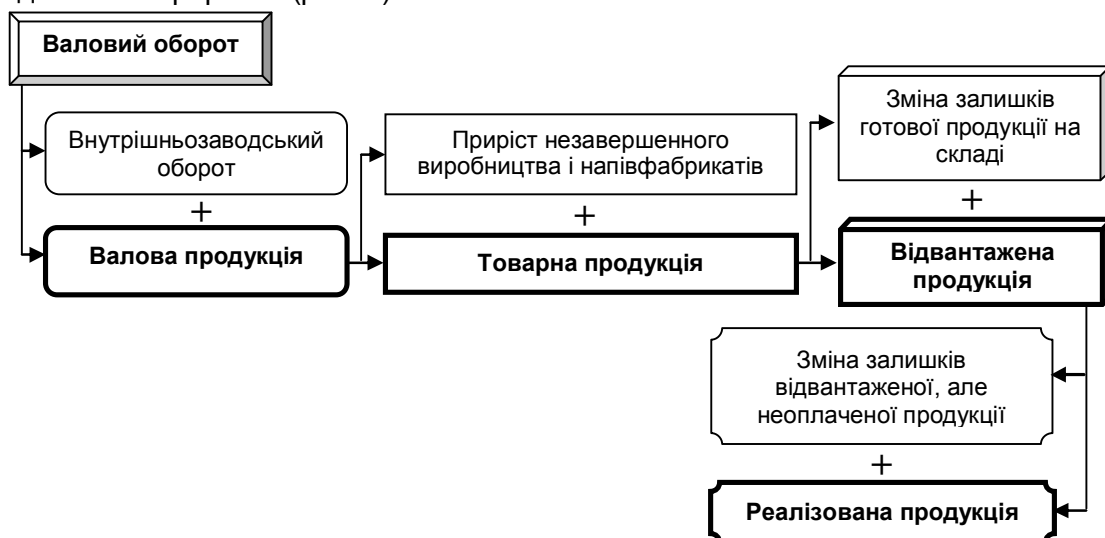


Рис. 2. Складові валового обороту підприємства

Таким чином, валовий оборот характеризує вартість всього обсягу сукупної продукції, виробленої всіма промисловими цехами підприємства, незалежно від її подальшого призначення.

Показник валової продукції містить вартість кінцевого результату виробничої діяльності підприємства за певний період.

Відповідно, товарна продукція – це обсяг завершеної виробництвом продукції (як основними, так і допоміжними виробництвами), напівфабрикатів власного виробництва, призначених для реалізації, робіт і послуг промислового характеру без приросту незавершеного виробництва і напівфабрикатів.

Показник товарної продукції характеризує ту частину виробництва підприємства, яка визначає його товарність (задоволення потреб суспільства в товарах і послугах), тому для вивчення динаміки і структури обсягів промислової продукції, а також розрахунку якісних показників, що характеризують роботу підприємства, таких як фондовіддача, продуктивність праці, оборотність оборотного капіталу тощо використовується показник валової продукції.

Оскільки валовий оборот містить повторний рахунок (тобто вартість готових виробів і напівфабрикатів, які використані для подальшої переробки), то вважаємо, що для аналізу обсягів виробництва продукції доцільніше використовувати показники валової і товарної продукції. При цьому, потрібно враховувати, що якщо на підприємстві немає незавершеного виробництва або його величина неістотна, то валова продукція ідентична товарній.

Основним джерелом інформації для розрахунку показників обсягу виробництва і реалізації продукції є дані системи бухгалтерського обліку, в т.ч. показники статистичної звітності, яка, як правило, не використовується аналітиками для вивчення зазначених показників.

На рис. 3 наведено порядок використання показників статистичної звітності для аналізу обсягів виробництва і реалізації промислової продукції як в натуральних, так і вартісних показниках.

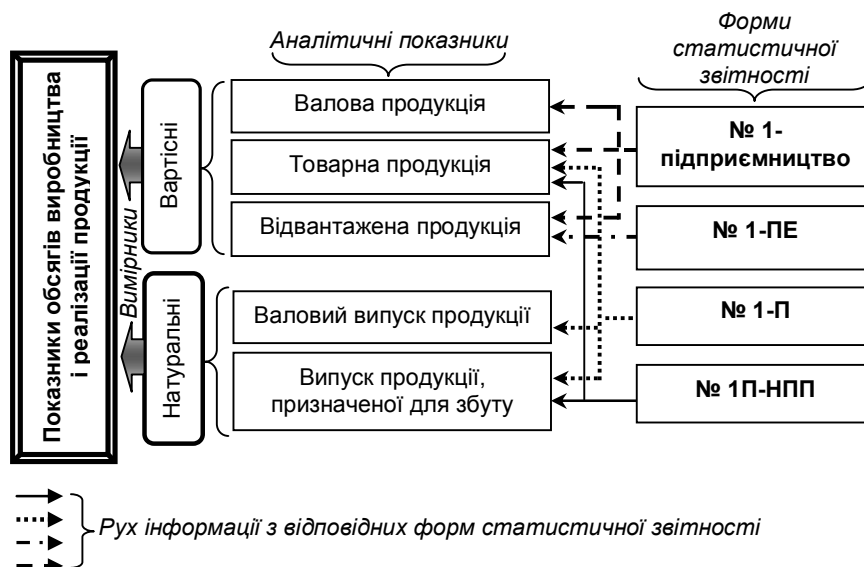


Рис. 3. Схема формування сукупних показників промислової продукції на основі даних статистичної звітності

Таким чином, для розрахунку вартісних показників промислових підприємств, зокрема валової, товарної і відвантаженої продукції, можна використовувати такі форми статистичної звітності, як:

– № 1-підприємство “Звіт про основні показники діяльності підприємства” (квартальна, коротка річна, річна);

– № 1-ПЕ “Місячний звіт про економічні показники за видами економічної діяльності, які відносяться до добувної, переробної промисловості, виробництва і розподілу електроенергії, газу, тепла і води”;

- № 1-П “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”;
- № 1П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції” (квартальна, коротка річна, річна).

Показники виробництва промислової продукції в натуральних вимірниках обчислюються на основі даних форм статистичної звітності № 1-П “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)” і № 1П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції” (квартальна, коротка річна, річна).

Детальніший порядок формування показників обсягу виробництва і реалізації продукції наведено в таблиці. 2.

Таблиця 2. Порядок формування вартісних і натуральних показників продукції промисловості з даних статистичної звітності

Вид аналітичного показника	Статистична звітність як джерело інформації		
	Найменування форм статистичної звітності	№ графу (рядка)	Найменування графу (рядка)
1	2	3	4
Валова продукція	№ 1-підприємництво “Звіт про основні показники діяльності підприємства”	Гр. 1 Розділ 2.1	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу)
		Гр. 4 Розділ 2.1	Продукція (роботи, послуги) власного виробництва для внутрішніх потреб
		Гр. 3, 4 Розділ 2.4	Незавершене виробництво на початок і кінець періоду
		Гр. 5, 6 Розділ 2.4	Готова продукція на початок і кінець періоду
Товарна продукція	№ 1-підприємництво “Звіт про основні показники діяльності підприємства”	Гр. 1 Розділ 2.1	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу)
		Гр. 4 Розділ 2.1	Продукція (роботи, послуги) власного виробництва для внутрішніх потреб
		Гр. 5, 6 Розділ 2.4	Готова продукція на початок і кінець періоду
	№ 1-П “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”	Гр. 4	Вартість продукції, виробленої з власної сировини і призначеної для збуту, у фактичних цінах виробника (без ПДВ, акцизу)
	№ 1П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції”	Гр. 5	Вартість продукції, призначеної для збуту (без продукції, виробленої з давальницької сировини), у фактичних цінах виробника (без ПДВ, акцизу)
Відвантажена продукція	№ 1-предприйма-тельство “Звіт про основні показники діяльності підприємства”	Гр. 1 Розділ 2.1	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу)
	№ 1-ПЕ “Місячний звіт про економічні показники за видами економічної діяльності, які відносяться до добувної, переробної промисловості, виробництва і розподілу електроенергії, газу, тепла і води”	Ряд. 10	Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) у відпускних цінах підприємства без ПДВ, акцизного збору і інших посередніх податків (оборот)

Продовження табл. 2

1	2	3	4
Валовий випуск продукції	№ 1П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції”	Гр. 1	Обсяг виробленої продукції
	№ 1-П “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”	Гр. 1	Обсяг виробленої продукції
Випуск продукції, призначеної для збуту	№ 1П-НПП “Звіт про виробництво промислової продукції”	Гр.3	Вироблена продукція, призначена для збуту
	№ 1-П “Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг)”	Гр.2	Вироблена продукція, призначена для збуту

Основним джерелом інформації для розрахунку вартісних показників обсягу виробництва і реалізації продукції є форма № 1-підприємство, оскільки вона забезпечує розрахунок валової, товарної і відвантаженої продукції. Крім того, показник товарної продукції можна визначити, використовуючи дані форм № 1-П і № 1П-НПП, але ці форми звітності містять вартісні показники обсягу виробленої продукції тільки з власної сировини, тому вони можуть бути джерелом інформації для формування зазначеного показника на підприємствах, що не використовують давальницьку сировину.

Разом з тим, потрібно враховувати, що статистичні звіти за формами № 1-П і № 1П-НПП дають можливість проаналізувати структуру виробленої продукції, оскільки вони містять інформацію про її види у розрізі позицій, передбачених Номенклатурою продукції промисловості, а також динаміку виробленої продукції як у вартісних, так і натуральних вимірниках, частку продукції, виробленої з давальницької і власної сировини.

Крім того, показник “Обсяг виробленої продукції” за змістом відповідає показнику “Валовий оборот”, а “Вироблена продукція, призначена для збуту”, – показнику “Валова продукція”. Але валовий оборот і валова продукція відображають сукупний обсяг виробництва, а натуральні показники – це незіставні величини, тому їх не можна додавати. Тобто, показники “Обсяг виробленої продукції” і “Вироблена продукція, призначена для збуту” можна використовувати лише для аналізу обсягів виробництва за окремими видами продукції відповідно до Номенклатури продукції промисловості.

Висновки. Аналіз обсягу виробленої і реалізованої промислової продукції необхідно починати з вивчення сукупних показників обсягу продукції: валової, товарної і відвантаженої, а також валового обороту. При цьому, якщо валовий оборот характеризує вартість всього обсягу сукупної продукції, незалежно від її подальшого призначення, то валова продукція – вартість кінцевого результату виробничої діяльності підприємства, а товарна продукція – вартість завершеної виробництвом продукції, тобто без приросту незавершеного виробництва і напівфабрикатів.

Зазначені показники обсягу виробництва промислової продукції взаємопов’язані. Так, валова продукція відрізняється від валового обороту на вартість готових виробів і напівфабрикатів, які використані для подальшої

переробки, і дорівнює вартості товарної продукції з урахуванням приросту незавершеного виробництва і напівфабрикатів власного виробництва. А товарна продукція складається з обсягу реалізованої продукції (тобто оплаченої), різниці між залишками готової продукції на складі на кінець і початок періоду, а також різниці між обсягами відвантаженої, але не оплаченої покупцем продукції на кінець і початок періоду.

З урахуванням того, що валовий оборот містить повторний рахунок, для аналізу обсягу виробництва продукції необхідно застосовувати показники валової і товарної продукції. При цьому, вважаємо, що як джерело інформації доцільно використовувати форми статистичної звітності.

Запропонований порядок формування вартісних і натуральних показників обсягу виробництва і реалізації промислової продукції на основі даних статистичної звітності дозволить оперативно розраховувати необхідні показники для аналізу їх динаміки, структури, виконання виробничої програми, ритмічності виробництва тощо, не роблячи при цьому додаткової вибірки облікової інформації щодо діяльності підприємства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. *Андреева Г.І.* Економічний аналіз: навч.-метод. Посіб / Г.І. Андреева. – К.: Знання, 2008. – 263 с.

2. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет; под ред. М.И. Баканова. – [5-е изд., перераб. и доп.] – М.: Финансы и статистика, 2006. – 536 с.

3. *Мельник М.В.* Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2008. – 192 с.

4. *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. – 704 с.

5. *Савицкая Г.В.* Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. – 9-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 640 с.

6. *Селезнева Н.Н.* Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.

7. Статистика: підручник / [А.В. Головач, А.М. Єріна, О.В. Козирєв та ін.]; за ред. А.В. Головача, А.М. Єріної, О.В. Козирєва. – К.: Вища шк., 1993. – 623 с.

8. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 366 с.