Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Шосткинський інститут

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
ТА УПРАВЛІННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Індивідуальна тема: *Особливості ціноутворення на сучасних підприємствах (на прикладі ДП ШЗ "Імпульс")*

Спеціальність 6.051 «Економіка»

Завідувач кафедри: _____/ *Тур О. М.* /

Керівник роботи: _____/ *Вареник І. В.* /

Виконавець: _____/ *Марущенко А. М.* /
П.І.Б.

Шостка 2022

ЗМІСТ

РЕФЕРАТ 3
ВСТУП 4
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 6
1.1 Цінова політика підприємства згідно сучасних умов. 6
1.2 Процес та головні принципи формування цінової політики на підприємстві 7
1.3 Система контролю за реалізацією цінової політики 12
2 МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 15
2.1 Методика встановлення ціни на продукцію підприємства 15
2.2 Формування перспективної ціни підприємства. 19
3 ОЦІНКА ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 21
(НА ПРИКЛАДІ ДП ШЗ ”ІМПУЛЬС”) 21
3.1 Загальна характеристика та аналіз діяльності ДП ШЗ “Імпульс” 21
3.2 Економічна оцінка методики ціноутворення ДП ШЗ "Імпульс" 27
3.3 Шляхи оптимізації методики цінової політики на підприємстві згідно вимог сучасності 36
ВИСНОВКИ 41
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ 43
ДОДАТКИ 45

РЕФЕРАТ

Дипломна робота: 54 с., 16 рис., 14 табл., 6 дод., 34 джерела.

Мета роботи – дослідження теоретичних основ і економічної сутності аналізу цінової політики ДП ШЗ "Імпульс".

Об’єкт дослідження – результати фінансово-господарської діяльності підприємства та методика оцінки його цінової політики в умовах ринкового формування.

Методи дослідження – витратний та ціннісний підходи до формування ціни на підприємстві.

Цінова політика є однією із головних складових управління підприємством та значущим важелем для втілення задач його економічного розвитку.

В першому розділі визначено мету та завдання оцінки фінансового стану підприємства: досліджено методи цінової політики в умовах формування ринкових відносин, визначені інформаційні засоби, що дають змогу провести оцінку цінової політики підприємства.

У другому розділі досліджено методику комплексного аналізу цінової політики в умовах формування ринкових відносин та розглянуто показники, що застосовуються для оцінки фінансового стану підприємства, аналізу його цінової політики та рентабельності виготовляємої продукції.

У третьому розділі проведено аналіз і оцінку фінансово-господарської діяльності ДП ШЗ "Імпульс", розраховано відповідні показники, на основі яких зроблено висновки щодо фінансового стану ДП ШЗ "Імпульс" і надано рекомендації щодо напрямів удосконалення його подальшої діяльності.

ЦІНА, ЦІНОВА ПОЛІТИКА, КОШТОРИС, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, ВИТРАТИ.

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи. Розвиток і становлення в Україні ринкової економіки значно впливають на економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності.

Цінова політика підприємства є одним із головних напрямків управління, важливим засобом забезпечення реалізації задач його економічного розвитку. Вона визначає обсяги господарської діяльності підприємства та ефективність його фінансової діяльності, формування репутації підприємства серед покупців. Можливість здійснення суб'єктами господарювання індивідуальної цінової політики є, безперечно, одним з найбільших досягнень у забезпеченні їхньої господарської самостійності при втіленні економічних реформ в країні.

Розробка цінової політики підприємства спирається на формування її цілей: отримання більшого прибутку, максимізацію обсягу продажів, збереження та розширення позицій на ринку.

Процес формування цінової політики окремого підприємства створюється на таких головних принципах: підтримання зв'язку цінової політики із місією підприємства, зі стратегією економічного розвитку та маркетинговою стратегією, зі специфікою реалізації продукту та якістю обслуговування покупців, із оцінкою кон’юнктури ринку.

Мета роботи – дослідження цінової політики ДП ШЗ "Імпульс" в умовах формування ринкових відносин.

Завдання дослідження:

- оцінити цінову політику підприємства та її фінансові показники;
- розглянути мету та напрямки цінової політики, що впроваджується на ДП ШЗ "Імпульс";
- розглянути основні показники цінової політики.

Об'єкт дослідження – методика комплексного дослідження цінової політики ДП ШЗ "Імпульс".

Предмет дослідження - цінова політика ДП ШЗ "Імпульс" в ході становлення ринкових відносин.

Методи дослідження: витратний та ціннісний підхід до цінової політики в умовах формування ринкових відносин.

Структура роботи. Основна частина дипломної роботи складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто мету та завдання цінової політики підприємства, її інформаційну базу, принципи та напрямки аналізу, основи методології цінової політики підприємства за умов ринкового формування.

У другому розділі розглянуто відповідні показники, що використовуються для аналізу фінансового стану підприємства. Розглянуто систему методів ціноутворення, що обирається підприємством двома альтернативними підходами до встановлення рівня цін – витратним та ціннісним. Наведено формули для розрахунку окремих показників та даних, рекомендації щодо аналізу отриманих значень показників.

У третьому розділі проведено аналіз результатів фінансово-господарської діяльності ДП ШЗ "Імпульс" за 2021 рік, визначено відповідні показники, за якими зроблено висновки стосовно фінансового стану підприємства та заходи задля його поліпшення.

Фактологічну основу роботи підприємства складають матеріали періодичних видань та фінансової звітності підприємства (форми фінансової звітності №1 «Баланс» та №2 «Звіт про фінансові результати» за 2021 рік).

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА ЗНАЧЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Цінова політика підприємства згідно сучасних умов.

Ціна є основним критерієм прийняття споживчих рішень. Це особливо актуально у державах з невисоким рівнем життя стосовно товарів широкого вжитку. Тому виробникам та продавцям особливо важливим є правильно розрахувати та встановити ціну на свій товар, керуючись самостійно сформованою ціновою політикою та покладаючись на власні знання та практичні навички. Зміст цінової політики полягає у встановленні таких цін на товари та вмінні корегувати їх залежно від попиту на ринку, щоб оволодіти його певною часткою, забезпечити бажаний обсяг прибутку та досягати інших стратегічних та оперативних цілей.[7]

Цінова політика фірми визначається, перш за все, її власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих працівників, вправною організацією діяльності, а не лише тільки попитом і пропозицією на ринку. Навіть існуючий попит треба вміти задовольнити своєчасно, у достатньому обсязі, у відповідному місці і при забезпеченні належної якості продукції. Так політика ціноутворення є ключовою складовою стратегічного розвитку підприємства. Задля розробки якісної політики ціноутворення фірмі необхідно зібрати інформацію про ринок, провести його дослідження, підготовку та просування нових товарів на ньому, а також оптимальну організацію збуту.

На ціну товару впливає і його цінність для споживача. Тому виробникам слід шукати нові сегменти ринку, поліпшувати якість виробу і наближати його цінність до потреб споживачів. Це дає змогу розширювати виробництво, впроваджувати новітні технології та обладнання. Проте слід бути обережними при встановленні знижок на товар, оскільки у споживача ці знижки і низькі ціни можуть асоціюватися з низькою якістю товару. [8]

Розробляючи цінову політику, підприємство повинно спиратися на загальну фінансово-економічну стратегію з урахуванням загального розміру прибутку, для чого необхідно визначити відповідні обсяги виробництва та реалізації товару, тобто точку мінімальної прибутковості та точку рівноваги.

Ціни на товар встановлюються також і в залежності від життєвого циклу товару. [12]

1.2 Процес та головні принципи формування цінової політики на підприємстві

Будучи самостійним елементом фінансово-економічного управління підприємством, політика ціноутворення має підпорядковуватись його місії, стратегії фінансово-економічного розвитку, а також загальній стратегії маркетингу, що представлено на рисунку 1.1.

Рисунок 1.1- Характер підпорядкованості цінової політики підприємства

Не досить поміркована цінова політика продавців може спричинити значне порушення ринкової рівноваги, за якого комерційна діяльність на ринку стане невигідною для всіх його учасників. [19]

Цінова політика підприємства ґрунтується на таких принципах формування (рисунок1.2):

Рисунок 1.2-Основні принципи формування цінової політики підприємства.

За цими принципами відбувається безпосереднє формування політики ціноутворення на певному підприємстві. Процес цього формування включає такі головні етапи (рисунок 1.3) [21]

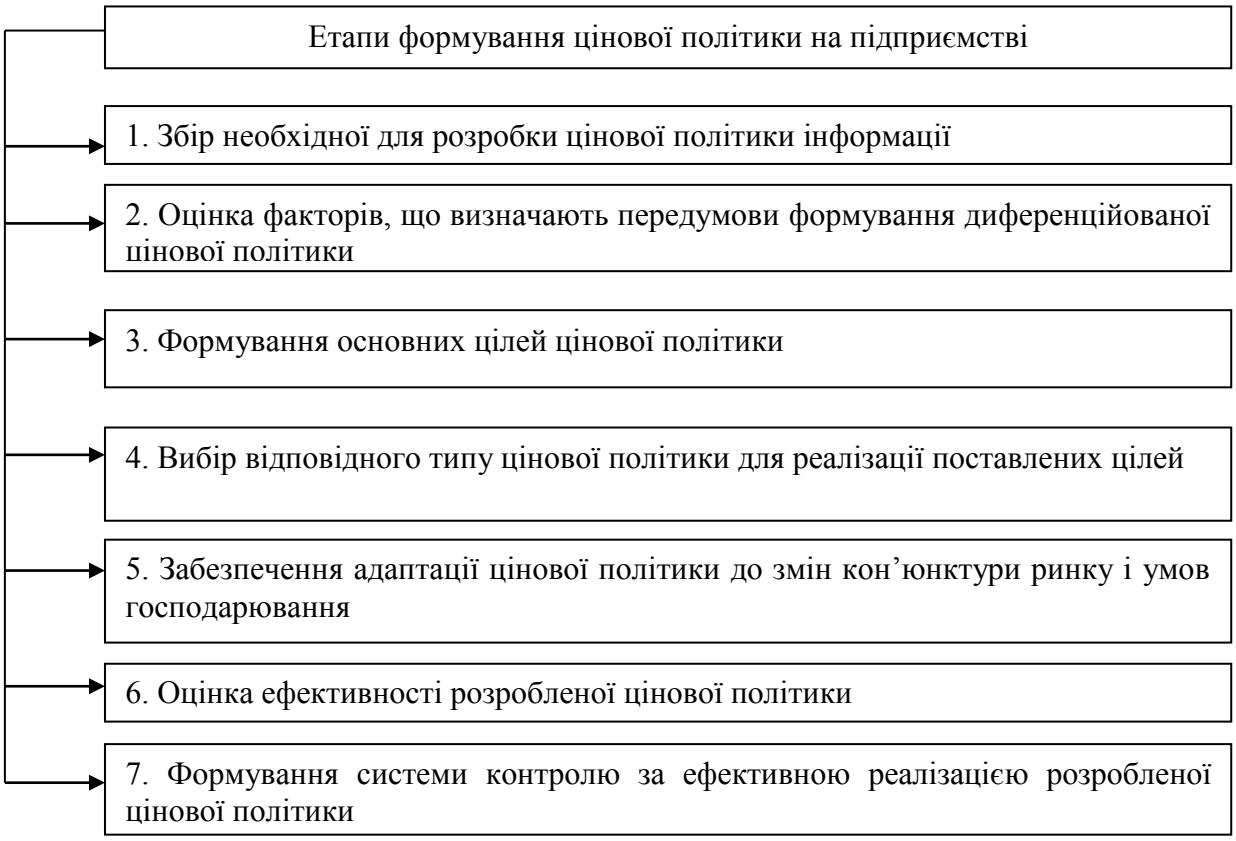

Рисунок 1.3-Основні етапи формування цінової політики на підприємстві.

Збір інформації необхідно проводити для обґрунтування будь-яких управлінських рішень, насамперед стратегічних, стосовно формування цінової політики підприємства. Джерела інформаційних показників у ціновій політиці представлено на рисунку 1.4. [33]

Рисунок 1.4- Систематизація основних груп інформаційних показників

Оцінка факторів, які визначають передумови формування диференційованої політики ціноутворення, передбачає у відповідності з теорією ціни їх класифікацію за трьома групами: 1) фактори, що визначають особливості реалізованої продукції; 2) фактори, що окреслюють внутрішній потенціал розвитку підприємства; 3) фактори, що описують зовнішнє середовище господарської діяльності підприємства. [9]

Оцінювання впливу окремих факторів можна провести дослідним шляхом, або за допомогою економіко-статистичних і економіко-математичних методів. Серед сучасних методів факторного аналізу, якими користуються в процесі обрання цінової політики підприємства, поширеною є система “SWOT-аналізу”, сутність якої полягає в дослідженні впливу сильних та слабких сторін господарської діяльності підприємства на його цінову політику та можливості змінювати її в наступному періоді в залежності від позитивних і негативних зовнішніх чинників. [11]

Формування основних цілей цінової політики є одним із найсуттєвіших етапів, бо визначає всю майбутню діяльність підприємства. Цілі цінової політики повинні взаємодіяти із цілями маркетингової та фінансово-економічної стратегій фірми.

У теорії та практиці ціноутворення зазвичай виділяють три основні цілі формування цінової політики фірми (рис.1.5.)

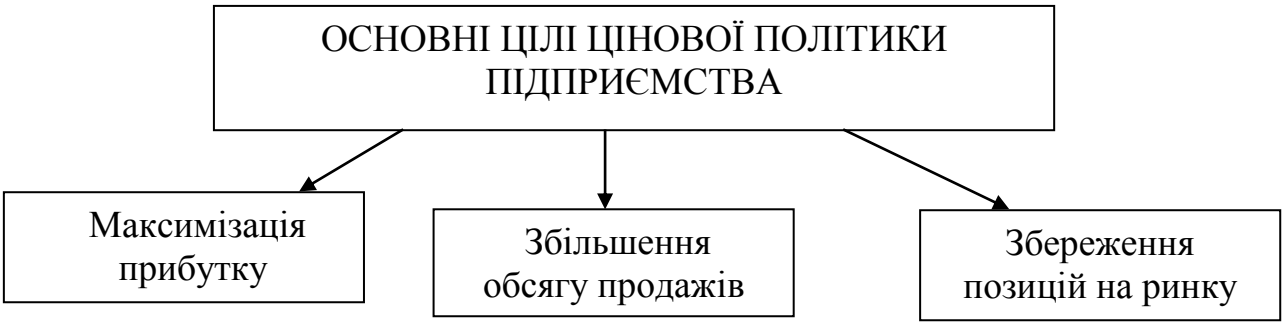

Рисунок 1.5 - Система основних цілей цінової політики підприємства

Перелічені цілі політики ціноутворення можуть виокремлюватися за окремими товарами та сегментами ринку а оптимальне їхнє співвідношення дозволяє підприємству впроваджувати диференційовану цінову політику. [30]

Вибір певного типу політики ціноутворення для реалізації поставлених цілей може проводитись різноманітними методами, що передбачають активні (наступальні) або пасивні (оборонні) дії. Основні типи цінової політики, що впроваджуються фірмою в сучасних умовах, у відповідності до її цілей наведено в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1- Основні типи цінової політики фірми у відповідності до цілей її проведення.

Основна мета цінової політики	Характер цінової політики	Варіанти типів цінової політики
Максимізація прибутку.	Активна наступальна цінова політика	- “зняття вершків”; - цінове лідерство за якістю реалізованого продукту; - послідовне цінове просування по ринкових сегментах; - “цінове пограбування”.
Максимізація обсягу продажів.	Активна наступальна цінова політика	- політика низьких цін; - цінове забезпечення першості у збуті товару; - цінова політика проникнення на ринок.
Збереження позицій на ринку.	Пасивна оборонна цінова політика	- “прямування у фарватері”; - цінове врівноваження частки ринку; - цінове врівноваження рівня рентабельності.

Обираючи відповідний тип політики ціноутворення, слід уникати заборонених діючим законодавством – застосування цінової дискримінації, демпінгової цінової політики тощо.

Збереження адаптації цінової політики до коливання кон‘юнктури ринку та умов господарювання базується на розробці певної системи порядку дій для її практичної реалізації. Система адаптації, що розробляється підприємством, допускає як заплановані, так і незаплановані відхилення цін, встановлених у відповідності до обраної цінової політики. [15]

Оцінка ефективності обраної цінової політики завершує процес формування політики ціноутворення на підприємстві і проводиться згідно з такими критеріями:

- поєднання цілей цінової політики з цілями стратегії фінансово-економічного розвитку фірми;

- злагодженість цілей політики ціноутворення з прогнозованими тенденціями кон‘юнктури ринку товарів;

- відповідність обраних типів цінової політики окремим видам товарів;

- оцінка результатів застосування обраного типу цінової політики;

- рівень пристосованості обраного типу цінової політики до можливих короткострокових змін кон‘юнктури ринку та зовнішніх умов господарювання.

За отриманими результатами оцінки у впроваджувану політику ціноутворення фірми можуть бути зроблені певні зміни для підвищення її ефективності. [24]

Формування системи контролю за ефективною реалізацією розробленої цінової політики проводиться в рамках загальної системи внутрішнього контролю на фірмі.

1.3 Система контролю за реалізацією цінової політики

При веденні підприємницької діяльності головне завдання контролю підприємства полягає в покращенні фінансового результату через максимізацію прибутку. В маркетингу система контролю має бути спрямована на планування та контроль витрат в процесі реалізації продукції підприємства. Контроль у системі утворення ціни охоплює весь процес від формування ціни на певний товар до використання при реалізації продукту на ринку (рис. 1.6). [30,32]

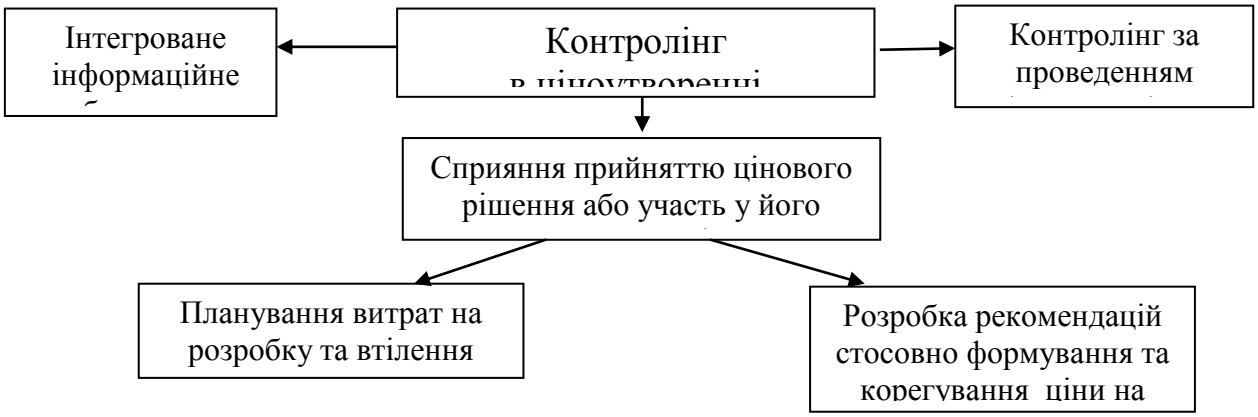

Рисунок 1.6 - Функції контролінгу в ціновій політиці

Контроль за проведенням політики ціноутворення ґрунтується на загальному, системному, постійному та неупередженому дослідженні процесу реалізації товару на ринку зі встановленим підприємством рівнем цін на продукцію.

Функції контролю здійснюються за такими напрямками:

- виконання стратегічної і поточної мети цінової політики;
- маркетингова діяльність підприємства;
- збір та обробка інформації та процес формування ціни;
- функціональна результативність взаємодії підрозділів служби маркетингу стосовно політики ціноутворення;
- ефективність впровадження цінової політики за результатами даних аналізу ефективності витрат та прибутку в процесі реалізації товару. [28]

Для здійснення контролю вирізняють такі його види (рис.1.7)

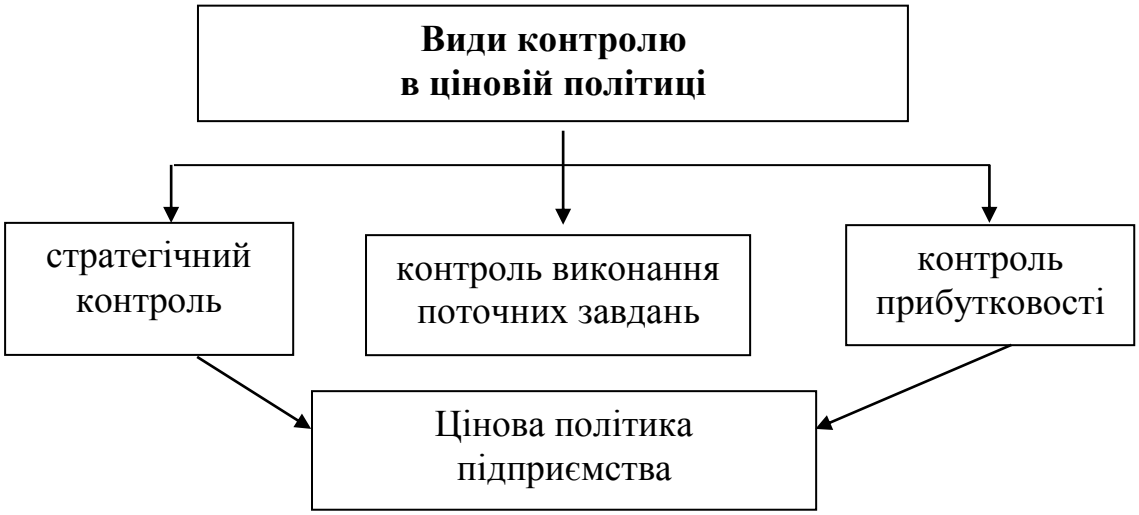

Рисунок 1.7- Види контролю в ціновій політиці

На меті стратегічного контролю є обрання підприємством кращих із наявних маркетингових можливостей для реалізації товару на ринку та відстеження ефективності таких дій. В ході виконання даного контролю постійно аналізується ситуація на ринку та змінюється підхід до реалізації товару, враховуючи рівень ціни на нього.

Майкл Портер виокремив дві основні стратегії успіху: стратегія першості у витратах і стратегія першості самого продукту. [15]

Контроль за виконанням поточних завдань застосовується на короткостроковий період для вирішення щоденних питань. На його меті порівняння реальних показників продажу із запланованими та корегування відповідно до зміни ситуації на ринку, контроль за отриманням прибутку та інших цільових показників процесу реалізації товару.

Контроль прибутковості дає змогу підприємству визначити доцільність проведення цінової політики з точки зору фінансово-економічних показників та вжити найбільш ефективних заходів для коригування ціни та реалізації товару на ринку. В ході такого контролю порівнюються та аналізуються фактичні та планові обсяги реалізації товару та розмір прибутку, враховуючи особливості зайнятих сегментів ринку, обсягів замовлень, каналів товарообігу тощо. [13,19]

Важливою частиною контролю в процесі ціноутворення є планування витрат на його здійснення, на розробку і впровадження відповідних цінових заходів, для чого потрібно враховувати раціональне використання наявного фінансового потенціалу підприємства в межах виробничої та маркетингової програми.

На останньому етапі контролю в ціновій політиці проводиться розробка конкретних пропозицій (застосування знижок або надбавок до ціни), виходячи з яких приймається рішення стосовно рівня ціни на продукцію підприємства в ході створення цінової стратегії або регулювання даного рівня відповідно до реальних умов реалізації товару на ринку. Встановлена таким чином ціна у своїй витратній частині містить не тільки витрати на виробництво та реалізацію товару, а й усі витрати на планування і проведення контролю за розробкою відповідних пропозицій. [7]

Таким чином, застосування контролю при створенні та втіленні цінової політики дає змогу підприємству попередньо визначити рівень витрат, пов’язаних із процесом реалізації товару на ринку, та додати їх до ціни. Це має важливе значення в умовах жорсткої конкуренції, що відчутно впливає на зміни ситуації на ринку та характер реалізованої продукції.

2 МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Методика встановлення ціни на продукцію підприємства

Підходи до встановлення ціни залежать від типу ринку, на якому працює підприємство. Проте головним чинником ціноутворення є попит на продукцію. Ціна і попит перебувають у взаємозалежності: за менш еластичного попиту продавець може встановити вищу ціну, а за меншої його еластичності ціна знижується, що збільшить обсяг збуту продукції і зменшить загальні витрати.

На практиці втілення розробленої цінової політики підприємство проводить через використання відповідних методів ціноутворення, що мають відповідати певним типам розробленої цінової політики та їхнім цілям.

Основними методами встановлення ціни є витратний та ціннісний. Витратний метод передбачає врахування фінансово-економічних інтересів продавця з метою відшкодування понесених витрат на виробництво та збут товару чи послуги і отримання прибутку. За ціннісним методом важлива оцінка корисності продукту для покупця, завдяки чому продавець хоче отримати найбільший за таких ринкових умов прибуток. [28]

Затратний метод ціноутворення використовує фактичні витрати на виробництво і реалізацію товару, рівень податків у ціні – ПДВ та акцизний збір, податок на прибуток та чистий прибуток від реалізації.

Методи ціноутворення при затратному підході наведено на рис.1.8

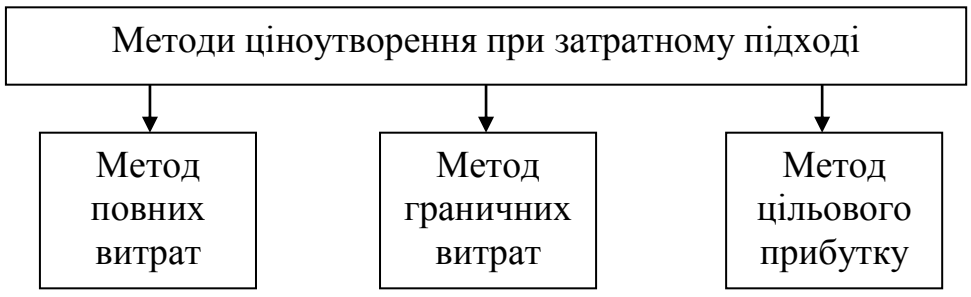

Рисунок 1.8 - Методи ціноутворення при затратному підході.

Метод повних витрат передбачає включення до ціни фактичного рівня повних витрат на виготовлення та збут товару. Причому обсяг змінних витрат визначається прямим розрахунком, а обсяг постійних витрат вираховують на основі їхньої загальної суми, поділеної на очікуваний обсяг реалізації продукції. Сума змінних та постійних витрат становить повну собівартість виробництва і реалізації товару, що визначає рівень беззбитковості. Ціна остаточно формується додаванням до повних витрат визначеного на підприємстві рівня прибутку. Даний метод встановлення ціни застосовується за політики "цінової стабілізації рівня рентабельності".[24]

Метод граничних витрат для встановлення ціни використовує змінні витрати на виробництво і збут товару, що визначають мінімально можливий рівень цін на широкий асортимент товарів. Для забезпечення необхідного рівня рентабельності до граничних витрат додають певний відсоток маржинального прибутку. Такий метод встановлення ціни застосовується у ціновій політиці "проникнення на ринок", "ціновій стабілізації долі ринку" та "політиці низьких цін" на окремих сегментах ринку. [26]

За методом цільового прибутку разом із фактичними витратами він складає основу ціни. Даний метод ціноутворення застосовується, коли підприємство прагне підвищити ефективність своєї господарської діяльності та її фінансових результатів.

Ціннісний підхід до встановлення ціни застосовується до конкретного товару на певних типах ринку, що зумовлює систему його методів, наведену на рис.1.9.

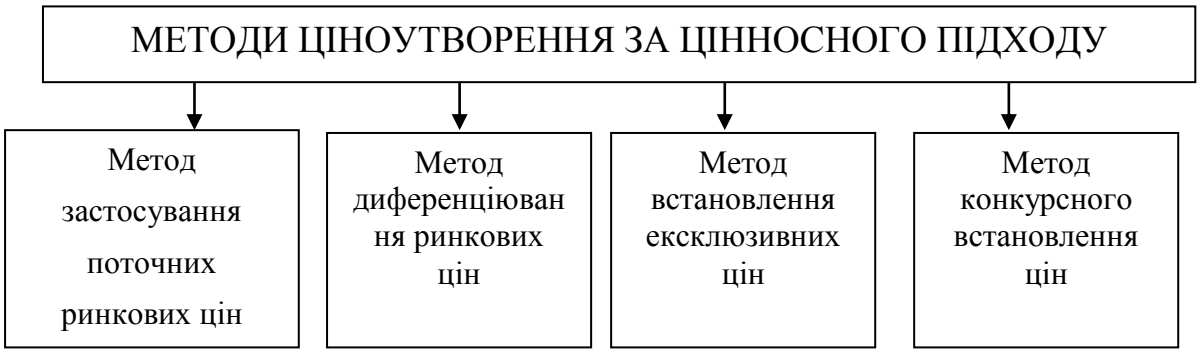

Рисунок 1.9 - Методи ціноутворення за ціннісного підходу.

Метод поточних ринкових цін застосовується для однорідних товарів, які важко поділити за якісними ознаками. Ціни окремих продавців спираються на поточні середньо ринкові ціни. Даний метод встановлення ціни відповідає політиці “прямування у фарватері” та “цінової стабілізації долі ринку”.[14]

За методу диференціювання ринкових цін товару надаються такі якості, що підвищують його цінність для покупців. За результатами маркетингових досліджень продавець може встановлювати певний рівень цін на взаємозамінні товари з різними ознаками якості. Цей метод встановлення ціни відповідає політиці “цінового лідерство за якістю реалізованої продукції”, “ послідовного цінового просування по сегментах ринку” та “цінового забезпечення лідерства у збуті”.[29]

Метод встановлення ексклюзивних цін застосовується для товарів з унікальними властивостями, що популярні серед певних покупців, і є частиною політики “зняття вершків” та “цінового пограбування”.

Метод конкурсного встановлення цін заснований на проведенні конкурсних відкритих або закритих торгів.

Отже, серед розглянутих методів ціноутворення підприємство має впроваджувати такий, що найбільше відповідає обраному типу цінової політики.

Розглянемо алгоритм розрахунку ціни реалізації продукції на ДП ШЗ "Імпульс".

Ціна реалізації продукції визначається за формулою:

$$Ц = ВС + Ва + Вз + П + ПДВ, \quad (2.1)$$

де Ц – ціна; ВС – виробнича собівартість продукції; Ва – адміністративні витрати; Вз – витрати на збут; П – сума прибутку; ПДВ – сума податку на додану вартість. [19]

Для факторного аналізу собівартості детонатора «Д-01» використовують метод ланцюгових підстановок.

$$Спл = \frac{а_{пл}}{х_{пл}} + в_{пл}, \quad (2.2)$$

де: $С_{пил}$ - планова собівартість; $а_{пл}$ – планова сума постійних витрат;

$х_{пл}$ - плановий обсяг виробництва;

$в_{пл}$ - планова сума змінних витрат на виробництво. [13]

$$Сум_1 = \frac{а_{пл}}{х_ф} + в_{пл}$$

(2.3) де: $а_{пл}$ – планова сума постійних витрат; $х_ф$ - фактичний обсяг виробництва; $в_{пл}$ - планова сума змінних витрат на виробництво.

$$Сум_2 = \frac{а_ф}{х_ф} + в_{пл} \quad (2.4)$$

де: $а_ф$ – фактична сума постійних витрат; $х_ф$ - фактичний обсяг виробництва; $в_{пл}$ - планова сума змінних витрат на виробництво. [27]

$$C_ф = \frac{a_ф}{x_ф} + b_ф \quad (2.5)$$

де: $а_ф$ – фактична сума постійних витрат; $х_ф$ - фактичний обсяг виробництва; $в_ф$ - фактична сума змінних витрат на виробництво. Загальна зміна собівартості одиниці продукції розраховується за формулою:

$$ΔС_{заг} = С_ф - С_{пл} \quad (2.6)$$

де: $С_ф$ - фактична сума собівартості одиниці продукції; $С_{пл}$ - планова сума собівартості одиниці продукції. [34]

В тому числі за рахунок зміни:

- зміна обсягу виробництва продукції

$$ΔС_х = Сум_1 - С_{пл} \quad (2.7)$$

- суми постійних витрат

$$ΔС_а = Сум_2 - Сум_1 \quad (2.8)$$

- суми питомих змінних витрат

$$ΔС_ф = С_ф - Сум_2 \quad (2.9)$$

Модель Уілсона допомагає визначити оптимальний обсяг замовлення, за якого сезонні витрати на обслуговування запасів будуть найменшими:

$$ОРЗ = \sqrt{(2 \cdot П \cdot В_{оз})/В_з} \quad (2.10)$$

де ОРЗ – оптимальний розмір замовлення; П-потреба в запасах за весь період; $В_{оз}$ – витрати на організацію замовлення на всю партію товарів; $В_з$ – витрати, пов'язані зі зберіганням одиниці товару. [9]

Час поновлення запасів можна визначити за допомогою наступної формули:

$$Т_п = \frac{ОРЗ - З_к}{В_о} = \frac{ОРЗ - В_о \cdot t_ц}{В_о} \quad (2.11)$$

де $Т_п$ – час поновлення запасів; $В_о$ – витрати ТМЗ за одиницю часу; $Т_ц$ – тривалість циклу замовлення (максимальний час виконання замовлення); $З_к$ – критичний залишок ТМЗ, при якому потрібно поновити запас. [19]

2.2 Формування перспективної ціни підприємства.

Моделювання ціни на товар підприємства становить процес визначення можливих її варіантів, що формуються під дією різних цінових факторів, які впливають на окремі складові ціни: собівартість, прибуток, непрямі податки.

Модель визначення рівня ціни продукту, що забезпечує отримання відповідного цільового рівня прибутку, має такий вигляд:

$$Ц_{цп} = \frac{ПС_0 + \frac{ЦП_0}{1-ПП}}{1-ПДВ}, \quad (2.12)$$

де $Ц_{цп}$ — модельований рівень ціни продукту, що забезпечує, формування цільової суми чистого прибутку; $ПС_о$ – прибуток в розрахунку на одиницю реалізованого продукту; ПП - ставка податку на прибуток; ПДВ - ставка податку на додану вартість. [23]

Модель коригування розрахункового рівня ціни відповідно до прогнозованих темпів інфляції має такий вигляд:

$$Ц_і = Ц_п \cdot \left(1 + \sum \left(\frac{ПСЕ}{БСЕ_t} - 1\right) \cdot ПВЕ_t\right), \quad (2.13)$$

де $Ц_і$-рівень ціни продукту, скоригований відповідно до прогнозованого темпу інфляції; $Ц_п$ - рівень ціни, продукту встановлений на початок планового періоду; $ПСЕ_і$ - проектована сума і-го елементу в ціні продукту із врахуванням

темпу інфляції; $БСЕ_i$ – базова сума і-го елементу в ціні продукту на початок планового періоду; $ПВЕ_i$ - питома вага і-го елементу в ціні продукту. [23]

3 ОЦІНКА ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ДП ШЗ ”ІМПУЛЬС”)

3.1 Загальна характеристика та аналіз діяльності ДП ШЗ “Імпульс”

Шосткинський завод “Імпульс”/далі-Підприємство/ створене за рішенням Кабінету Міністрів України від 30.06.98р. № 987 на базі державного майна і належить до сфери його управління.

Місцезнаходження Підприємства: 41101, м. Шостка, вул. Заводська, 41.

Підприємство створене з метою забезпечення потреб держави продукцією та отримання прибутку за рахунок виробничої та підприємницької діяльності.

Предметом діяльності Підприємства є:

- виготовлення і реалізація вибухових речовин;
- виготовлення, ремонт і реалізація військової, спортивної та мисливської зброї та боєприпасів до неї;
- виготовлення фейерверочних виробів;
- виробництво товарів господарського вжитку та інструментів, та інше.

Підприємство має самостійний баланс, розрахунковий, валютний та інші рахунки в установах банків, печатку із своїм найменуванням. Майно Підприємства включає основні фонди та обігові кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається у самостійному балансі Підприємства.

Джерелами формування майна Підприємства є:

- майно, передане йому Міністерством промислової політики України;
- доходи, отримані від реалізації продукції та від інших видів господарської діяльності;
- кредити банків та інших кредиторів;
- капітальні вкладення та дотації з бюджетів.

Управління Підприємством здійснює Міністерство промислової політики України, поточне управління веде директор. З метою регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин укладається колективний договір.

Джерелом формування фінансових ресурсів Підприємства є чистий прибуток та кошти державного бюджету і позабюджетних фондів, амортизаційні відрахування, кредити та інші надходження. [5]

Аналіз діяльності підприємства протягом 2019-2021 років можна зробити, виходячи з його техніко-економічних показників. Розрахунки, зроблені на основі додатків А-Г, розташуємо в таблиці 3.1

Таблиця 3.1- Техніко-економічні показники розвитку ДП ШЗ “Імпульс”

№ п/п	Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Темп зростання до 2021 р.	
					2020 р.	2021 р.
1	2	3	4	5	6	7
1	Виручка від реалізації продукції	0543	8837	46268	120,4	114,3
2	Чиста виручка від реалізації продукції	7270	1473	39290	111,2	105,4
3	Собівартість реалізованої продукції	0056	2097	30672	106,7	102,1
4	Прибуток (збиток) від реалізації продукції	1114	1099	2664	98,6	293,1
5	Балансовий прибуток	8512	9376	8618	110,1	101,2
6	Чистий прибуток	1043	1047	2477	100,4	237,5
7	Рентабельність реалізації продукції, (%)	2,9	2,6	6,7	-	-
8	Середньорічна вартість основних фондів	85717	86774	89991	101,2	104,9
9	Обсяг оборотних коштів	23709	26150	28606	110,3	120,7
10	Середньовікова чисельність працюючих, чол.	3100	3108	3105	100,3	100,2
11	Продуктивність праці	2,90	3,11	4,5	-	-

Протягом 2019-2021 років збільшився обсяг реалізації продукції підприємства з 40543 тис. грн. в 2019 році до 46268 тис. грн. в 2021 році. Причинами такого збільшення є зростання оборотних коштів підприємства на 4897 тис. грн. та основних фондів на 4274 тис. грн., оскільки саме від них залежить обсяг виробництва продукції підприємства та її реалізація.

Разом із збільшенням обсягів реалізації відбулося зростання прибутку від реалізації продукції підприємства з 1114 тис. грн. у 2019 році до 2664 тис. грн. у 2021 році, що призвело до підвищення прибутку від звичайної діяльності.

Зросла собівартість продукції в 2021 році порівняно з 2019 роком на 616 тис. грн., проте темпи її зростання менші за темпи зростання виручки від реалізації (102,1<114,3), що є позитивним результатом діяльності підприємства.

Протягом 2019-2021 рр. зростає рентабельність реалізації продукції, що свідчить про збільшення прибутковості підприємства.

Загальне збільшення обсягів виробництва відбувається більш високими темпами, ніж зростання чисельності працівників, що в цілому підвищило продуктивність праці з 2,9 тис. грн./чол. до 4,5 тис. грн./чол.

Отже, фінансово-господарська діяльність ДП ШЗ "Імпульс" за останні роки характеризується значним поліпшенням основних показників діяльності підприємства, що свідчить про зміцнення фінансового стану підприємства.

Для детальнішого аналізу ДП ШЗ "Імпульс" розрахуємо ряд показників для оцінки його фінансового стану. Всі необхідні дані для розрахунків візьмемо з додатку А та додатку Б, зведемо в таблиці 3.2

Таблиця 3.2- Показники платоспроможності ДП ШЗ "Імпульс"

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2019
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,015	0,06	0,014	0,059
Коефіцієнт критичної ліквідності	0,92	0,99	1,26	0,07	0,34
Коефіцієнт покриття	2,9	3,6	4,2	0,7	1,3
Співвідношення короткострокової Дебіторської та кредиторської заборгованості	1,36	0,82	1,81	-0,54	0,45

Аналіз розрахованих показників платоспроможності ДП ШЗ "Імпульс" дозволяє зробити ряд висновків. Коефіцієнт абсолютної ліквідності збільшився з 0,001 у 2019 р. і 0,015 у 2020 р. до 0,06 у 2021 р., але його значення менше

нормативного, тобто за рахунок грошових коштів покривається лише 6% всіх зобов'язань. Коефіцієнт критичної ліквідності та покриття підтверджують збільшення платоспроможності підприємства. У 2019 р. коефіцієнт критичної ліквідності був менше нормативного значення (0,92 < 1), а в 2020 р. і 2021 р. його значення зростає до 0,99 та 1,26. Коефіцієнт покриття протягом 2019 – 2021 рр. знаходиться в межах норми і його значення збільшується. Це свідчить про платоспроможність підприємства. Показник співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованостей показує, що у 2020 році на 82%, а в 2019 і 2021 роках повністю кредиторська заборгованість погашається за рахунок дебіторів.

Отже, оцінка платоспроможності ДП ШЗ "Імпульс" показала, що протягом 2019 –2021 рр. підприємство є платоспроможним..

Користуючись даними додатків А-Б розрахуємо показники фінансової стійкості та проаналізуємо їх. Отримані данні розмістимо в таблиці 3.3

Таблиця 3.3- Показники фінансової стійкості ШКЗ "Імпульс"

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2019
1. Коефіцієнт накопичення зносу	0,47	0,50	0,52	106,4	110,6
2. Коефіцієнт автономії	0,90	0,91	0,93	101,1	103,1
3.Коефіцієнт фінансової залежності	1,10	1,09	1,07	99,1	97,3
4.Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів	0,87	0,85	0,82	97,7	94,3
5. Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	0,27	0,30	0,32	111,1	118,5
6. Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	0,10	0,09	0,07	90,0	70,0
7.Коефіцієнт фінансової стабільності	9,47	10,72	14,21	113,2	150,1
8. Коефіцієнт фінансової стійкості	0,92	0,93	0,94	101,1	1022,2

Як бачимо, зростання значення показника накопичення зносу свідчить про те, що заходи із технічного переозброєння підприємства є не досить активними. Разом з цим, протягом 2019-2021 рр. знизилось значення коефіцієнта реальної вартості майна на 0,05, але він залишається в межах норми, що вказує на незначне зниження реальної вартості майна.

Власні обігові кошти протягом досліджуваного періоду зросли на 6047 тис. грн. (39%). У 2021 році власні обігові кошти склали 21740 тис. грн., тобто після погашення всіх боргів у розпорядженні підприємства залишиться 21740 тис. грн. обігових коштів.

Для забезпечення мінімальної фінансової стійкості необхідно дотримуватись умови, за якої коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів перевищував би коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів. У нашому випадку протягом 2019-2021 рр. ця умова виконується, отже, підприємство має значний запас фінансової стійкості.

Найбільш повно фінансову стійкість підприємства показує коефіцієнт автономії. Частка власного капіталу в джерелах фінансування протягом 2019-2021рр. збільшилась на 0,03 і у 2021 р. склала 93%. Таке високе значення даного показника підтверджує фінансову стабільність підприємства.

Коефіцієнт фінансової залежності, значення якого менше за нормативне, доводить незалежність підприємства від зовнішніх джерел.

Запаси в 2019 і 2020 рр. забезпечувалися власними обіговими коштами на 96% і 99%, а в 2021 році запаси повністю покриваються власними обіговими коштами.

Узагальнюючи показники фінансової стійкості ДП ШЗ “Імпульс”, можна зробити висновок про стабільний фінансовий стан протягом 2019-2021 рр.

Розрахуємо показники оборотності для оцінки ділової активності ШЗ «Імпульс», використовуючи дані додатків А-В. Отримані дані розмістимо в таблиці 3.4

Таблиця 3.4- Показники ділової активності ДП ШЗ «Імпульс».

Показники	Роки			Абсолютне відхилення	
	2019	2020	2021	2020 до 2019	2021 до 2019
Коефіцієнт оборотності активів (оберти)	0,34	0,37	0,33	0,03	-0,01
Коефіцієнт оборотності оборотного капіталу (оберти)	1,57	1,59	1,37	0.02	-0,2
Тривалість одного оберту (днів)	229	226	262	-3,0	33,0
Коефіцієнт оборотності власного капіталу (оберти)	0,37	0,40	0,35	0,03	-0,02
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (оберти)	7,85	11,73	7,48	3,88	-0,37
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (оберти)	4,14	13,71	5,28	9,57	1.14

З отриманих даних видно, що протягом 2019-2021 рр. спостерігається незначне зменшення ділової активності підприємства, помітно зменшення коефіцієнта оборотності активів. У 2021 р. збільшилась тривалість одного оберту оборотних коштів на 33 дні, відповідно і коефіцієнт оборотності оборотного капіталу зменшився з 1,57 до 1,37.

В умовах фінансово-економічної кризи та неплатоспроможності важливе значення має аналіз оборотності кредиторської і дебіторської заборгованості. Зростання коефіцієнту оборотності власного капіталу над коефіцієнтом оборотності активів свідчить про збільшення позикових ресурсів в обороті. Отримані дані показують, що протягом 2019-2021 рр. терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості не співпадають. У 2019 р. підприємство розраховується на 40 днів, у 2021 р. на 20 днів швидше, ніж само отримує кошти. Але в 2020 і 2021 рр. за рахунок дебіторів є можливість повністю погасити кредиторську заборгованість.

Для більш повної оцінки ефективності діяльності підприємства проаналізуємо його прибутковість, використаємо формулу (2.1)

$П_{2019} = 1043/109619 = 0{,}95\%$

$П_{2020} = 1047/112996 = 0{,}92\%$

$П_{2021} = 2477/119230 = 2\%$

Рентабельність власного капіталу відображає величину чистого прибутку на одиницю власного капіталу розрахуємо за формулою (2.2)

$Рвк_{2019} = 1043/99152 = 1{,}05\%$

$Рвк_{2020} = 1047/103243 = 1\%$

$Рвк_{2021} = 2477/111364 = 2{,}2\%$

Отримані результати свідчать про те, що рентабельність капіталу протягом 2019-2021 рр. збільшилась з 0,95% до 2%. Разом з тим, зросла і рентабельність власного капіталу на 1,15%, а невелика різниця між цими показниками позитивно виливає на прибутковість підприємства.

Отже, протягом 2019-2021 рр. ДП ШЗ “Імпульс” є платоспроможним із стабільним фінансовим станом. Абсолютне значення власного капіталу збільшується та спостерігається незначна залежність від зовнішніх джерел. Також підвищується прибутковість підприємства.

3.2 Економічна оцінка методики ціноутворення ДП ШЗ "Імпульс"

Принципи розробки цінової політики та методи ціноутворення мають пристосовуватися до певних умов функціонування підприємства. Розглянемо механізм ціноутворення на ДП ШЗ ”Імпульс” на прикладі встановлення ціни на детонатор “Д-01” і завісу меблеву.

Оскільки завіса меблева є для ДП ШЗ “Імпульс” новим видом продукції і ціноутворення носить експериментальний характер, тому підприємство дотримується цінової політики проникнення на ринок, що передбачає встановлення найнижчої ціни.

Детонатор “Д-01” є одним з найважливіших видів продукції ДП ШЗ "Імпульс". При встановленні ціни на нього підприємство використовує “цінову

стабілізацію рівня рентабельності", що ґрунтується на затратному методі ціноутворення.

Розрахуємо ціну реалізації продукції, використавши формулу (2.3):

1) для завіси меблевої :

$Ц_{2019} = 1590{,}16 + 207{,}57 + 45 + 7{,}27 = 2220{,}00$ грн. за 1 тис. шт.

2) для детонатора "Д-01":

$Ц_{2019} = 3416{,}59 + 429{,}15 + 576{,}86 + 884{,}52 = 5307{,}12$ грн. за 1 тис. шт.

Наведемо динаміку зміни ціни на дані види продукції ДП ШЗ "Імпульс" за останні три роки в таблиці 3.5

Таблиця 3.5- Динаміка зміни ціни на окремі види продукції

Вид продукції	2019р.	2020р.	2021р.	Темп росту	
				2020р. до 2019р.	2021р. до 2019р.
Детонатор "Д-01", тис. шт.	4550,70	4786,54	5307,12	104,27	117,91
Завіса меблева, тис.шт.	-	2220,0	2220,0	-	-

Отже, протягом 2019-2021 рр. ціна на детонатор "Д-01" зросла на 0,75 грн., а на завісу меблеву залишилась незмінною. Щоб з'ясувати причини зростання ціни на детонатор "Д-01", проаналізуємо детальніше процес формування ціни на даний вид продукції.

Динаміку зміни ціні на детонатор "Д-01" зобразимо на рис. 3.1

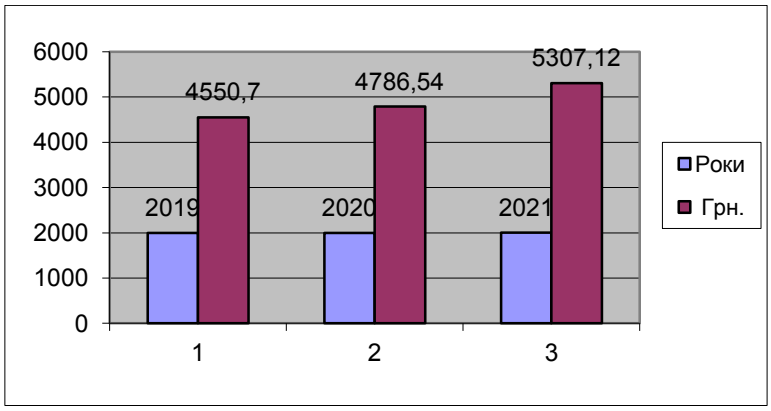

Рисунок 3.1 -Динаміка зміни ціни на детонатор "Д - 01".

У таблиці 3.6 наведемо динаміку зміни складових ціни детонатор "Д-01".

Таблиця 3.6- Динаміка зміни складових ціни детонатора ”Д –01”

Показники	2019р.	2020р.	2021р.	Відхилення	
				2020 від 2019	2021 від 2019
Повна собівартість	3297,61	3468,50	3845,74	170,89	548,13
Прибуток	494,64	520,28	576,86	25,64	82,22
Непрямі податки	758,45	794,75	884,52	39,3	126,07
Відпускна ціна 1 тис. шт.	4550,70	4786,54	5307,12	235,84	756,42

Таким чином, у 2020 р. відпускна ціна на детонатор "Д-01" у порівнянні з 2019 роком зросла на 235,84 грн. за 1 тис. шт., а в 2021 р. – на 756,42 грн. за 1 тис. шт.

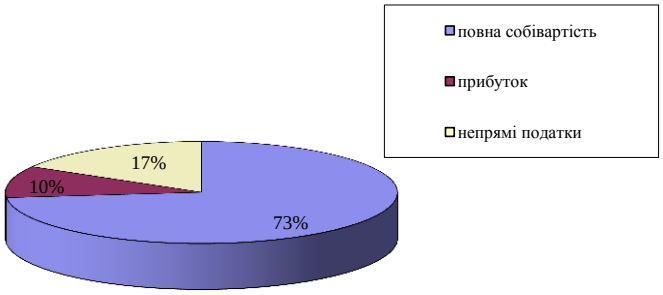

Рисунок 3.2- Структура ціни детонатора “Д - 01”

Як можна побачити з рисунку 3.2, структура відпускної ціни 1 тис. шт. детонатора "Д-01" протягом 2019-2021 рр. незважаючи на абсолютне її зростання не змінилася. Таким чином, всі складові ціни збільшилися пропорційно один до

одного. Таке пропорційне зростання можна пояснити тим, що дане підприємство розраховує суму прибутку виходячи з повної собівартості продукції за стабільним відсотком – 15%, так само як і суму непрямих податків (ПДВ) за ставками, встановленими державою. Тобто головним фактором, який вплинув на зростання відпускної ціни, є зростання повної собівартості продукції, що підтверджує наступна діаграма:

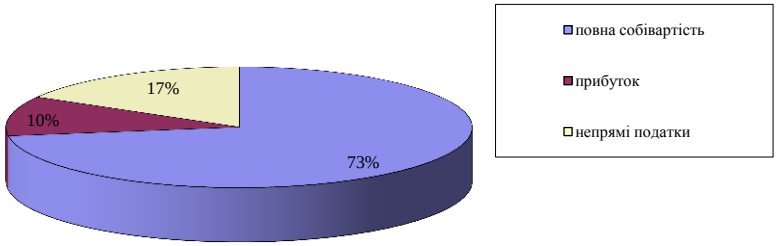

Рисунок- 3.3 Структура зміни ціни на детонатор "Д-01"

З цієї діаграми можна побачити, що в загальному збільшенні ціни – 548,13 грн., 72% належить збільшенню собівартості продукції – 208,29 грн., і лише 28% - іншим компонентам. Для аналізу причин зміни ціни потрібно проаналізувати собівартість продукції даного підприємства .

Для аналізу собівартості продукції ДП ШЗ "Імпульс" нам більше підходить групування витрат за статтями калькуляції, оскільки саме калькуляція дозволить прослідкувати розподіл ресурсів підприємства під час виготовлення продукції. ДП ШЗ "Імпульс" виробляє невелику номенклатуру основних виробів, тому планує і підраховує собівартість одиниці продукції кожного основного виду.

Проведемо аналіз виконання плану зі зниження собівартості одиниці продукції, який починається з оцінки загальних показників. У процесі аналізу фактичну собівартість одиниці продукції порівняємо із плановою і фактичною за попередній період, визначимо рівень виконання та відхилення від плану, причини цих відхилень, тенденції у змінах собівартості. Для цього складемо відповідний розрахунок (таблиця 3.7)

Таблиця 3.7- Аналіз собівартості 1 тис. шт. окремих видів продукції

Вироби	Собівартість, грн.			Відхилення (+;-)			
	2020	2021		Від 2020		Від плану	
		план	факт	Сума. грн.	%	Сума. Грн.	%
Завіса меблева	1602,43	1590,16	1525,75	-76,68	-4,78	-64,41	-4,05
Детонатор "Д-01"	3468,50	3646,09	3845,47	+377,24	+10,9	+199,65	+5,5

Дані таблиці 3.7 свідчать про те, що планом передбачалось зменшення проти минулорічної собівартості завіси меблевої на 12,27 грн. (0,7%) і збільшення собівартості детонатора "Д-01" на 177,59 грн. (5%) у зв'язку зі зміною його технічних параметрів. Підприємству вдалося знизити фактичну собівартість завіси меблевої порівняно з плановою, за рахунок чого можна збільшити прибутковість даного виробу. Собівартість детонатора "Д-01" навпаки перевищує планову, за рахунок чого зростає ціна виробу. Це є негативним явищем, оскільки прибутковість залишається незмінною (15%), а ціна збільшується.

Структуру собівартості детонатора "Д-01" зобразимо на рисунку 3.4

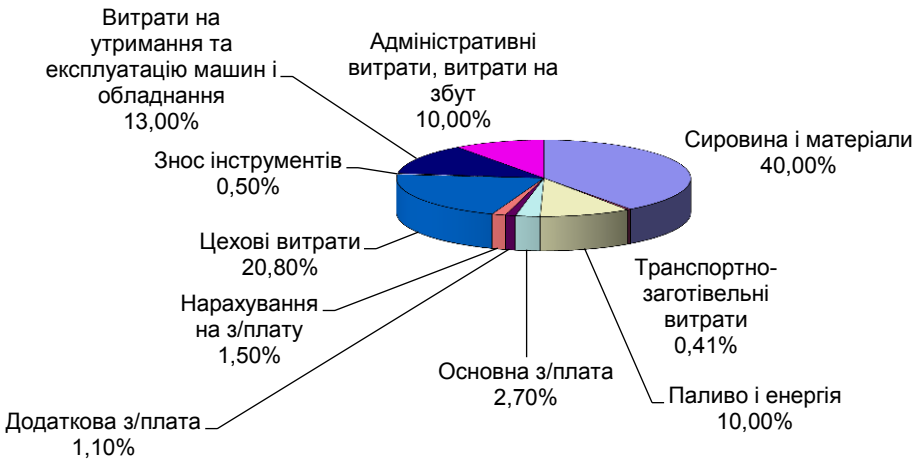

Рисунок 3.4 -Структура собівартості детонатора "Д-01" в 2021 році

Фактичну собівартість 1 тис. шт. детонаторів "Д-01" за статтями витрат порівняємо з плановою, а також із собівартістю минулого періоду, визначимо, виконання плану за собівартістю, зміни витрат за окремими статтями для виявлення збільшення чи економії витрат (таблиця 3.8)

Дані таблиці 3.8 свідчать про те, що підприємство мало перевитрати за всіма статтями, крім транспортно-заготівельних витрат і зносу інструментів. Загальна сума перевитрат проти минулорічних становить 377,24 грн. (10,9%) і проти планових 199,65 грн. (5,5%). Це дуже великі показники, що потребують

ґрунтовного вивчення їх причин, для з'ясування яких проаналізуємо перевитрати за статтею “Сировина і матеріали”.

Таблиця 3.8- Собівартість детонатора "Д-01" за статтями калькуляції

Стаття Витрат	На 1 тис.шт. продукції,грн.			Відхилення від плану			
	2020	2021		2020		2021	
		план	факт	сума, грн.	%	сума, грн.	%
1.Сировина і матеріали	1120,61	1225,63	1380,72	+260,11	+23,2	+155,10	+12,7
2.Транспортно-заготівельні витрати	2168	21,85	21,85	-0,01	-1,0	0	0
3.Паливо й енергія	381,77	392,15	428,18	+46,41	+12,2	+36,03	10,9
4.Основна заробітна плата	93,93	107,56	106,78	+12,85	+13,6	-0,78	-0,72
5.Додаткова заробітна плата	37,57	39,83	42,71	+5,14	+13,68	+2,88	+7,2
6.Нарахування на заробітну плату	52,01	58,29	59,12	+7,11	+13,67	+0,83	+1,4
7.Витрати на утримання та експлуатацію машин і обладнання	556,87	550,10	552,13	-4,74	-0,85	+2,03	+0,37
8.Знос інструментів	25,00	25,00	25,00	0	0	0	0
9.Цехові витрати	756,18	795,23	800,10	+6,45	+5,8	+4,87	+0,61
10.Витрати від браку	-	-	-	-	-	-	-
11.Виробнича собівартість	3045,80	3215,64	3416,59	+43,92	+12,2	+200,95	+6,2
12.Адміністративні витрати, витрати на збут	422,70	430,45	429,15	+370,79	+1,53	-1,3	+,03
13.Повна собівартість	3468,50	3646,09	3845,74	+377,24	+10,9	+199,65	+5,5

Загальна сума витрат за цією статтею залежить від норми витрат матеріалів на одиницю продукції (фактор “норма”) і заготівельної вартості цих матеріалів (фактор “ціна”). Перевищення планових норм витрат матеріалів визначається станом техніки і організації виробництва, тобто залежить від підприємства. Зміна цін на матеріали часто не залежить від підприємства, крім організації матеріально-технічного постачання. Визначення впливу факторів “норма” і “ціна” покажемо в таблиці 3.9

Таблиця 3.9- Аналіз впливу факторів на зміну матеріальних витрат на 1 тис. шт. виробів детонаторів "Д-01"

Вид Матеріалу	Од. виміру	2021						Відхилення		
		План			Факт			Разом	У т.ч за рахунок	
		Норма	Ціна, грн.	Сума, грн.	Норма	Ціна, грн.	Сума, грн.		Норми	Ціни
Лист сталевий	кг	100,25	5,0	501,25	109,0	6,0	654,0	+152,76	+43,75	+109
Стрічка сталева	кг	30,50	4,0	122,0	31,50	3,80	119,7	-2,3	+4,0	-8,3
Свинець	кг	10,59	14,0	148,26	10,59	14,0	148,26	-	-	-
Етанол	л	5,27	3,8	20,03	5,0	3,8	19,0	-1,03	-1,0	-
Міткаль	м	12,32	2,98	36,71	12,2	2,50	30,5	-6,21	-0,35	-6,86
Комплект	шт	20,0	18,0	360,0	21,0	18,0	378,0	+18,0	+18,0	-
Шнур вогнепровідний	км	6,25	5,5	37,38	6,25	5,0	31,25	-6,13	-	-3,13
Усього		-	-	1225,63	-	-	1380,72	+155,1	+64,4	+90,71

Дані таблиці 3.9 свідчать про те, що матеріальні витрати на виготовлення партії виробів зросли на 155,1 грн. За рахунок обсягу використаних матеріалів підприємство мало перевитрати на 64,4 грн., а за рахунок ціни на 90,71 грн.

Причинами відхилення від норм є:

- зміна технічних параметрів виробу (за планом довжина детонатора – 3 м, фактична – 5 м);

- невиконання заходів з удосконалення технології.

Перевитрати за рахунок зміни цінового фактора відбулися, в основному, в результаті підвищення ціни на 1кг. листа сталевого на 1грн.

Оскільки перевитрати сталися за всіма статтями калькуляції, крім “Витрати на основну заробітну плату”, з’ясуємо, за рахунок чого відбулась економія. Під час аналізу заробітної плати розрахуємо витрати кожного цеху, де виготовляли ці вироби (таблиця 3.10)

Таблиця 3.10- Аналіз витрат на основну заробітну плату партії виробу детонатор "Д-01"

№ цеху	Основна заробітна плата, грн.			Відхилення (+;-)			
	2020	2021		Від 2020		Від плану	
		План	Факт	Сума, грн.	%	Сума, грн.	%
1	1,83	1,83	1,83	-	-	-	-
2	2,67	3,20	3,21	+0,54	+20,2	+0,01	0,31
5	3,08	3,08	3,08	-	-	-	-
23	78,58	89,33	88,32	+9,74	+12,4	-1,01	-1,13
11	7,77	10,12	10,34	+2,57	+33,1	+0,22	+2,17
Всього	93,93	107,56	106,78	+12,85	+13,68	-0,78	-0,73

Дані таблиці 3.10 свідчать про те, що планом передбачалось збільшити витрати на основну заробітну плату проти минулорічних на 13,63 грн. або на 12,7%. Фактичні витрати проти планових зменшились на 0,78 грн. або на 0,73%. Ця незначна економія відбулась за рахунок скорочення витрат на основну заробітну плату цеху №23, який є основним у виробництві даного виду продукції.

Для більш глибокого вивчення причин зміни собівартості одиниці продукції застосуємо факторну модель. Вихідні данні для факторного аналізу розмістимо в таблиці 3.11

Таблиця 3.11- Вихідні дані для факторного аналізу собівартості виробу детонатор "Д-01"

Показник	2021		Відхилення (+;-)
	План	Факт	
Обсяг виробництва (х), шт.	12500	12002	-500
Сума постійних витрат (а), грн.	10077,28	10829,63	+752
Сума змінних витрат на одиницю продукції (в), грн.	0,55	0,68	+0,13
Собівартість одиниці продукції (С), грн.	3,64	3,84	+0,20

На основі факторної моделі і даних таблиці 3.11 проведемо розрахунок впливу факторів методом ланцюгових підстанов.

Використана формула (2.4) $C_{пл} = \frac{10077,28}{12500} + 0,55 = 1,35$

Використана формула (2.5) $Сум_1 = \frac{10077,28}{12000} + 0,55 = 1,38$

Використана формула (2.6) $Сум_2 = \frac{10829,63}{12500} + 0,55 = 1,41$

Використана формула (2.7) $C_ф = \frac{10829,63}{125000} + 0,68 = 1,55$

Загальна зміна собівартості одиниці продукції:

Використана формула (2.8) $\Delta C_{заг} = 1,55 - 1,35 = +0,20$

втому числі за рахунок зміни:

- обсягу виробництва продукції

Використана формула (2.9) $\Delta C_x = 1,38 - 1,35 = +0,03$

- суми постійних витрат

Використана формула (2.10) $\Delta C_a = 1,41 - 1,38 = +0,03$

- суми питомих змінних витрат

Використана формула (2.11) $\Delta C_в = 1,55 - 1,41 = +0,14$

Як свідчать результати, отримані при проведенні факторного аналізу, найбільшим чином на зростання собівартості одиниці продукції детонатор "Д-01" вплинуло збільшення змінних витрат на 14%. Підвищення суми постійних витрат і обсягу виробництва збільшили виробничу собівартість на 6%.

Отже, аналіз методики ціноутворення свідчить про те, що підприємство використовує витратний підхід при встановленні ціни на завісу меблеву і детонатор “Д-01”.

Проведений аналіз показав, що ціна на детонатор “Д-01” має тенденцію до збільшення, в зв’язку зі зміною технічних параметрів цього виробу. Ціна завіси меблевої залишається незмінною протягом 2020-2021 рр. і становить 2220 грн. за 1 тис. шт.

У структурі ціни детонатора “Д-01” найбільшу питому вагу має повна собівартість продукції 73%, прибуток і непрямі податки складають відповідно 10% і 17%.

Аналіз повної собівартості детонатора “Д-01” за статтями калькуляції засвідчив, що підприємство зробило перевитрати за всіма статтями, крім транспортно-заготівельних витрат і зносу інструментів, проти минулорічних на 10,9% і проти планових на 5,5%. Перевитрати за статтею “Сировина і матеріали” найбіліші і відбулися за рахунок обсягу використаних матеріалів на 64,4 грн., а за рахунок ціни на 90,71 грн. Отже, підприємство повинно вжити заходів щодо зниження собівартості детонатора “Д-01”.

3.3 Шляхи оптимізації методики цінової політики на підприємстві згідно вимог сучасності

Аналіз цінової політики ДП ШЗ "Імпульс" показав, що підприємство застосовує витратний метод формування відпускної ціни на всі види продукції. Основними факторами, що визначають відпускну ціну за таким методом, є собівартість та прибуток, тому головним важелем зниження ціни є зменшення собівартості продукції.

Для ДП ШЗ "Імпульс" основними напрямками зменшення собівартості продукції мають стати:

- збільшення обсягів виробництва;
- зменшення витрат на виробництво продукції;
- підвищення рівня продуктивності праці;
- раціональне використання сировини і матеріалів, електроенергії, палива, обладнання;

- скорочення невиробничих витрат, виробничого браку.

Аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства показав, що обсяг виручки від реалізації продукції в 2021р. порівняно з 2020р. скорочується. Причинами цього є висока ціна на продукцію, а отже збільшення обсягів виробництва за низького обсягу реалізації не є доцільним способом зниження собівартості продукції. Найбільший вплив на її розмір мають витрати сировини та матеріалів, тому ДП ШЗ "Імпульс" має запровадити ефективну політику управління ними для оптимізація обсягу виробничих запасів і прискорення їх обігу.

Процес розробки та впровадження даної політики для ШЗ "Імпульс" може проводитись наступно:

1) на початок року підприємство має чітко визначити обсяг коштів на придбання сировини та матеріалів та їхню кількість;
2) зменшити поточні витрати на утримання запасів;
3) визначити оптимальний проміжок часу між закупівлями сировини;
4) обрати раціональний спосіб придбання сировини.

З цією метою підприємство може застосувати модель Уілсона, що широко використовується в інших країнах світу.

Низька частка прибутку в собівартості продукції ШЗ "Імпульс" є наслідком не досить вдалого вибору методу ціноутворення. Аби збільшити її та підвищити рентабельність підприємство має визначати собівартість продукції на основі витратних методів, а розмір прибутку в ціні товару - на основі попиту на продукцію.

Схематично засоби підвищення ефективності цінової політики ДП ШЗ "Імпульс" зображено на рисунку 3.5

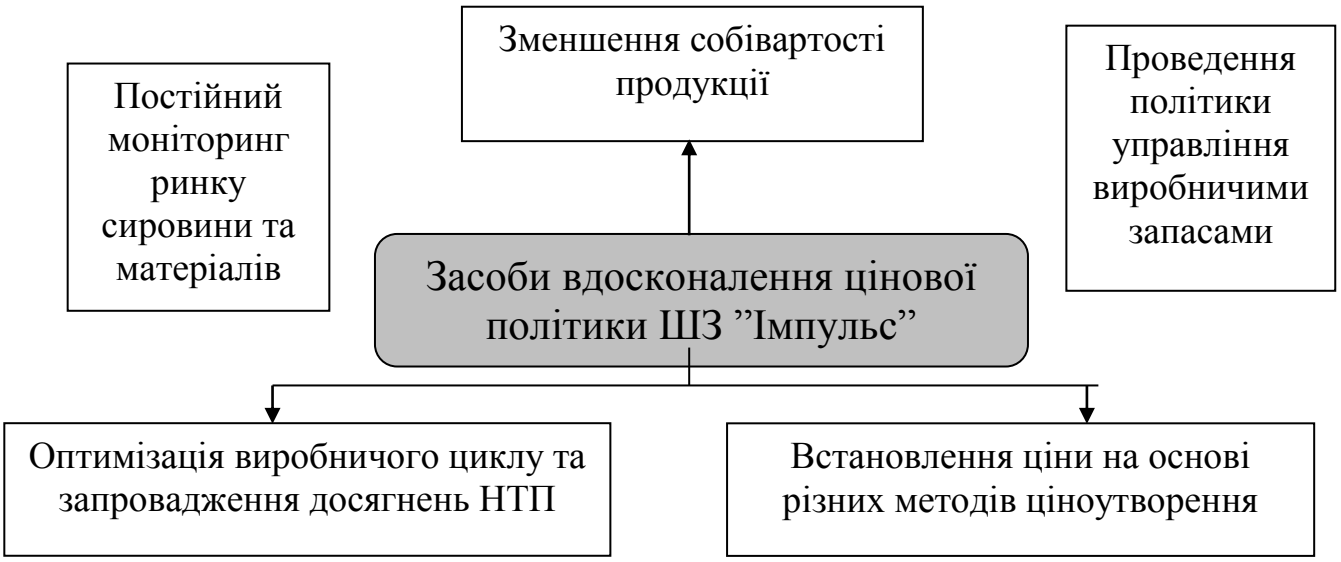

Рисунок 3.5 - Засоби вдосконалення цінової політики ШЗ “Імпульс”

За допомогою математичних моделей проведемо моделювання ціни детонатора “Д-01”. Для розрахунку складемо таблицю 3.12

Таблиця 3.12- Вихідні дані для моделювання ціни детонатора “Д-01”

Ціна (p), грн.	Кількість (Q)	Постійні витрати (FC), грн.	Змінні витрати (VC), грн..
8,0	2	9,0	3,0
7,0	3	9,0	4,5
6,0	4	9,0	6,0
50	5	9,0	7,5
4,0	6	9,0	9,0
3,0	7	9,0	10,5
2,0	8	9,0	12,0

З цієї таблиці видно, що співвідношення між змінними витратами та кількістю продукції дорівнює: a = 1,5. Ціна, за якою підприємство не реалізує жодної одиниці продукції, b = 10. Можна також визначити, що E=1. У нашому випадку n = 1 і функція має вигляд: Q = 10 – (1 × p). Використовуючи формулу оптимальної ціни для n = 1 (3.12), можна визначити оптимальну ціну: p = 5,75 грн.

Із таблиці 3.12 виходить, що максимальний прибуток відповідає ціні 6,0 грн. За розрахунками ми отримали ціну 5,75 грн. Різниця в ціні пояснюється великим кроком між значеннями ціни, наведеними у таблицях 3.12 і 3.13

Таблиця 3.13- Визначення оптимальної ціни детонатора “Д-01”

P	Q	TR	FC	VC	TC	П
8,0	2	16,0	9,0	3,0	12,0	4,0
7,0	3	21,0	9,0	4,5	13,5	7,5
6,0	4	24,0	9,0	6,0	15,0	9,0
5,0	5	25,0	9,0	7,5	16,5	8,5
4,0	6	24,0	9,0	9,0	18,0	6,0
3,0	7	21,0	9,0	10,5	19,5	1,5
2,0	8	16,0	9,0	12,0	21,0	-5,0

Розрахуємо обсяг прибутку за цієї ціні.

Оскільки функція попиту має вигляд Q = 10 – (1 × p), можна визначити обсяг реалізації: Q = 4 одиниці. Загальний дохід TR = p × Q = 24,43, змінні витрати VC = a × Q = 1,5 × 4 = 6 грн., а загальні витрати дорівнюють

TC = VC + FC = 6 + 9 = 15. Тепер знаходимо прибуток, який дорівнює

П = 24,43 – 15 = 9,43, що більше за прибуток при ціні 5,75 гривень.

Результати моделювання зобразимо на рисунку 3.6

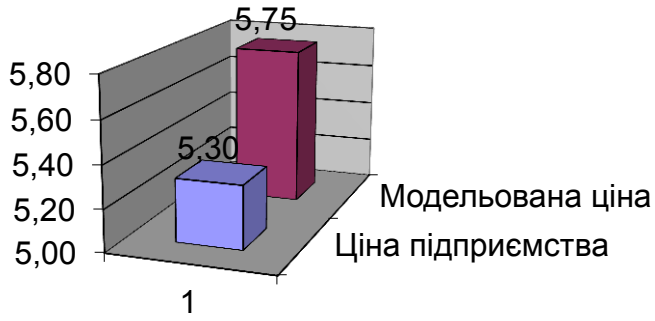

Рисунок 3.6- Результати моделювання ціни детонатора “Д-01”

Для підтвердження отриманих результатів проведемо моделювання необхідного обсягу прибутку в ціні детонатора "Д-01" і порівняємо з розрахованим вище рівнем ціни.

Розрахуємо ціну виробу детонатор "Д-01", заклавши рівень прибутку 20% за допомогою моделі визначення рівня ціни продукту, використаємо формулу (2.12)

$$Ц_{цп} = \frac{3,84 + \frac{0,758}{1-0,3}}{1-0,2} = 6$$

Скорегуємо розрахований рівень ціни продукту відповідно до темпів інфляції в залежності від матеріальних витрат, заробітної плати, транспортних та інших послуг, прибутку.

Використаємо формулу (2.13)

$$Ц_i = 6 \cdot \left[1 + \left(\frac{1494,2}{1380,72} - 1\right) \cdot 0,26 + \left(\frac{108,91}{106,78} - 1\right) \cdot 0,02 + \left(\frac{460,18}{428,18} - 1\right) \cdot 0,08\right] = 6,15$$

Результати коригування модельованої ціни детонатора “Д-01” відповідно до темпів інфляції зобразимо на рисунку 3.7

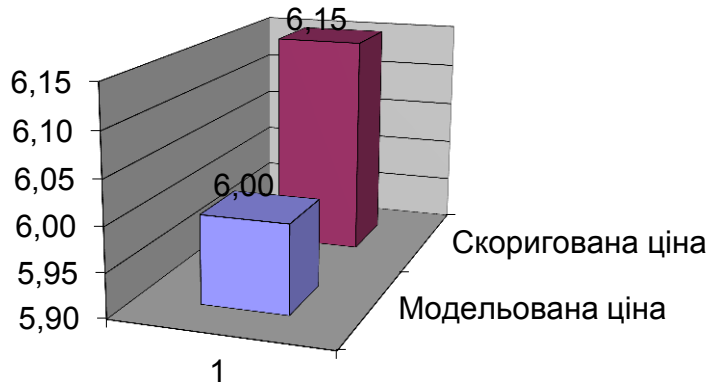

Рисунок 3.7-Результати коригування модельованої ціни відповідно до темпів інфляції

Отже, застосувавши математичну модель, визначили, що підприємство має встановити ціну на детонатор “Д-01” в рамках від 5,75 до 6,0 тис. грн.

ВИСНОВКИ

Чи не найважливішим етапом діяльності підприємства є процес встановлення ціни на вироблену продукцію. Політика ціноутворення підприємства виступає не тільки як напрям управління, а й як дієвий механізм для реалізації цілей його фінансово-економічного існування та розвитку. Від правильно встановленої ціни на продукцію залежать і обсяги та ефективність господарської діяльності підприємства, його фінансова стабільність, здобуття довіри у покупців. Для суб`єктів господарювання можливість проводити власну диференційовану цінову політику, безперечно, є найбільшим досягненням для здобуття ними господарської самостійності в умовах економічних змін у країні.

В сучасних умовах ринкової економіки мета ціноутворення полягає у встановленні на певному сегменті оптимальної ціни, прийнятної як для продавця, так і для покупця, що відповідає якості товару і вимогам споживачів. Проте багато наших підприємств встановлюють ціну, збільшуючи собівартість, отриману шляхом калькуляції витрат, на норму прибутку, або взагалі інтуїтивно. Такий спосіб не бере до уваги кон’юнктуру ринку і є доволі застарілим. Нерозумна цінова політика продавців може викликати значні порушення ринкової рівноваги, створивши для всіх учасників ринку невигідні умови комерційної діяльності.

При вивченні проблеми методології ціноутворення на продукцію ДП ШЗ "Імпульс" у дипломній роботі я дослідила зміст цінової політики підприємства та її особливості в сучасних фінансово-економічних умовах, розглянула фактори та їхній вплив на процес створення ціни підприємства.

На базі фінансової та статистичної звітностей я провела аналіз ефективності використання деяких методів ціноутворення та їх впливу на фінансові результати діяльності ДП ШЗ “Імпульс” .

В ході роботи я проаналізувала цінову політику підприємства за 2019-2021 роки, а саме:

- формування відпускної ціни на товар ДП ШЗ "Імпульс" здійснює витратним методом: собівартість продукції встановлюється на базі витрат, а відносно неї розраховується розмір прибутку;

- протягом 2019-2021 років ціна на продукцію заводу має тенденцію до зростання;

- основним фактором, що підвищує відпускну ціну продукції, є собівартість і зміна технічних параметрів виробу.

Отже, застосування витратного методу ціноутворення для ДП ШЗ "Імпульс" є неефективним за ринкових умов, що підтверджується розрахунком ціни на основі попиту та доводить ефективність даного методу ціноутворення, приносячи набагато більший економічний ефект.

За наявних фінансово-економічних умов перехідного періоду економіки в Україні застосування нормативних методів встановлення ціни стало неможливим, а умови для класичних ринкових методів ще не сформовані. Тому виникла потреба адаптування ринкових методів встановлення ціни до економіки України. Для цього на ДП ШЗ "Імпульс" потрібно провести роботу із дослідження, вивчення та створення стратегії та тактики стосовно цін як на товари, що реалізуються підприємством, так і на фактори виробництва: засоби виробництва, природні ресурси, працю.

Головними засобами вдосконалення цінової політики ДП ШЗ “Імпульс”, на мою думку, можуть бути:

- зменшення собівартості продукції за рахунок раціонального використання виробничих запасів, підвищення продуктивності праці та скорочення невиробничих витрат та виробничого браку;

- оптимізація виробничого циклу та впровадження досягнень НТП;

- проведення ефективної політики управління виробничими запасами;

- використання математичного моделювання зміни ціни під впливом різних факторів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України
2. Закон України “Про підприємства в Україні” від 27.03.91 №887 // Галицькі контракти .- 1998.-№7
3. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997р. № 283/97 – ВР
4. Закон України "Про ціни та ціноутворення" від 3 грудня 1990.№ 507.
5. Статут Шосткинського заводу "Імпульс" від 03.06.03. №217
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції у промисловості / від 02.02.01. №47
7. Положення про порядок регулювання цін на продукцію оборонного призначення / від 15.03.95. №35
8. Липсиц И.В. Комерційне ціноутворення. – М.: БЕК, 1999. –368с.
9. Шкварчук Л.О. Ціни та ціноутворення. – К.: Кондор, 2004. - 214с.
10. Безкоровайна С.В. Методологія формування цінової політики підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2002. - №6.-С. 31-34с.
11. Савицька Г.В. Аналіз господарської діяльності підприємства. – М.: 2000. –108с.
12. Іващенко В.І., Болюх М.А. Економічний аналіз державної діяльності. – К. : 1999. – 307с.
13. Гладких Д. Домінуючі методи ціноутворення в Україні // Бізнес – інформ. – 1998. - №7. – С. 18-24с.
14. Слепов В.Л. Ціноутворення. –М. : 2001. –304с.
15. Єсипова В.Е. Ціни та ціноутворення. –П. :2004. – 187с.
16. Шелудько В.М. Фінансовий ринок // Знання –Пресс.- 2003.-537с.
17. Нікбахт Є., Гропеллі А. Фінанси .- К. : Основи,1993. – 384с.
18. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення // Межрегіональна Академія управління персоналом. – 204.- 107с.

19. Мельник В.М., Грищаєнко І.А., Іваншина О.С. Оподаткування підприємницької діяльності. – К.: Конор, 2002. – 160с.

20. Бородина О.И. Фінанси підприємтсва. – М.: ЮНИТА, 1995.

21. Крейнина М.Н. Фінансовий стан: методи оцінки.– М.: Дис.-1998.- 15с.

22. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. – К.: КНЕУ, 2001.- 405с.

23. Маслова С.О., Опалов О.А. Фінансовий ринок . – К. : Кондор, 2003.

24. Васюренко О.В. Фінансова політика підприємства.- К.: Знам'я, 2001.- 48с.

25. Гаудинаурі Г.В., Литвак В.Г. Управління сучасним підприємством.- М.,1998.

26. Желтякова І., Маховикова Г., Пузиня Н. Ціни та ціноутворення. – Х.: Фактор, 1999. – 208с.

27. Ковальов А.И. Аналіз фінансового стану підприємтсва. – М.: Центр економіки та маркетингу, 1998. – 68с.

28. Саліжанова И.К. Ціни та ціноутворення. – М.: ЗАО-Фінстатінформ, 2001. – 308 с.

29. Томашевський С. Ціноутворення в торгівлі. – М.: Фактор, 1999. – 54с.

30. Артемова Т. Ціннісні концепції від витоків до сучасності // Бізнес – інформ. – 1999.- №1

31. Бандрук О.М., Коробов М.Я., Орлов П.И., Петрова К.П. // Фінансова діяльність підприємств. – 1998. - №5. – С. 14-16.

32. Бугулов В.М. Ціноутворення в умовах ринку. – К.: МАУП, 1996. – 50с.

33. Крутов Н.Г. Управління фінансами підприємста // Фінанси України. – 2002. - №9

34. Рогов В.Л. Фінансовий менеджмент підприємства //Фінанси України .- 2000. - №5

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2001 р. N 87 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 червня 2001 р. за N 396/3689

	Коди
Дата (рік, місяць, число)	01
Підприємство Казенний завод "Імпульс" за ЄДРПОУ	
Територія м.Шостка Сумська область за КОАТУУ	
Форма власності за КФВ	
Орган державного управління за СПОДУ	
Галузь за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн. Контрольна сума	
Адреса	

БАЛАНС

на рік 2020 р.

Форма N 1 Код за ДКУД **1801001**

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010		
первісна вартість	011		
накопичена амортизація	012		
Незавершене будівництво	020	193	72
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	85717	86774
первісна вартість	031	163068	173552
знос	032	(77351)	(86778)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість	050		
Відстрочені податкові активи	060		
Інші необоротні активи	070		
Усього за розділом I	080	85910	86846
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	9389	8941
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	295	63
незавершене виробництво	120	2785	3322
готова продукція	130	3838	6230
товари	140	_	471
Векселі одержані	150	1321	1062
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	1940	5130
первісна вартість	161	1940	5130

резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	40	13
за виданими авансами	180	52	
з нарахованих доходів	190		
із внутрішніх розрахунків	200	230	10
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	208	357
Поточні фінансові інвестиції	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	6	107
в іноземній валюті	240		
Інші оборотні активи	250	3657	444
Усього за розділом II	260	23709	26150
III. Витрати майбутніх періодів	**270**		
Баланс	**280**	109619	112996

ПАСИВ	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного періоду**
1	**2**	**3**	**4**
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	86452	87275
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		
Інший додатковий капітал	330	11411	11411
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	1289	4557
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	( )
Усього за розділом I	**380**	99152	103243
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		120
Усього за розділом II	**430**		120
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470	2451	2451
Усього за розділом III	**480**	2451	2451
IV. Поточні зобов'язання		325	90
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Векселі видані	520	1386	415
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	2480	3572
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	1304	377
з бюджетом	550	516	462
з позабюджетних платежів	560	45	345
зі страхування	570	160	115
з оплати праці	580	1596	1589
з учасниками	590		
із внутрішніх розрахунків	600		

Інші поточні зобов'язання	610	204	217
Усього за розділом IV	**620**	8016	7182
V. Доходи майбутніх періодів	**630**		
Баланс	**640**	109619	112996

Додаток Б

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 2, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2001 р. N 87 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 червня 2001 р. за N 396/3689

Коди		
		01

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство Казенний завод "Імпульс" за ЄДРПОУ

Територія м. Шостка Сумська область за КОАТУУ

Форма власності _____ за КФВ

Орган державного управління _____ за СПОДУ

Галузь _____ за ЗКГНГ

Вид економічної діяльності _____ за КВЕД

Одиниця виміру: тис. грн. Контрольна сума

Адреса _____

БАЛАНС

на рік 2021 р.

Форма N 1 Код за ДКУД **1801001**

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	-	-
первісна вартість	011	-	-
накопичена амортизація	012	-	-
Незавершене будівництво	020	72	167
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	86774	89991
первісна вартість	031	173552	186209
знос	032	( )	( )
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	-	-
інші фінансові інвестиції	045	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	-	450
Відстрочені податкові активи	060	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	86846	90608
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси	100	8941	7634
тварини на вирощуванні та відгодівлі	110	63	155
незавершене виробництво	120	3322	3815
готова продукція	130	6230	7822
товари	140	471	500
Векселі одержані	150	1062	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	5130	5379
первісна вартість	161	5130	5379
резерв сумнівних боргів	162	( )	( )
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	13	-
за виданими авансами	180	-	1313
з нарахованих доходів	190		-
із внутрішніх розрахунків	200	10	-

Інша поточна дебіторська заборгованість	210	357	1109
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	107	386
в іноземній валюті	240	-	243
Інші оборотні активи	250	444	250
Усього за розділом II	260	26150	28606
III. Витрати майбутніх періодів	**270**	-	
Баланс	**280**	112996	119230

ПАСИВ	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного періоду**
1	**2**	**3**	**4**
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	87275	102450
Пайовий капітал	310	-	-
Додатковий вкладений капітал	320	-	-
Інший додатковий капітал	330	11411	-
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	4557	9089
Неоплачений капітал	360	( )	( )
Вилучений капітал	370	( )	(175)
Усього за розділом I	**380**	103243	111364
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	-	-
Інші забезпечення	410	-	-
Цільове фінансування	420	120	30
Усього за розділом II	**430**	120	30
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	460	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	470	2451	984
Усього за розділом III	**480**	2451	984
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	90	10
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Векселі видані	520	415	1029
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	3572	3859
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
з одержаних авансів	540	377	701
з бюджетом	550	462	451
з позабюджетних платежів	560	345	11
зі страхування	570	115	140
з оплати праці	580	1589	461
з учасниками	590	-	-
із внутрішніх розрахунків	600	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	217	190
Усього за розділом IV	**620**	7182	6852
V. Доходи майбутніх періодів	**630**	-	-
Баланс	**640**	112996	119230

Додаток В

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2001 р. N 87 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 червня 2001 р. за N 397/3690

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	01
Підприємство Казенний завод "Імпукльс"	за ЄДРПОУ	
Територія м. Шостка Сумська область	за КОАТУУ	
Орган державного управління	за СПОДУ	
Галузь	за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума	

Звіт про фінансові результати за рік 2020 р.

Форма N 2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	48837	
Податок на додану вартість	015	(7364)	( )
Акцизний збір	020	( )	( )
	025	( )	( )
Інші вирахування з доходу	030	( )	( )
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	41473	
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(32097)	( )
Валовий: прибуток	050	9376	
збиток	055	( )	( )
Інші операційні доходи	060	( )	( )
Адміністративні витрати	070	(1900)	( )
Витрати на збут	080	(1510)	( )
Інші операційні витрати	090	(4867)	( )
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	1099	
збиток	105	( )	( )
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	( )	( )
Втрати від участі в капіталі	150	( )	( )
Інші витрати	160	( )	( )
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	1099	
збиток	175	( )	( )
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	( )	( )

Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	1047	
збиток	195	( )	( )
Надзвичайні: доходи	200		
витрати	205	( )	( )
Податки з надзвичайного прибутку	210	( )	( )
Чистий: прибуток	220	1047	
збиток	225	( )	( )

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	**Код рядка**	**За звітний період**	**За попередній період**
1	**2**	**3**	**4**
Матеріальні затрати	230	20954	
Витрати на оплату праці	240	4521	
Відрахування на соціальні заходи	250	1685	
Амортизація	260	2377	
Інші операційні витрати	270	4278	
Разом	280	33815	

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	**Код рядка**	**За звітний період**	**За попередній період**
1	**2**	**3**	**4**
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток Г

Додаток
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 3, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 2001 р. N 87 і зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 21 червня 2001 р. за N 397/3690

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	01
Підприємство Казенний завод "Імпукльс"	за ЄДРПОУ	
Територія м. Шостка Сумська область	за КОАТУУ	
Орган державного управління	за СПОДУ	
Галузь	за ЗКГНГ	
Вид економічної діяльності	за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн.	Контрольна сума	

Звіт про фінансові результати за 2021 р.

Форма N 2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010	46268	48837
Податок на додану вартість	015	(6978)	(7364)
Акцизний збір	020	(-)	(-)
	025	(-)	(-)
Інші вирахування з доходу	030	(-)	(-)
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035	39290	41473
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	(30672)	(32097)
Валовий: прибуток	050	8618	9376
збиток	055	(-)	(-)
Інші операційні доходи	060	(3303)	(-)
Адміністративні витрати	070	(4474)	(1900)
Витрати на збут	080	(866)	(1510)
Інші операційні витрати	090	(3917)	(4867)
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100	2664	1099
збиток	105	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	110	-	-
Інші фінансові доходи	120	-	-
Інші доходи	130	-	-
Фінансові витрати	140	(119)	(-)
Втрати від участі в капіталі	150	(-)	(-)
Інші витрати	160	(3)	(-)
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170	2542	1099

збиток	175	(-)	(-)
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	(65)	(52)
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190	2477	1047
збиток	195	(-)	(-)
Надзвичайні: доходи	200	-	
витрати	205	(-)	( )
Податки з надзвичайного прибутку	210	(-)	( )
Чистий: прибуток	220	2477	1047
збиток	225	(-)	(-)

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	**2**	**3**	**4**
Матеріальні затрати	230	22930	20954
Витрати на оплату праці	240	5867	4251
Відрахування на соціальні заходи	250	2253	1685
Амортизація	260	3306	2377
Інші операційні витрати	270	3781	4278
Разом	280	38137	33815

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	**2**	**3**	**4**
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток Д

Склад та структура майна ДП ШЗ “Імпульс”

Стаття	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку
1	2	3	4	5	6	7
1.Необоротні активи-всього	85910	78,37	86846	76,86	90608	75,99
1.1.Нематеріальні активи	193	0,18	72	0.07	167	0,14
1.2.Основні засоби	85717	78,19	86774	76,79	89991	75,48
1.3.Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-	450	0,37
2. Оборотні активи - всього	23709	21,66	26150	23,14	28606	23,99
2.1. Запаси	16307	14,87	19027	16,83	19926	16,71
2.2 Векселі одержані	1321	1,21	1062	0,95	-	-
2.3.Дебіторська заборгованість-всього, в тому числі:	2470	2,25	5510	4,88	7801	6,54
-за товари, роботи, послуги -за розрахунками з бюджетом -за виданими авансами -із внутрішніх розрахунків -інша поточна заборгованість	1940 40 52 230 208	1,76 0,04 0,05 0,21 0,19	5130 13 - 10 357	4,55 0,01 - 0,008 0,32	5379 - 1313 - 1109	4,51 - 1,1 - 0,93
2.4.Грошові кошти	6	0,005	107	0,09	386	0,32
2.5. Інші оборотні активи	3657	3,33	444	0,39	250	0,21
3.Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	16	0,02
Всього майна	109619	100	112996	100	119230	100

Додаток К

Склад та структура джерел фінансування ДП ШЗ “Імпльс”.

Стаття	2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку	Тис. грн.	% до підсумку
1	2	3	4	5	6	7
1. Власний капітал	99152	90,45	103243	91,36	111364	93,40
1.1 Статутний капітал	86452	78,87	87275	77,24	102450	85,93
1.2 Інший додатковий капітал	11411	10,41	11411	10,09	-	-
1.3 Нерозподілений прибуток	1289	1,17	4557	4,03	9089	7,52
1.4 Вилучений капітал	-	-	-	-	175	0,15
2. Забезпечення наступних витрат і платежів	--	-	120	0,11	30	0,03
2.1 Цільове фінансування		-	120	0,11	30	0,03
3. Довгострокові зобов’язання	2451	2,24	2451	2,17	984	0,83
3.1 Інші довгострокові зобов’язання	2451	2,24	2451	2,17	984	0,83
4. Поточні зобов’язання	8016	7,31	7182	6,36	6852	5,75
4.1 Короткострокові кредити банків	325	0,29	90	0,08	10	0,01
4.2 Векселі видані	1386	1,26	415	0,37	1029	0,86
4.3 Кредиторська заборгованість за роботи, товари, послуги						
4.4 Поточні зобов’язання за розрахунками:	2480	2,26	3572	3,16	3859	3,24
- з одержаних авансів	3805	3,51	3105	2,75	1954	1,65
- з бюджетом	1304	1,19	377	0,33	701	0,59
- з позабюджетних платежів	516	0,48	462	0,41	451	0,38
- зі страхування	45	0,04	345	0,31	11	0,01
- з оплати праці	160	0,15	115	0,10	140	0,12
- інші поточні зобов’язання	1596	1,46	1589	1,41	461	0,39
	204	0,19	217	0,19	190	0,16
Всього	109619	100	112996	100	119230	100