

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

здобувача вищої освіти другого
(магістерського) рівня за спеціальністю
076 «Підприємництво та торгівля»

на тему:

«Зростання прибутковості діяльності підприємства (на прикладі Приватного підприємства С.В.Тимощука, Рівненська обл., м. Рівне)»

Виконав: студент 2 курсу, групи ПТм-61
спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Шилюк Д.А.

Керівник: професор, к.е.н. Кушнір Н.Б.

Рецензент: доцент, к.е.н.

Рівне – 2024

Кваліфікаційна робота здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» на тему: «Зростання прибутковості діяльності підприємства (на прикладі Приватного підприємства С.В.Тимощука, Рівненська обл., м. Рівне)» // Шилюк Д.А. Рівне: НУВГП, 2024. 90 с.

Кваліфікаційна робота направлена розкриття поняття «прибуток» та «прибутковість». У результаті дослідження були розкриті теоретичні питання щодо формування та використання прибутку підприємства, його прибутковості. На основі звітності підприємства проведено аналіз формування прибутку підприємства, досліджено склад та структуру майна підприємства, проаналізовано показники прибутковості, проведено факторний аналіз факторів, що впливають на неї. За результатами проведеного дослідження запропоновані заходи щодо підвищення прибутковості та здійснено прогноз результатів діяльності.

The qualification work is aimed at revealing the concepts of "profit" and "profitability". As a result of the study, theoretical issues regarding the formation and use of the enterprise's profit, its profitability were revealed. Based on the enterprise's reporting, an analysis of the formation of the enterprise's profit was conducted, the composition and structure of the enterprise's property were investigated, profitability indicators were analyzed, and a factor analysis of the factors affecting it was conducted. Based on the results of the study, measures were proposed to increase profitability and a forecast of the results of the activity was made.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до кваліфікаційної роботи

здобувача вищої освіти другого (магістерського) рівня за спеціальністю
076 «Підприємництво та торгівля»

на тему:

«Зростання прибутковості діяльності підприємства (на прикладі Приватного
підприємства С.В.Тимощука, Рівненська обл., м. Рівне)»

Виконав: студент 2 курсу, групи ПТм-61
спеціальності 076 «Підприємництво та
торгівля»
Шилюк Д.А.

Керівник: професор, к.е.н. Кушнір Н.Б.

Рецензент: доцент, к.е.н.

Рівне – 2024

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра економіки підприємства і міжнародного бізнесу
Освітній ступінь **другий (магістерський)**
Спеціальність **076 «Підприємництво та торгівля»**

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Завідувач кафедри _____

“ _____ ” _____ 2024 року

З А В Д А Н Н Я
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ (ПРОЕКТУ) СТУДЕНТА

ШИЛЮКУ ДАНИЇЛУ АНАТОЛІЙОВИЧУ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи (проекту) «Зростання прибутковості діяльності підприємства (на прикладі Приватного підприємства С.В.Тимощука, Рівненська обл., м. Рівне)»
керівник (роботи) проекту Кушнір Н.Б., к.е.н., професор

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом університету від “24” жовтня 2024 року С№1410

2. Строк подання студентом роботи (проекту) 16 грудня 2024 року

3. Вихідні дані до роботи (проекту) статистична, довідкова, нормативна, бухгалтерська та фінансова звітність Приватного підприємства С.В.Тимощука, внутрішня інформація, що характеризує діяльність підприємства за 2021 – 2023 роки

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретичні аспекти прибутковості діяльності підприємства

Розділ 2. Економічна оцінка прибутковості діяльності (на прикладі «Приватного підприємства С.В.Тимощука»)

Розділ 3. Обґрунтування напрямків зростання прибутковості

Висновки

Список використаних джерел

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)
Мультимедійна презентація виконана за допомогою Microsoft PowerPoint 2010.
Роздаткові матеріали

6. Консультанти розділів роботи (проекту)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
Розділ 1	Кушнір Н.Б., к.е.н., професор	25.10.24	05.11.24
Розділ 2	Кушнір Н.Б., к.е.н., професор	05.11.24	20.11.24
Розділ 3	Кушнір Н.Б., к.е.н., професор	20.11.24	03.12.24

7. Дата видачі завдання 25 жовтня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи (проекту)	Примітка
1.	Пошук і опрацювання літератури, затвердження теми роботи, мети та завдань	до 20.10.24	
2.	Вивчення літературних джерел, написання теоретичного розділу	до 05.11.24	
3.	Збір інформації, опрацювання звітності, написання аналітичного розділу дослідження	до 20.11.24	
4.	Обґрунтування запропонованих рішень	до 03.12.24	
5.	Формування вступу, висновків, списку джерел	до 13.12.24	
6.	Оформлення роботи та представлення завершеної роботи на кафедрі	до 16.12.24	
7.	Підготовка мультимедійної презентації	до 17.12.24	

Студент _____
(підпис)

Даниїл ШИЛЮК
(прізвище та ініціали)

Керівник роботи (проекту)

(підпис)

Ніна КУШНІР

(прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. Теоретичні аспекти прибутковості діяльності підприємства ..	8
1.1. Сутність категорії «прибуток», його функції та значення в діяльності підприємства	8
1.2. Етапи формування прибутковості підприємства	12
1.3. Методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства	20
Висновок до розділу 1	25
РОЗДІЛ 2. Економічна оцінка прибутковості діяльності (на прикладі «Приватного підприємства С.В.Тимощука»)	27
2.1. Економічна характеристика підприємства	27
2.2. Аналіз формування прибутку підприємства	36
2.3. Оцінка впливу факторів на прибутковість підприємства	40
2.4. Аналіз показників прибутковості діяльності підприємства	48
Висновок до розділу 2	53
РОЗДІЛ 3. Обґрунтування напрямків зростання прибутковості	55
3.1. Удосконалення управління витратами	55
3.2. Зростання прибутковості на основі удосконалення управління оборотними активами	60
3.3. Прогнозування прибутковості підприємства на основі використання внутрішніх його резервів.....	65
Висновок до розділу 3	79
ВИСНОВКИ	81
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	87
ДОДАТКИ	92

ВСТУП

Актуальність теми дослідження Прибуток за своєю сутністю є важливим узагальнюючим показником, що дає можливість оцінити ефективність діяльності всіх суб'єкта господарювання, враховуючи вид його економічної діяльності: виробничої, збутової, реалізаційної, інвестиційної, фінансової. Прибуток є джерелом економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Крім цього, прибуток є основною складовою фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найвагомішим джерелом централізованих ресурсів держави – у Державний бюджет здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що прибуток підприємства повинен задовольняти не тільки фінансові потреби самого підприємства, а й потреби держави на фінансування суспільних фондів споживання, розвиток науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава. Тому одержання максимального прибутку – це головна мета кожного комерційного підприємства, особливо в умовах сьогодення, що характеризується нестабільністю політичної і економічної ситуації, кожному господарюючому суб'єкту необхідно приймати ефективні управлінські рішення для його максимізації.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичному обґрунтуванню поняття «прибуток підприємства» присвячено багато наукових праць вітчизняних економістів, таких як: О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [2], С.М. Онисько, П.М. Марич [3], Г.А. Семенов, А.В. Бугай [5], Г.О. Скрипко, О.О. Ланда [6], Г.Г. Кірейцев [7], Л.І. Шваб [8], В. М. Шелудько [9], Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко [10] та ін.

Проте, в умовах нестабільності економіки, зміни економічних процесів, впливу зовнішніх та внутрішніх факторів дослідження сутності прибутку та розроблення шляхів підвищення прибутковості підприємств потребує систематичного і додаткового дослідження.

Метою кваліфікаційної магістерської роботи є обґрунтування теоретичних та практичних рекомендацій щодо сутності категорії «прибуток» та «прибутковість», визначення напрямків підвищення прибутковості підприємства, шляхом аналізу основних чинників впливу на нього та використовуючи дані прикладі приватного підприємства.

Задля досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) розкрити сутність прибутку, його функції та значення в діяльності підприємства;
- 2) охарактеризувати модель формування прибутку на підприємстві;
- 3) узагальнити методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства;
- 4) охарактеризувати економічну діяльність підприємства;
- 5) здійснити аналіз формування прибутку підприємства
- 6) оцінити вплив факторів на прибутковість підприємства;
- 7) обґрунтувати напрямки підвищення прибутковості підприємства;
- 8) здійснити прогнозування прибутку підприємства на основі використання внутрішніх резервів його зростання

Об'єктом дослідження. Об'єктом дослідження є процес господарської діяльності підприємства, що впливає на формування та зростання його прибутковості на прикладі приватного підприємства С.В. Тимощука, що знаходиться в м. Рівне, вул. Крейдяна, 29.

Предметом дослідження виступає виробничо-торговельна діяльність підприємства, яке виробляє будівельну продукцію, виконує будівельні роботи та продає їх на внутрішньому ринку.

Методи дослідження. У вирішення поставлених завдань використовували методи теоретичного узагальнення для з'ясування сутності прибутку та особливостей його формування і оцінювання, аналізу та синтезу для оцінювання ефективності використання виробничого, економічного та фінансового потенціалу підприємства, ефективності застосування і

ефективного використання факторного аналізу, статистичного аналізу для групування, виявлення тенденцій розвитку діяльності підприємства, дослідно-статистичний метод для прогнозування прибутків підприємства на основі використання внутрішніх резервів його зростання, графічні методи для наочного відображення досліджуваних показників.

Інформаційна база роботи. Для дослідження динаміки прибутку, його формування та впливу факторів використовували фінансову звітність за 2021 – 2023 роки, дані бухгалтерського обліку та фінансово-статистичної звітності, внутрішні звіти та інші дані підприємства.

Наукова новизна полягає в теоретичному обґрунтуванні і практичному вирішенні комплексу питань, пов'язаних з підвищенням ефективності управління витратами, оборотними активами підприємства, використання внутрішніх резервів для підвищення прибутковості підприємства та забезпечення його конкурентоспроможності.

У процесі дослідження були отримані такі наукові результати:

- розкрито понятійний апарат щодо визначення сутності прибутку, порядок його формування, та методичних підходів щодо його оцінювання
- систематизовано значення і необхідність удосконалення управління витратами та оборотними активами з метою зростання прибутків

Практичне значення. В результаті дослідження проведено теоретичні та практичні узагальнення, висновки та рекомендації можуть бути використані при розробці заходів щодо використання внутрішніх резервів підвищення прибутковості підприємства.

Структура кваліфікаційної магістерської роботи. Кваліфікаційна робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків.

Загальний обсяг роботи складає 86 сторінок комп'ютерного тексту, у тому числі 18 таблиць, 14 рисунків, список використаних джерел включає 42 найменувань та 2 додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність категорії «прибуток», його функції та значення в діяльності підприємства

Як відомо, найважливішою економічною категорією, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, є прибуток.

На сучасних умовах розвитку ринкового середовища та господарювання, власників підприємств цікавить не тільки отримання прибутку, а його максимізація. Для досягнення такої мети на першочерговим є питання щодо ефективного управління витратами з метою отримання прибутку, так як розмір отриманого прибутку має досить велике значення в діяльності підприємства. Величина та розмір прибутку підприємства у свою чергу, впливають на формування фінансових результатів підприємства, величину його ресурсів, задля збільшення ринкової вартості підприємства, ефективність діяльності суб'єкта господарювання. І сприяє економічному розвитку держави, як один із шляхів поповнення державного бюджету у вигляді сплати податків, зборів, обов'язкових платежів.

Враховуючи ринкові умови господарювання та військовий стан у країні, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б «забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності, платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків. Тому в сучасних умовах ведення бізнесу при формуванні фінансових ресурсів підприємств збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичених коштів» [1, с. 104].

Спираючись на проведений аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття прибутку в економічній літературі, було виявлено, що на

даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Сутність «прибуток підприємства» за вітчизняними науковцями*

Автор	Поняття	Ключові слова
Господарський кодекс України [8, ст. 142]	«Прибуток (доход) суб'єкта господарювання є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань»	показник фінансових результатів
О.О. Гетьман, В.М. Шаповал [9, с. 457]	«Підприємство отримує прибуток після того, як утілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми»	реалізована вартість
Г.Г. Кірейцев [7, с. 151]	«Фінансовий менеджер має орієнтуватися на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складників: витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації»	зростаючий прибуток від реалізації
С.М.Онисько, П.М. Марич [31, с. 103]	«Прибуток підприємства – отримання певного фінансового результату суб'єкта підприємницької діяльності, який здійснює виробничу, комерційну, науково-дослідну та іншу діяльність»	фінансовий результат
Л.І.Шваб [40, с. 483]	«Прибуток – це узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність»	відшкодування усіх витрат
В.М.Шелудько [42, с. 113]	«Прибуток – це результат ефективного управління фінансами господарюючого суб'єкта ц цілому»	управління фінансами

*Джерело: 7, 8, 9, 31, 42

Таким чином, можемо відзначити, що прибуток підприємства – це фінансовий результат, абсолютний показник, який характеризує ефективне здійснення виробничої, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності.

Оскільки прибуток, як багатопланове економічне явище має різні форми та види прояву, тому процес управління прибутком має неабияке значення як для підприємства, так і держави. Збільшення прибутку підприємства забезпечує збільшення податкових відрахувань до бюджетів усіх рівнів, тобто за його допомогою зростає соціально-економічне становище не лише окремого підприємства, а й держави у цілому.

На рис. 1.1 зображено значення прибутку в сучасних умовах нестабільної ринкової економіки

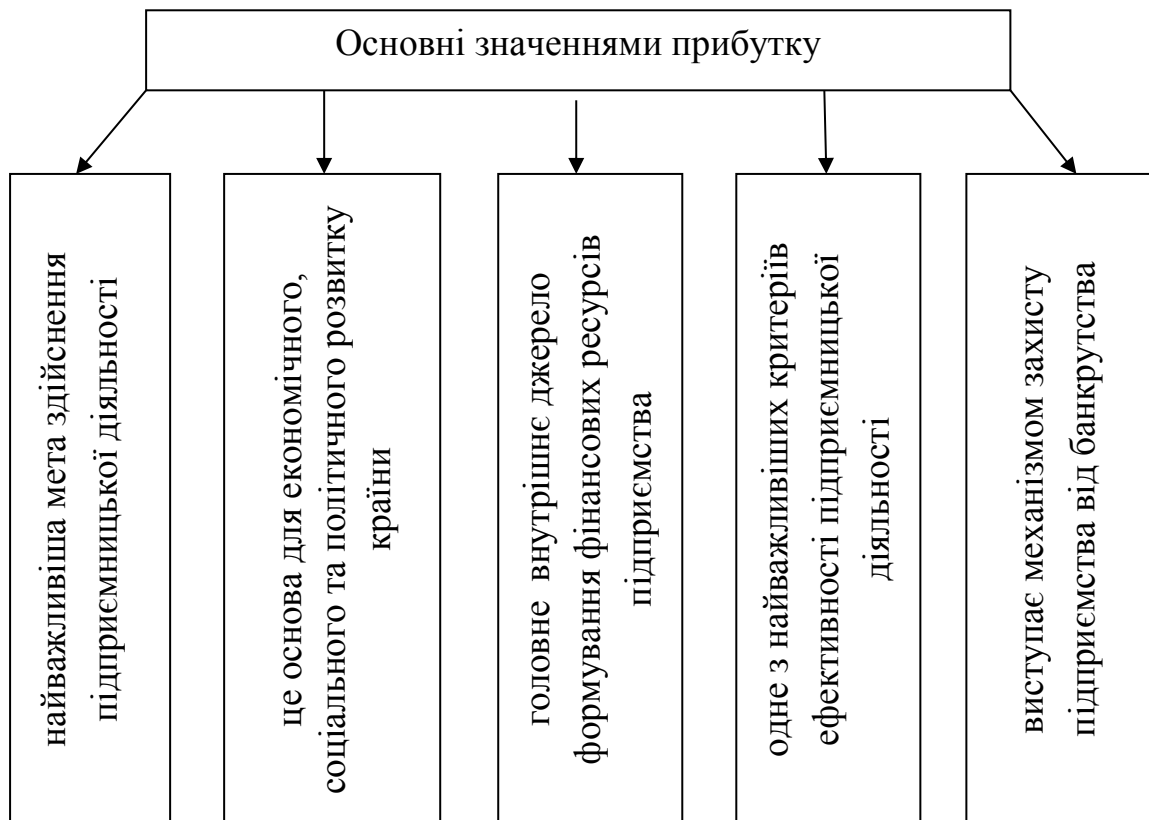


Рисунок 1.1 – Роль та значення прибутку в ринковому середовищі

*Джерело: Сформовано автором на основі літературних джерел 6, 27,

На рис. 1.1 схематично зображено значення прибутку в діяльності підприємства [6, с. 172].

Економічна сутність прибутку розкривається в його функціях, основними з яких є:

- ✓ оціночна функція (отриманий прибуток дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності та якість управління нею);
- ✓ стимулююча функція (отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно задля отримання більшого прибутку);
- ✓ розподільча функція (прибуток використовується для фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків).

Прибуток підприємства формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів.

До зовнішніх факторів відносять: економічні умови господарювання; місткість ринку; платоспроможний попит споживачів (рівень та динаміка попиту); державне регулювання діяльності підприємств.

До внутрішніх чинників належать: обсяг та асортимент продукції, що випускається і реалізується, повна собівартість виробництва і реалізації; ціна реалізації продукції [7, с.209].

Слід відзначити, що прибуток підприємства є одним з критеріїв забезпечення його конкурентоспроможності, оскільки він впливає на реалізацію різних програм розвитку підприємства, дає можливість розширити своє виробництво та виробничі потужності, якщо підприємство є виробничим і шукати інші шляхи збуту продукція – якщо торговельне.

При посиленні конкурентної боротьби підприємство неспроможне далі підтримувати рівень реалізації за допомогою зниження ціни, оскільки виробництво стає неефективним та збитковим. Тому для підтримки ефективності діяльності, підприємству потрібно знижувати витрати паралельно до зниження ціни або ж збільшувати обсяг виробництва іншої продукції, попит ринку на яку ще не вичерпаний, а життєвий цикл не досягнув максимуму.

З цією метою підприємства повинні диверсифікувати діяльність на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження прибутковості «старої» продукції виробництво нової продукції досяг точки беззбитковості. Застосування такої стратегії дозволить постійно зберігати досягнутий рівень прибутку і прибутковості, навіть при не сприятливій кон'юктурі.

1.2. Етапи формування прибутковості підприємства

Прибутковість підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками. Абсолютним показником прибутковості є сума прибутку, відносний показник прибутковості – це рівень рентабельності.

Прибуток визначає ефективність господарської діяльності підприємства за видами його економічної діяльності. Такими є: виробнича, збутова, фінансова та інвестиційна. Він становить основу економічного розвитку підприємства, відображає довгострокову мету його діяльності. Тому варто розглянути прибуток за такими класифікаційними ознаками (див. рис. 1.2).

Формування прибутку на підприємстві здійснюється на підставі порядку, що представлений у Положенні (стандарт) бухгалтерського обліку №3 «Звіт про фінансові результати». У відповідності до цих вимог суб'єкти господарювання складають форму №2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)», де визначається сума прибутку за звітний період.

Так у статті «Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» включається дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за мінусом відповідних податків, знижок, зборів тощо.

Стаття «Валовий прибуток (збиток)» - розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і його собівартістю, а саме собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).



Рисунок 1.2 – Класифікація прибутку за відповідними ознаками

*Джерело: 2, 14

У склад статті «Інші операційні доходи» входять суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, окрім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Стаття «Прибуток (збиток) від операційної діяльності» обчислюється як різниця між двома складовими. Перша це сума валового прибутку (збитку) та іншого операційного доходу. А друга – сума адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Стаття «Дохід від участі в капіталі» уособлює дохід, одержаний від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі у капіталі.

Стаття «Інші фінансові доходи» відображаються дивіденди, відсотки та інші доходи, одержані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі у капіталі).

До статті «Інші доходи» включають доходи від фінансових інвестицій, необоротних активів та майнових комплексів; дохід від не операційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Стаття «Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування» обчислюється як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).

Стаття «Прибуток від звичайної діяльності» визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків на прибуток. Збиток від звичайної діяльності дорівнює алгебраїчній сумі збитку від звичайної діяльності до оподаткування та суми податків на прибуток.

Стаття «Чистий прибуток (збиток)» розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків на надзвичайний прибуток.

Структурно-логічна схема, що відображає формування прибутку підприємства у відповідності до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Україні подано нижче.

Схему формування загальної суми прибутку відповідно до Форми № 2 «Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)» представимо на рис. 1.3.

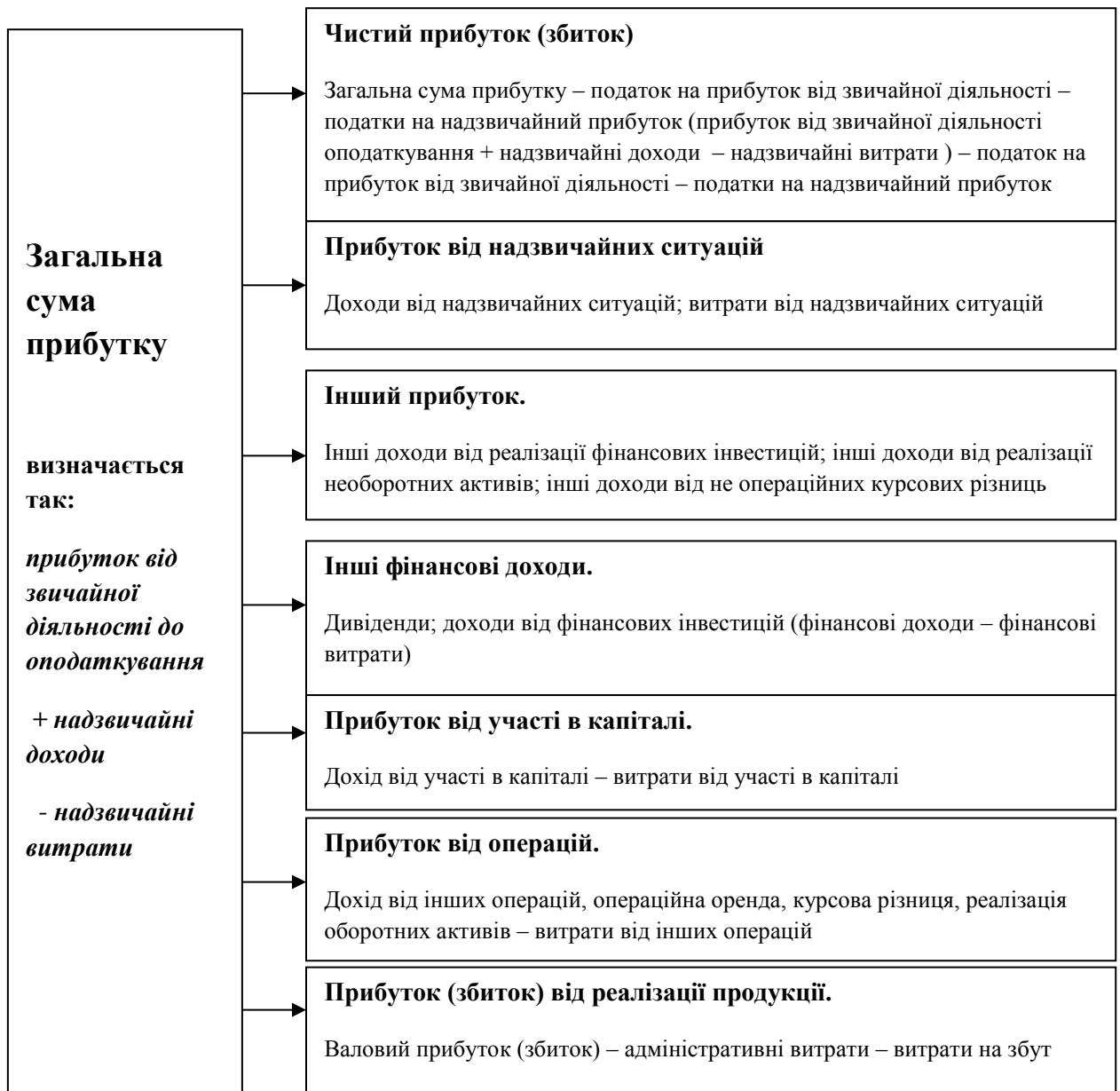


Рисунок 1.3 – Узагальнена схема формування прибутку

*Джерело: Побудовано автором на основі 6, 17

Отже, розглянувши схему формування загального прибутку на підприємстві, можна сказати, що саме цей показник характеризує ефективність господарювання підприємства.

На загальний прибуток підприємства, крім прибутку від реалізації продукції, впливають також результати іншої реалізації та різні позареалізаційні операції.

Прибуток (збиток) від іншої операційної діяльності включає доходи і витрати від цієї діяльності. Складові та схема формування доходів від іншої операційної діяльності наведена на рис. 1.4.

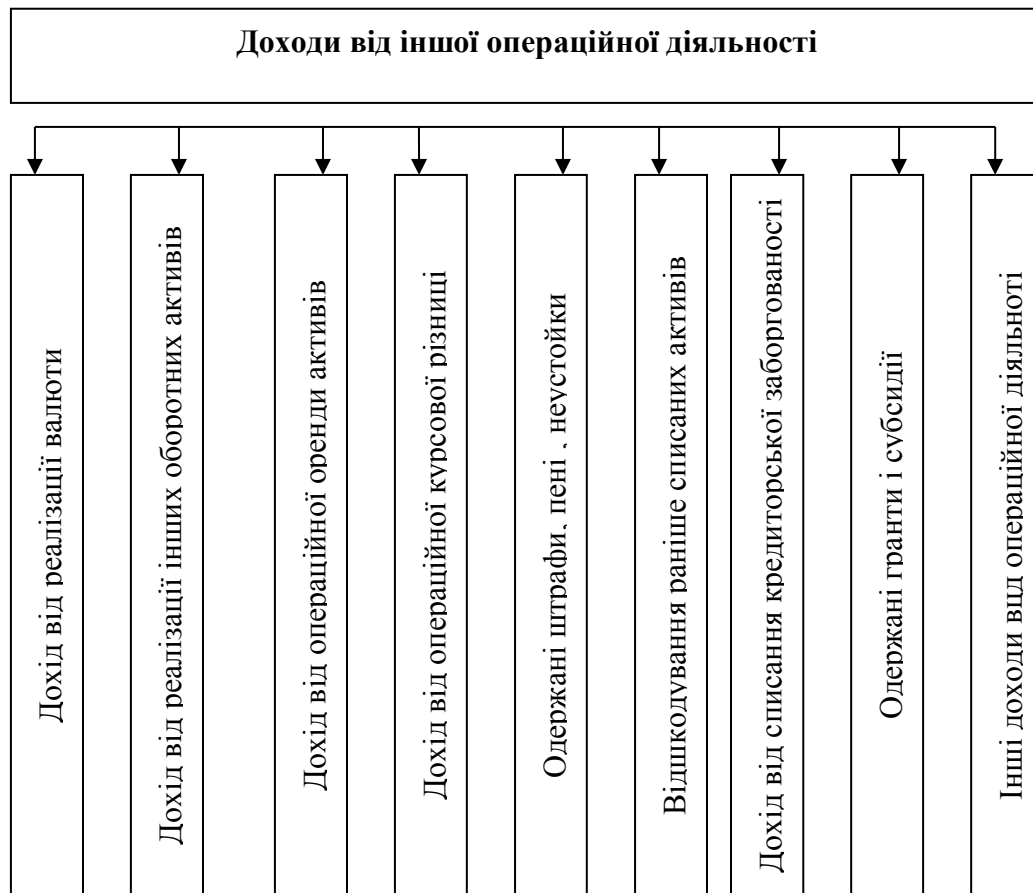


Рисунок 1.4 – Схема формування доходів від операційної діяльності

*Джерело: Побудовано автором на основі літературного джерела 28

Крім того, у процесі своєї діяльності кожне підприємство отримує прибуток (збиток) від фінансових операцій. Він складається з доходу (витрат) від участі в капіталі та інших фінансових доходів (витрат). Схема формування прибутку (збитку) від фінансових операцій наведена на рис. 1.5.

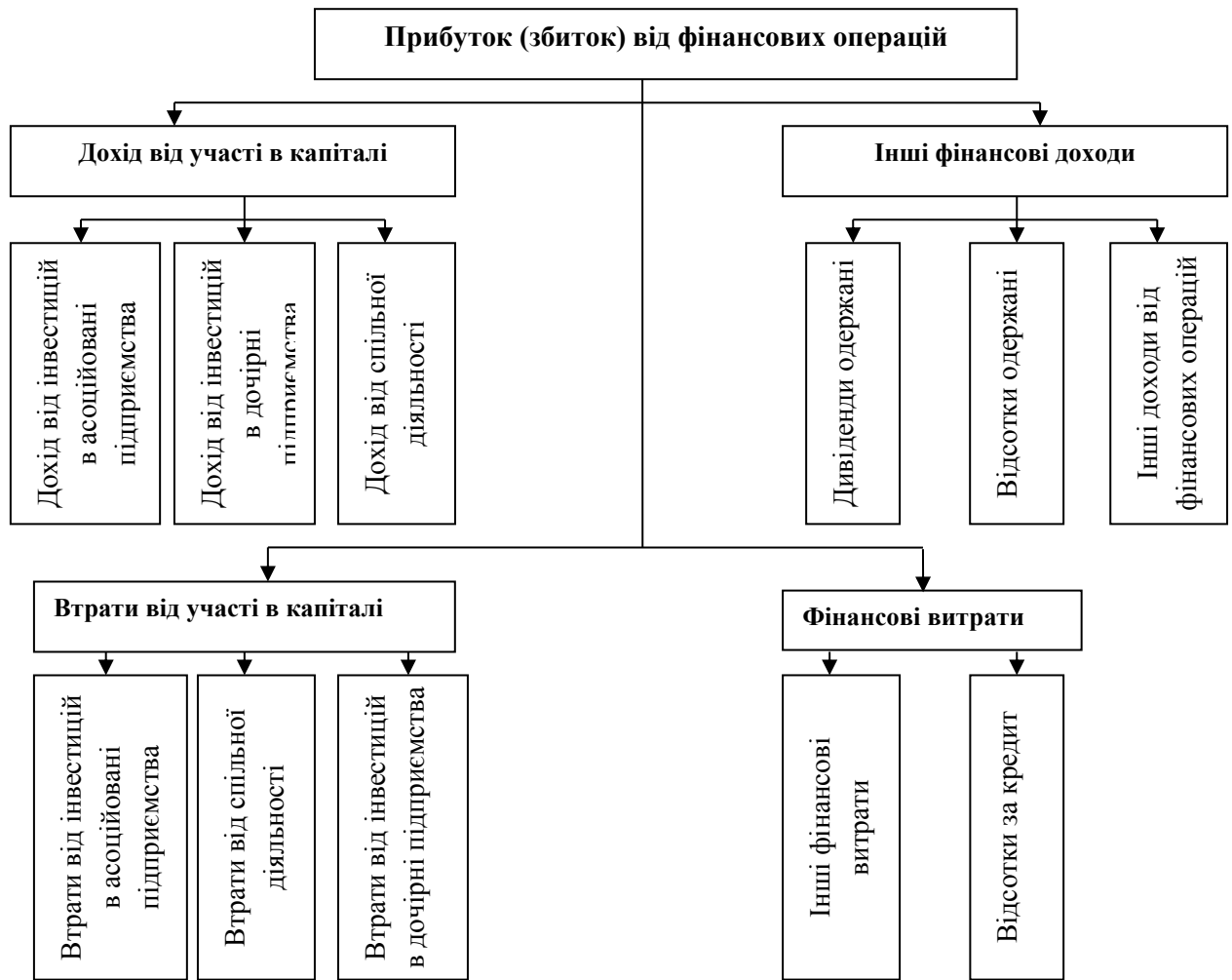


Рисунок 1.5 – Схема формування прибутку (збитку) від фінансових операцій

*Джерело: Побудовано автором на основі літературного джерела 17

Прибуток від іншої звичайної діяльності (інвестиційної) також складається з доходів і витрат. Схема формування прибутку від іншої звичайної (інвестиційної) діяльності наведена на рис. 1.6.

Прибуток (збиток від надзвичайних подій, що є різницею між надзвичайними доходами і витратами). Схема формування прибутку від надзвичайних подій показано на рис 1.7.

Слід зазначити, що прибуток відрізняється від доходу тим, що показує, на яку суму доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Тому прибуток і виражає остаточний результат ефективності виробництва і продажу продукції, поліпшення її якості, використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

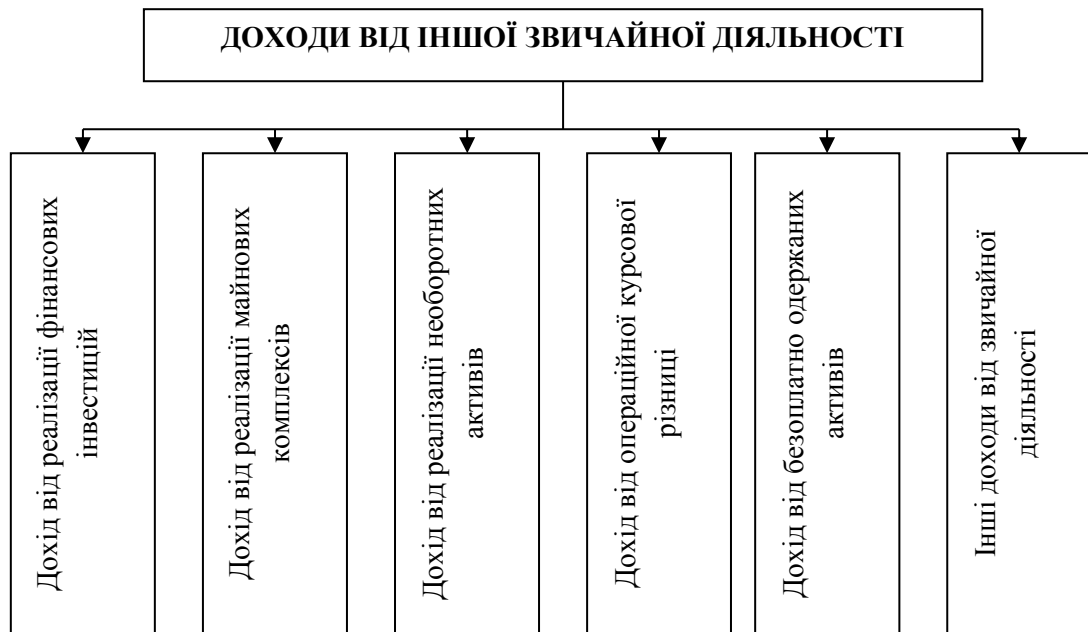


Рисунок 1.6 – Схема формування доходів від звичайної діяльності (інвестиційної)

*Джерело: Побудовано автором на основі літературного джерела 17

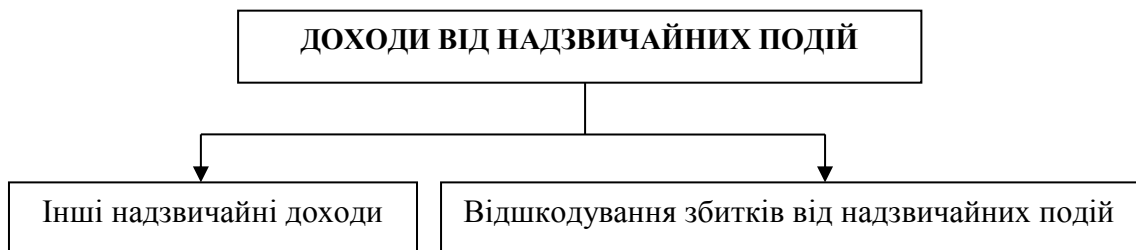


Рисунок 1.7 – Схема формування доходів і витрат від надзвичайних подій

*Джерело: Побудовано автором на основі літературного джерела 17

Остаточний фінансовий результат діяльності підприємства характеризує чистий прибуток, який включає прибуток від реалізації, прибутки (збитки) від іншої діяльності, сальдо операційних доходів і збитків. Він є одним із основних показників, який вивчають всі користувачі інформації (внутрішні й зовнішні) з огляду на свої інтереси. Зокрема, керівники підприємства аналізують темпи зростання чистого прибутку, оскільки це є

базою для самофінансування розширеного відтворення виробництва, вирішення соціальних проблем і задоволення матеріальних потреб трудових колективів.

Кредитори і постачальники вивчають зміни у складових частинах прибутку, оцінюючи можливості надання (або ненадання), продовження кредиту, розглядають гарантії його повернення. Розглядаючи питання формування прибутку підприємства дуже важливо розглянути порядок формування прибутку від реалізації продукції – валового прибутку, оскільки він є найважливішою складовою отримання чистого прибутку в цілому по підприємству.

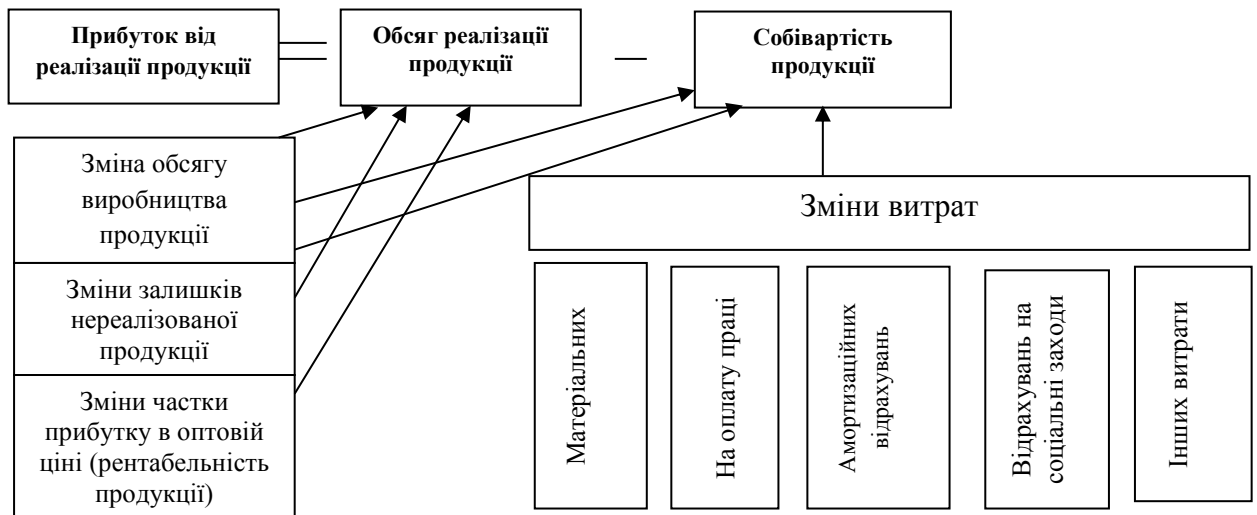


Рисунок 1.8 – Структурно-логічна схема формування валового прибутку

На рис. 1.8 наведено структурно-логічну схему формування прибутку від реалізації продукції, а також названо основні фактори, що впливають на валовий прибуток від реалізації.

Таким чином, «прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її повної собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, зміна залишків нереалізованої продукції, частка прибутку в ціні продукції - (рентабельність продукції)» [19, с. 302].

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків не-реалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за умови зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за умови зміни залишків нереалізованої продукції).

На зміну собівартості продукції впливає зміна (збільшення або зменшення) матеріальних витрат, зміна витрат на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизаційні відрахування ті інші витрати.

Досить суттєвими факторами, якими підприємство може впливати на обсяг валового прибутку від реалізації є: збільшення обсягів виробництва і продажу продукції, зменшення залишків нереалізованої (готової) продукції, зменшення собівартості реалізованої продукції а також її рентабельності (яка залежить від якості продукції та попиту на ринку).

Таким чином, методика формування прибутку підприємства вимагає певних правил і послідовності, а величина суми прибутку залежить від багатьох факторів, основними з яких є – збільшення обсягів виробництва продукції та поліпшення її якості, забезпечення достатньо широкого асортименту продукції з урахуванням попиту на ринку, зменшення витрат і зниження собівартості продукції шляхом посилення режиму економії за витратами, підвищення якості продукції, що зумовить збільшення її рентабельності. Крім того підприємства повинно організовувати і провадити грамотну інвестиційну і фінансову політику, що також сприятиме збільшенню прибутків.

1.3. Методичні підходи до оцінювання прибутковості діяльності підприємства

Для оцінювання прибутковості діяльності підприємства використовують багато методичних підходів до його аналізу, основні з них включають: здійснення вертикального та горизонтального аналізу показників

доходів, витрат та прибутку; здійснення аналізу рентабельності бізнесу); факторний аналіз прибутку від реалізації продукції; аналіз величини прибутку з урахуванням інформації про асортиментну політику та рівень відпускних цін; здійснюють оцінку взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток»; розрахунок резервів збільшення прибутку (за даними бухгалтерського обліку та внутрішньої звітності) тощо.

Здійснюючи аналіз прибутку підприємства використовують такі методи:

- аналіз динаміки, який дає змогу порівняти показники прибутку за кілька років;
- структурний – який дає змогу визначити структуру прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку;
- аналіз коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку [23, с.259].

«Для аналізу розподілу прибутку використовують методику аналізу операцій з формування та розподілу прибутку, що включає наступні етапи:

- аналіз обсягів, структури та динаміки фінансових результатів;
- аналіз показників рентабельності;
- аналіз грошового забезпечення прибутку;
- оцінка фінансової стійкості;
- аналіз розподілу та використання прибутку;
- оцінка якості прибутку» [24, с.198]

Підприємство самостійно може обирати методику оцінки прибутку у відповідності до цілей та стратегічних завдань, адже кожна з них базується на тому, щоб збільшити прибуток та зменшити витрати діяльності.

Дуже важливим методом аналізу прибутку є факторний аналіз, основним його видів є елімінування. Він дає змогу визначити величину впливу окремих факторів на досліджуваний показник, оцінити їх позитивну і негативну роль, знайти невикористані резерви підвищення ефективності

діяльності підприємства. Аналітичні результати такого дослідження дають можливість побачити сильні і слабкі сторони роботи та розробити і прийняти відповідні управлінські рішення щодо виправлення виявлених недоліків.

Рентабельність є відносним показником прибутковості. Підприємство вважається рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва і утворюють прибуток, достатній для нормальної її діяльності.

«Економічна сутність рентабельності розкривається через систему показників, зростання яких оцінюється як позитивна тенденція. Для оцінки ефективності діяльності підприємства можуть використовуватися різні показники рентабельності. Зокрема, показники, що характеризують: рентабельність реалізованої продукції; рентабельність (окупність) витрат операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; рентабельність власного та сумарного капіталу тощо» [21, с.225].

Рентабельність можна визначати на основі валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, прибутку від звичайної діяльності до оподаткування й чистого прибутку. Вибір показників фінансових результатів для обчислення коефіцієнтів рентабельності залежить від мети аналізу та суб'єктів господарювання: діяльність підприємства в цілому чи його окремих підрозділів: цех, виробнича дільниця, допоміжні, другорядні виробництва, бригади, тощо.

Найбільш поширеним у вітчизняній практиці є показник рентабельності реалізованої продукції, що визначається як відношення валового прибутку до повної собівартості реалізованої продукції.

$$P = \frac{BP}{PC} \times 100, \% \quad (1.1)$$

де ВП – валовий прибуток, тис. грн, ПС – повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Цей показник є порівняльним для різних підприємств. Він дозволяє визначити відносну величину прибутку, одержану на кожну гривню, що була

вкладена у виробництво і реалізацію кінцевого продукту.

На рентабельність також впливають різноманітні фактори – величина прибутку, яка залежить у свою чергу від ринкових цін і величина витрат. Величина валового прибутку впливає прямо пропорційно – тобто збільшення валового прибутку позитивно впливає – рентабельність зростає.

Величина повної собівартості реалізованої продукції впливає обернено пропорційно – зростання витрат – зменшує рівень рентабельності.

Тому основне завдання керівників і спеціалістів кожного підприємства якомога зменшувати витрати пов'язані з виробництвом продукції, а з іншого – забезпечувати збільшення виробництва продукції, підвищувати її якість що забезпечить збільшення виручки від продажу, валового прибутку і рентабельності реалізації.

Одночасно, показник рентабельності реалізованої продукції не дає уяви про ефективність використання капіталу. Можна досягти значної рентабельності реалізованої продукції і одночасно мати низьку рентабельність власного капіталу. Це зумовлено тим, що суттєва частка капіталу може перебувати на складах або значний період часу кредитувати покупців. Тому принципове значення мають такі показники як: рентабельність сумарного капіталу (власного і залученого), рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих активів.

Показник рентабельності загального капіталу (власного і залученого) відображає продуктивність усього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження, розраховують за формулою:

$$R = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \times 100, \% \quad (1.2)$$

де R – рентабельність загального капіталу, ЧП – сума чистого прибутку, ЗК – сума загального капіталу.

Цей показник показує, скільки прибутку приносить кожна інвестована (вкладена) гривня в активи.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу розраховується як

відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу:

$$R_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ЗК}} \times 100, \% \quad (1.3)$$

де $R_{\text{вк}}$ – рентабельність власного капіталу.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал, тобто характеризує ефективність вкладення коштів у дане підприємство.

Велике значення при оцінюванні прибутковості підприємства є рентабельність виробничих активів (основних засобів і оборотних активів), його визначають за формулою:

$$R_{\text{ВА}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВА}} \times 100, \% \quad (1.4)$$

де $R_{\text{ВА}}$ – рентабельність виробничих активів (основних фондів і оборотних засобів); ВА – сума виробничих активів.

Даний показник характеризує рівень прибутку підприємства, що створюється основними засобами і матеріальними активами, тобто вимірює рентабельність капіталу, який функціонує у його діяльності.

Таким чином, фінансовий результат діяльності підприємства залежить від величини формування валового та чистого прибутку, а також від величини затрат, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, формуванням величини власного та позикового капіталу, основних та оборотних фондів.

Задля підсумку варто відзначити, що важко переоцінити значення аналізу прибутку та показників прибутковості для розуміння ефективності його діяльності.

Висновки до розділу 1

Розкриваючи теоретичні аспекти прибутку підприємства нами було встановлено, що основним показником, який характеризує ефективність господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток, тому головне завдання керівників і спеціалістів є забезпечення його збільшення.

Значення прибутку особливо зростає в сучасний час - період політичної, економічної та соціальної нестабільності, оскільки від його величини залежить розширення діяльності самого підприємства, його самофінансування, а також наповнення Державного бюджету.

Формування прибутку залежить від внутрішніх та зовнішніх факторів, які повинні враховувати керівники та спеціалісти при прийнятті управлінських рішень щодо обсягів випуску продукції, її асортименту, попиту ринку та інші фактори.

Формування прибутку підприємства відбувається на підставі порядку передбаченого П(с)БО № 3 «Звіт про фінансові результати»

Основним фактором збільшення прибутковості підприємства є величина валового прибутку – що показує різницю між чистим доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт та послуг) та повною собівартістю реалізованої продукції.

Крім того підприємства можуть отримувати прибуток від інвестиційної та фінансової діяльності.

Для оцінювання прибутковості підприємства використовують різні способи та моделі аналізу. Найбільш поширеними з них є горизонтальний, вертикальний, структурний, трендовий, коефіцієнтний та факторний.

Для виявлення впливу факторів на прибуток використовують спосіб ланцюгових перестановок, який дає змогу виявити позитивні і негативні сторони роботи і забезпечити їх усунення за допомогою ефективних управлінських рішень.

Відносним показником прибутковості є рентабельність, її визначають відношенням прибутку до витрат. За допомогою рентабельності визначають ефективність виробництва та реалізації продукції, використання власного та позикового капіталу, основних та оборотних активів.

Отже, можна зробити висновок, що аналіз прибутковості підприємства можна проводити в три етапи: проаналізувати прибуток підприємства як абсолютного показника прибутковості; провести аналіз міри ефективності діяльності суб'єкта господарювання, тобто дослідити показники рентабельності; на основі досліджень виявити можливі резерви та шляхи збільшення прибутку.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ «ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА С.В.ТИМОЩУКА»)

2.1. Економічна характеристика підприємства

Приватне підприємство Тимощука С.В. було створено 20 березня 2007 року на підставі чинного законодавство України про розвиток підприємницької діяльності. Метою і завданням створення підприємства є задоволення суспільних потреб в його продукції, роботах, послугах та реалізації на основі одержаних прибутків соціальних та економічних інтересів членів трудового колективу та інтересів власників майна підприємства.

Предметом діяльності підприємства є: будівництво промислових і цивільних споруд в міській та сільській місцевостях, капітальний та поточний ремонт будівель промислового та соціально-побутового призначення; будівництво об'єктів сільського господарства; ремонт та сервісне обслуговування транспортних засобів; будівництво приватних будинків за угодами з населенням; будівництво і ремонт водопроводу, каналізації і системи опалення промислових і цивільних споруд; будівництво станцій і розподільних пунктів на газопроводах високого та середнього тиску; надання транспортних послуг населенню будівельними машинами та засобами малої механізації будівництва; виготовлення та реалізація будівельних матеріалів та конструкцій, товарів широкого вжитку.

Підприємство здійснює свою діяльність відповідно до чинного законодавства України та власного статуту.

Майно підприємства складається з основних засобів та оборотних коштів, а також цінностей, вартість яких відображено в балансі підприємства, яке становило на кінець 2023 року 6836 тис. грн. Статутний фонд підприємства становить 80 000 грн. (Додаток А)

Прибуток підприємства утворюється з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних та прирівняних до них витрат на оплату праці. З валового прибутку підприємства сплачуються проценти по кредитах банків, а також вносяться передбачені законодавством України податки та інші платежі до бюджету. Чистий прибуток одержаний після зазначених розрахунків, залишається в повному розпорядженні підприємства. Порядок розподілу чистого прибутку визначається власником.

Підприємство створює: резервний (страховий) фонд; фонд оплати праці; фонд нагромадження; інші фонди.

Резервний фонд підприємства створюється в розмірі не менше 25% Статутного фонду підприємства і використовується для покриття витрат, пов'язаних з відшкодуванням збитків та позапланових витрат. Рішення про використання коштів резервного фонду приймається власником підприємства. Резервний фонд створюється шляхом щорічних відрахувань в розмірі не менше 5% чистого прибутку підприємства до отримання необхідної суми. Кошти фонду зараховуються на спеціальний рахунок в установі банку й на інші цілі не використовуються. Фонд нагромадження створюється за рахунок чистого прибутку підприємства.

Керівництво поточною діяльністю підприємства здійснює власник підприємства. До його компетенції відносяться: затвердження поточних планів діяльності підприємства, затвердження щорічного кошторису, штатного розпису та посадових окладів співробітників підприємства, встановлення показників, розмірів та строків їх преміювання, затвердження договірних цін на продукцію та тарифів на послуги, прийняття рішень про отримання довгострокових кредитів, організація ведення бухгалтерського обліку та звітності.

Підприємство здійснює оперативний та бухгалтерський обіг результатів своєї діяльності, а також веде статистичну звітність та подає її органам державної статистики.

В останні три роки приватне підприємство Тимощука С..В. займається

укріпленням фундаментів будівель і споруд, виготовленням рідкого бетону і тротуарної плитки, укладання її, виконує будівельні роботи по капітальному ремонту покрівель, а також надає транспортні послуги.

Ефективність діяльності, будь-якого підприємства яскраво характеризують показники виробничо-економічної та фінансової діяльності, які відображаються у фінансовій звітності.

Використовуючи фінансову звітність проведемо динамічне дослідження основних виробничих і економічних показників діяльності підприємства.

Таблиця 2.1 – Динаміка основних економічних показників

ПП С.В. Тимошука

Найменування показника	Період, роки			Відхилення 2023 до 2021 р.	
	2021	2022	2023	+	%
				-	
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, (робіт, послуг), тис. грн	9050,0	13249,0	12811,0	+3671	+41,5
2. Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг), тис. грн	7314,0	11220,0	11316,0	+4002	+54,7
3. Валовий прибуток, тис. грн	1736,0	2029,0	1495,0	-241,0	-13,9
4. Вартість основних засобів на кінець року, тис. грн.	812,0	1435,0	2104,0	+1292	259,1
5. Фондовіддача основних засобів, грн/грн	11,14	9,23	6,09	-5,05	-45,4
6. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	35	28	24	-11	-4
7. Продуктивність праці, тис. грн/ особу	258,6	473,2	533,8	+275,2	+106,4
8. Вартість активів підприємства, тис. грн	5147,0	6814,0	6836,0	+1689	+32,9
9. Вартість оборотних засобів на кінець періоду, тис. грн	4325,0	5379,0	4731,0	+406,0	+9,4
10. Коефіцієнт оборотності	2,1	2,5	2,7	+0,6	+28,6
11. Витрати на 1 грн реалізованої продукції, грн	0,81	0,85	0,89	+0,08	+9,9

Продовження табл. 2.1

12. Чистий прибуток, тис. грн	958,0	1284,0	706,0	-252,0	-26,3
13. Рентабельність реалізації продукції (робіт та послуг), %	23,73	18,08	13,21	-10,52	-44,3

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А, Б

Наведена в табл. 2.1 цифрова інформація свідчить, що протягом трьох останніх років підприємство має зростання виробничих і зниження економічних показників. Зокрема, підприємство збільшило виробництво і продаж продукції. У 2023 р. чистий дохід (виручка) від реалізації продукції становила 12811 тис. грн., або виручка від продажу була вищою на 3671 тис. грн., що становить 41,5%.

Слід відмітити позитивну тенденцію, яка свідчить про зростання ефективного використання персоналу на підприємстві. Зокрема, продуктивності праці у 2023 р. порівняно з 2021 р. зросла більше, ніж у два рази, тобто, якщо в 2021 р. в розрахунку на одного працюючого було вироблено і реалізовано продукції (робіт та послуг) на суму 258,6 тис. грн, то в 2023 р. – 533,8 грн. або на 275,2 тис. грн більше.

Якщо розглядати доходність підприємства, то варто відмітити, що валовий і чистий прибуток має тенденцію до зменшення. Зокрема, у 2021 р. валового прибутку було отримано 1736 тис. грн., то у 2023 р. 1495 тис. грн. або менше на 241 тис. грн., відповідно, якщо у 2021 р. чистого прибутку було отримано 958 тис. грн., то у 2023 р. - 706, або менше порівняно з 2021 р на 252 тис. грн.

Основною причиною зменшення валового прибутку є збільшення собівартості реалізованої продукції (робіт та послуг), яка за досліджуваний період збільшилася на 4002 тис. грн. і становила у 2023 р. 11316 тис. грн проти 7314 тис. грн у 2021 р.

Негативною є тенденцію є зростання витрат підприємства, що спричинило збільшення питомих витрат майже до 0,9 грн на кожну гривню реалізованої продукції. Ріст собівартості продукції (робіт та послуг) пояснюється

збільшенням цін на енергоносії: паливо-мастильні матеріали, газ та електроенергію.

Вартість активів підприємства демонструє стійку зростаючу динаміку, а вартість оборотного капіталу – не стійку. Зростання виручки від реалізації і зменшення вартості оборотних засобів на кінець 2023 року спричинило зростання коефіцієнта оборотності.

Зменшення валового і чистого прибутку негативно вплинуло на зменшення рентабельності реалізації продукції (робі та послуг). Якщо в 2021 р. в розрахунку на одну гривню затрат пов'язаних з виробництвом і реалізацією продукції (робіт та послуг) було отримано лише 23,73 коп. валового прибутку, то в 2022 р. 18,08 коп., а в 2023 р – 13,21 коп., або майже у два рази менше порівняно з 2021р.



Рисунок 2.1 – Динаміка економічних показників діяльності ПП С.В. Тимошука

*Джерело: Графік побудований автором на основі даних табл. 2.1.

Тенденцію зниження рентабельності реалізованої продукції (робіт та послуг) покажемо графічно, рис. 2.2

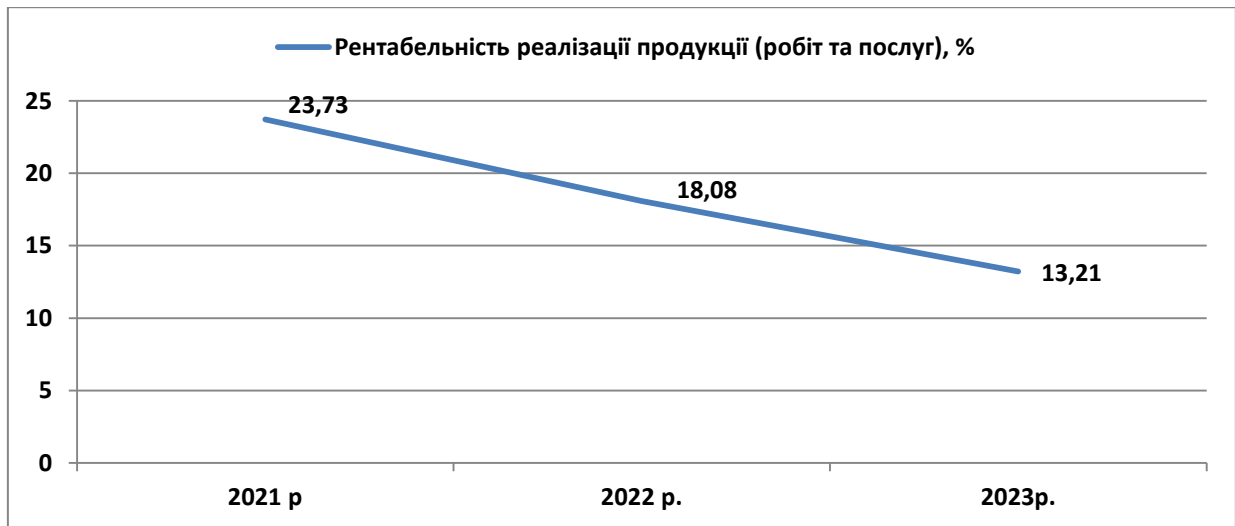


Рисунок 2.2 – Динаміка рентабельності реалізації продукції ПП «С.В. Тимощука»

*Джерело: Графік побудований автором на основі даних табл.2.1

Слід відзначити, що у 2023 р дещо гірше. використовувалися основні засоби порівняно з 2021 р., оскільки фондівіддача зменшилася на 45,4% і в 2023 р. в розрахунку на одну гривня вкладену в основні засоби було отримано лише 6,09 грн. виручки від продажу продукції(робіт та послуг), в той час, як у 2021 р. – 11,14 грн.

На зменшення фондівіддачі негативно вплинув один фактор – збільшення вартості основних засобів, проте ми використовували дані станом на кінець року, які не відображають середньої величини. Якщо у 2021 р. підприємство мало основних фондів на суму лише 812 тис. грн, то у 2023 р. їх вартість становила 2104 тис. грн або зросла у 2,6 разів. Підприємство придбало у 2023 р. нову необхідну техніку, яка необхідна для виконання монтажних робіт на висоті, завдяки цьому коефіцієнт оновлення основних фондів у 2023 р. порівняно з 2021 р склав 0,60, а коефіцієнт зносу 0,27. Тому, збільшення вартості основних фондів оцінимо як позитивне явище, що забезпечило збільшити обсяг робіт та послуг і відповідно грошові потоки зросла на 3671тис.грн.

Здійснюючи загальну економічну характеристику діяльності

підприємства, необхідно звернути увагу на його майновий стан і джерела його утворення. Проведемо дослідження динаміка майна підприємства та джерел його формування.

Як вказують розрахунки наведені в табл. 2.2 підприємство намагається збільшувати свою ринкову вартість, оскільки майно і джерела його утворення у 2023 р порівняно з 2021 р. збільшилися на 1689 тис. грн. Цього було досягнуто за рахунок збільшення вартості основних засобів на 1282 тис. грн. і збільшення власного капіталу на 706 тис. грн, оборотні засоби за досліджуваний період зменшилися на 406 тис. грн, а загальна сума поточних зобов'язань також зменшилася на 302 тис. грн. Спостерігається збільшення у 2023 р дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги на 407 тис. грн. і її сума становила 2166 тис. грн, проти 1689 тис. грн у 2021 році.

Таблиця 2.2 – Динамічний аналіз майна підприємства та джерел його утворення, тис. грн

Вартість майна підприємства на кінець року	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Абс. відхилення 2023 р. до	
				2021	2022
Актив					
Необоротні активи	822	1435	2104	1282	+669
в т.ч.					
Основні засоби	822	1435	2104	1282	+669
Оборотні активи	4325	5379	4731	406	-648
з них					
виробничі запаси	422	305	634	212	+329
готова продукція	1905	1095	1666	-239	+571
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	1689	3572	2166	477	-1406
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	13	2,0	94	81	+81
Інша поточна заборгованість	64	145	171	+107	+38
Грошові кошти та їх еквіваленти	232	260	210	-22	-50
Баланс	5147	6814	6836	1689	+22

Продовження таблиці 2.2

Пасив					
Статутний капітал	80	80	80	0	0
Нерозподілений прибуток	4667	5951	6667	2000	+716
Загальна сума власного капіталу	4747	6031	6737	1990	+706
Кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	73	77	1,0	-72	-76
Поточні зобов'язання за розрахунками:					
- з бюджетом	194	494	16	-178	-478
- зі страхування	44	75	24	-20	-51
- з оплати праці	89	137	43	-46	-94
Загальна сума поточних зобов'язань	400	783	98	-302	-685
Баланс	5147	6814	6836	+1689	+22

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А, Б

Враховуючи той факт, що досліджуваний період характерний політичною, економічною і соціальною нестабільністю, вважаємо, що підприємство задовільно працює над питанням зростання вартості майна і джерел його формування.

Результативність діяльності будь-якого підприємства оцінюють за показниками платоспроможності та його фінансової стійкості. Ці показники є також важливими результативними показниками його діяльності, які цікавлять не тільки керівництво самого підприємств, а й по сторонніх осіб – партнерів по бізнесу – кредиторів, банків, податкові органи тощо.

Як відомо коефіцієнт фінансової незалежності визначають відношенням вартості власного капіталу до загальної суми валюти балансу. Нормативним значенням цього показника є 0,5, що означає, що сума власного і позикового капіталу рівні. Вище значення цього показника – вказує на фінансову незалежність підприємства від поточних зобов'язань.

Ліквідність балансу визначають відношенням вартості оборотних

активів до суми поточних зобов'язань. Наприклад, щоб визначити коефіцієнт абсолютної ліквідності необхідно суму грошових коштів, яка знаходиться на розрахунковому рахунку в банку поділити на суму поточних зобов'язань. Нормативне значення цього показника 0,2-0,35. Тобто підприємство може погасити своїми коштами свої поточні зобов'язання на 20-35%. Для визначення коефіцієнта швидкої ліквідності – до суми грошових коштів додають суму дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, щодо повернення якої підприємство впевнене на 100%, і також ділять на суму поточних зобов'язань, нормативне значення цього показника 1-1,5.

Логічним завершенням є аналіз показників ліквідності підприємства, що може засвідчити чи здатне підприємство погашати свої зобов'язання перед кредиторами і як швидко (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Аналіз показників ліквідності та фінансової стійкості підприємства

Найменування показника	2021 р	2022 р.	2023р.	Відхилення, (+,-) 2023 р. до	
				2021 р.	2022 р.
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,92	0,88	0,98	+0,07	+0,10
Коефіцієнт фінансової залежності	0,08	0,12	0,02	-0,07	-0,10
Коефіцієнт фінансового ризику	0,08	0,11	0,01	-0,07	-0,10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,58	0,33	2,14	+1,56	+7,81
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4,8	4,9	24,2	+1,94	+1,93
Загальний коефіцієнт покриття	10,8	6,9	48,3	+37,5	+41,4

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А,Б

Загальний коефіцієнт покриття визначають діленням загальної суми оборотних активів на загальну суму поточних зобов'язань. Нормативне значення цього показника 1,5-2,0.

Наведена інформація в табл. 2.3 свідчить, що досліджуване нами

підприємство фінансово стійке, оскільки питома вага власного капіталу у загальних джерелах формування майна складає 92-98%, тому фінансова залежність і фінансовий ризик тут незначний і має тенденцію до зменшення.

Показники ліквідності балансу також вказують, що підприємство платоспроможне, оскільки своїми грошми, які є на розрахунковому рахунку боргові зобов'язання може погасити на 58-214%. Значно вищі від нормативних значень і коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт покриття.

Отже, можна зробити висновки, що підприємство протягом досліджуваного періоду нарощує виробничі фонди, збільшує доходи від реалізації продукції, робіт та послуг, фінансово стійке, платоспроможне, працює прибутково. Проте, є тенденція щодо зростання собівартості продукції, зменшуються прибутки і валовий і чистий.

2.2. Аналіз формування прибутку підприємства

На формування прибутку як фінансового результату роботи підприємства, що відображається в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає: встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг), загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Тому прибуток є важливим показником, що характеризує фінансовий результат діяльності підприємства. Механізм формування прибутку нараховує такі складові:

- виручка від реалізації товарів; виручка від реалізації робіт та послуг;
- собівартість реалізованої продукції;
- валовий прибуток;
- адміністративні витрати, витрати на збут;
- інші операційні витрати та доходи;
- прибуток (збиток) від операційної діяльності;

- інші доходи (витрати);
- дохід до сплати процентів і податків;
- фінансові витрати;
- податок на прибуток;
- чистий прибуток.

На формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають також наступні фактори: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; та установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Існує два підходи до формування прибутку підприємства:

- бухгалтерський підхід;
- економічний підхід.

Бухгалтерський підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, послуг) і поточними витратами.

Економічний підхід передбачає, що прибуток формується як різниця між виручкою від реалізації та поточними витратами виробництва (реалізації), а також витратами втрачених можливостей, основою яких є альтернативний процентний дохід на капітал.

Зважаючи на специфіку та значущість окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємства, а також маючи за мету вивчення механізму формування прибутку та управління окремими його складовими, доцільно розглядати такі складові доходів та витрат:

- 1) доходи: виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, інші доходи;
- 2) витрати: виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати.

Формування прибутку підприємства пов'язано зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності формується в результаті здійснення операцій, пов'язаних з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є

головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

На величину прибутку підприємства також впливають результати від фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової належить діяльність, яка приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, до інвестиційної – діяльність, пов'язана з придбанням і реалізацією тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Джерелами формування загального прибутку підприємства є:

- прибуток від продажу основної продукції підприємства, який є головним складником загального прибутку;
- прибуток від продажу майна, що не використовується підприємством.

В процесі формування та використання прибутку виділяють: валовий прибуток (збиток); фінансовий результат від операційної діяльності; фінансовий результат до оподаткування; чистий фінансовий результат; інший сукупний дохід до оподаткування; інший сукупний дохід після оподаткування; сукупний дохід.

Використовуючи фінансову звітність підприємства за 2021-2023 роки проведемо дослідження формування прибутку підприємства.

Як вказують дані табл. 2.4 найкращим у плані ефективності діяльності для підприємства був 2022 р. Тут було значне збільшення чистого доходу від продажу продукції, робіт та послуг і в цьому році було отримано найбільше чистого прибутку – 1284 тис. грн.

Підприємство отримує прибуток лише від основної діяльності – виробництво будівельної продукції та виконання будівельних робіт та послуг. Доходів від інвестиційної та фінансової діяльності – підприємство не отримує. Варто зазначити, що підприємство є платником податку з прибутку, і у зв'язку із зменшенням доходів – податкові надходження до бюджету також зменшилися.

Таблиця 2.4 – Аналіз динаміки формування прибутку підприємства

ПП С.В. Тимошук, тис. грн

Найменування показника	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. до	
				2021 р.	2022 р.
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, робіт та послуг	9050,0	13249,0	12811,0	3761	-438
Інші операційні доходи	-	-	-	-	-
Інші доходи	-	-	-	-	-
Собівартість реалізованої продукції, робіт та послуг	7314,0	11220,0	11316,0	4002	96
Валовий прибуток	1736,0	2029,0	1495,0	- 241	- 534
Інші операційні витрати (адміністративні)	229,0	310,0	520,0	291	210
Разом витрати	7543,0	11530,0	11836,0	4293	306
Фінансовий результат до оподаткування	1507,0	1719,0	975,0	-532	-744
Податок на прибуток	549,0	435,0	269,0	-280	-166
Чистий прибуток (збиток)	958,0	1284,0	706,0	-252	-578

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А, Б

Валовий прибуток за досліджуваний період має не стійку динаміку. І навіть не зважаючи на військовий стан мав найбільше своє значення – 2029 тис. грн, що більше значення 221 року на 293 тис. грн або на 17%. Спадає динаміка у 2023 році вказує на те, що підприємство завершувало об'єкти, що були розпочаті ще до повномасштабного вторгнення. Саме через зменшення виручки в реалізації спричинило зменшення фінансового результату, який у 2023 році склав 975 тис. грн і за досліджуваний період це найнижче значення даного показника. Чистий прибуток у 2023 році становив 706 тис. грн, що менше на 45% від значення 2022 року.

Якщо розглядати розподіл чистого прибутку – то його підприємство повністю спрямовує на збільшення власного капіталу по статті «Нерозподілений прибуток, (непокритий збиток)», що забезпечує його фінансову стійкість.

На нашу думку, основною причиною зменшення грошових потоків від основної діяльності, є вплив зовнішнього фактору – політична та економічна

ситуація в результаті російської агресії, соціальна напруга, зниження платоспроможності населення, підвищення рівні ціна на комунальні послуги, високий рівень інфляції та інших факторів.

2.3. Оцінка впливу факторів на прибутковість підприємства

Як відомо, основну частину прибутку одержує підприємство від основного виду діяльності – будівельні роботи. Тому у першу чергу необхідно вивчити динаміку прибутку від реалізації та вплив факторів на зміну його величини.

Прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству залежить від чотирьох факторів: обсягу реалізації продукції (робіт та послуг), її структури, собівартості реалізації та рівня середніх реалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може справляти позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягів продажу продукції (робіт та послуг), що є прибутковою приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція (або роботи та послуги) є збитковими, то при збільшенні обсягу їх реалізації відбувається зменшення суми прибутку.

Структура товарної продукції також може по різному впливати на суму прибутку. «Якщо збільшується кількість продажу рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки при збільшенні частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться» [31, с.224].

Витрати на виробництво та реалізацію продукції і прибуток перебувають у обернено-пропорційній залежності: зниження собівартості призводить до збільшення суми прибутку, і навпаки.

Зміна рівня середньо реалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо-пропорційній залежності: при збільшенні рівня цін – сума прибутку зростає, і навпаки.

Визначення суми прибутку від реалізації продукції має деякі особли-

вості залежно від сфери діяльності суб'єкта господарювання виробничої сфери, торгівлі, сфери послуг.

На підприємствах виробничої сфери може застосовуватися метод прямого рахунку. Прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані: перелік і кількість продукції відповідної номенклатури, що виготовляється і до її реалізації; повна собівартість одиниці продукції; оптова ціна одиниці продукції.

Розрахунок прибутку на основі показника витрат на 1 грн продукції може застосовуватися підприємством в цілому шляхом розрахунку прибутку від виробництва і реалізації всієї продукції. Для розрахунку необхідні такі вихідні дані: виробничі витрати; реалізація продукції за попередній період; очікувана зміна реалізації, що прогнозується в наступному періоді [15, с. 84].

Таблиця 2.5 – Оцінка впливу факторів на прибуток від реалізації продукції, тис. грн

Найменування показника	Фактично за 2021 рік	Реалізація 2023 року за цінами, структурою і собівартістю 2021 року	Фактична реалізація 2023 року за структурою і собівартістю 2021 року	Фактично за 2023 рік
1. Дохід від реалізації товарів, робіт, послуг	9050,0	*) 12805,0	12811,0	12811,0
2. Витрати на виробництво і реалізацію продукції	7314,0	***) 10349,0	***)) 10377,0	11316,0
3. Прибуток (збиток) від реалізації продукції	1736,0	2456,0	2434,0	1495,0
4. Витрати на 1 грн реалізованої продукції (п 2 / п1)	0,81	0,81	0,81	0,92

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А,Б

Використовуючи фінансову звітність підприємства проведемо

дослідження впливу факторів на прибуток на основі показника витрат в розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції методом ланцюгової підстановки і розрахунки помістимо у табл. 2.5.

Темп росту обсягу реалізації звітнього 2023 року по відношенню до минулого 2021 року склав 141,5% ($12811/9050 \cdot 100$).

Визначимо умовну реалізацію 2023 р. за цінами, структурою і собівартістю 2021 р:

$$*) 9050 \cdot 141,5 / 100 = 12805 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо умовні затрати на реалізацію продукції 2023 р. за цінами, структурою і собівартістю 2021 р:

$$**) 7314 \cdot 141,5 / 100 = 10349 \text{ тис. грн.}$$

Враховуючи той факт, що асортимент випуску продукції у 2023 р. порівняно з 2021 р. не змінився, то умовну виручку фактичної реалізації 2023 року за структурою і собівартістю 2021 року візьмемо на рівні 2023 р, тобто 12811 тис. грн.

Умовні витрати на фактичну суму реалізації 2023 року за структурою і собівартістю 2021 року визначаємо так:

$$***) 0,81 \cdot 12811 = 10377 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток від реалізації визначаємо як різницю між умовною виручкою та умовними витратами:

$$12805 - 10349 = 2456 \text{ тис. грн.}$$

$$12811 - 10377 = 2434 \text{ тис. грн.}$$

Витрати в розрахунку на одну гривню реалізованої продукції визначаємо так: $10349 / 12805 = 0,81$ грн.

$$10377 / 12811 = 0,81 \text{ грн.}$$

Визначимо загальну зміну прибутку від реалізації продукції:

$$1495 - 1736 = -241 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, прибуток від виробництва та реалізації продукції (робіт та послуг) зменшився у 2023 року порівняно з 2021 р. на 241 тис. грн, що становить 16%

Вплив факторів на прибуток обчислюємо застосовуючи метод ланцюгових перестановок:

1) Підрахуємо вплив зміни обсягу реалізації продукції:

$$2456 - 1736 = +720 \text{ тис. грн.}$$

Отже, із збільшенням обсягу реалізації у звітному році на 41,5 %, прибуток збільшився на 720 тис. грн.

2) вплив зміни ціни визначаємо так:

$$2434 - 2456 = -22 \text{ тис. грн.}$$

Отже, зниження ціни реалізації на продукцію (роботи та послуги) підприємства прибуток зменшився на 22 тис. грн.

3) вплив зміни собівартості реалізованої продукції та асортиментних структурних зрушень, обчислимо так:

$$1495 - 2434 = -939 \text{ тис. грн.}$$

Отже, збільшення витрат в розрахунку на одну гривню реалізованої продукції всього на 11 копійок (0,92 – 0,81), призвело до зниження прибутку на 939 тис. грн.

Таким чином, розрахунки показали, що позитивний вплив на прибуток виявив лише один фактор – збільшення обсягів виробництва та продажу на 41,5% забезпечило зростання прибутку на суму 720 тис. грн., зниження реалізаційної ціни забезпечило зменшення прибутку на 22 тис. грн, а підвищення собівартості реалізованої продукції у 2023 р порівняно з 2021 р. на 46,4%, тобто, зростання витрат на 1 грн реалізованої продукції на 9 коп. (0,91 – 0,82) забезпечило зменшення прибутку на 939 тис. грн.

Загальний вплив усіх трьох факторів дорівнює загальному відхиленню за прибутком складає 241 тис. грн: $(+720 + (-22) + (-939) = -241 \text{ тис. грн.})$

Отже, керівництву підприємства слід більшу увагу приділяти питанням покращення якості продукції, що дасть можливість підвищити ціну реалізації, а також глибше дослідити причини зростання собівартості продукції та інших затрат, що негативно впливають на прибуток підприємства.

Проведемо структурно-динамічне дослідження формування валового

прибутку від виробництва і реалізації окремих видів продукції, а також виконання робіт та надання будівельних послуг за 2021-2023 рр.

Таблиця 2.6 – Структурно-динамічний аналіз валового прибутку будівельної продукції і будівельних послуг

Товарна номенклатура продукції і будівельних послуг	Роки						Темп росту, %	
	2021		2022		2023		2023 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.
	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%	сума, тис. грн.	%		
Рідкий бетон	247,2	25,8	390,3	30,4	187,1	26,5	75,7	47,9
Тротуарна плитка	365,0	38,1	357,0	27,8	281,7	39,9	77,2	78,9
Укріплення фундаментів	138,0	14,4	137,4	10,7	71,3	10,1	51,7	51,9
Будівельні роботи	137,0	14,3	282,5	22,0	107,3	15,2	78,3	38,0
Авто послуги	70,9	7,4	116,8	9,1	58,6	8,3	82,7	50,2
Разом чистого прибутку	958	100	1284	100	706	100	73,7	55,0

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі даних підприємства

Наведені розрахунки вказують на нестабільну ситуацію щодо отримання валового прибутку як у цілому підприємством, так і за окремими видами продукції, робіт та послуг.

Найбільші прибутки підприємство протягом років дослідження отримувало від виробництва і реалізації тротуарної плитки – приблизно 40% від загальної суми валового доходу. Друге місце посідає виготовлення і реалізація рідкого бетону – понад 25%. Укріплення фундаментів і виконання різних будівельних робіт (ремонт і виготовлення нових шатрових покрівель, укладання цегли, штукатурні роботи) – забезпечує підприємству отримання прибутку відвід 20% до 10%, в залежності від окремих років, від замовлення підрядника, від погодних умов, тощо, від 7 до 9% прибутку надходить підприємству від надання авто послуг населенню і окремим підприємствам.

Якщо порівняти темп росту валового прибутку в цілому на підприємстві та в розрізі окремих видів продукції, робіт та послуг, то

спостерігається чітка тенденція до зменшення у 2023 році і в порівнянні до 2021 р., і в порівнянні до 2022 р. Найбільше зменшення валового прибутку у 2023 р. в порівнянні до 2022 р. відбулося за будівельними роботами – на 38%, на 50% зменшилися доходи від автопослуг та укріплення фундаментів, виготовлення рідкого бетону. Це пояснюється з одного боку нестабільною зовнішньою ситуацією у зв'язку з агресією РФ проти України, а з іншого – високим рівнем інфляції, низькою платоспроможністю населення, тощо.

Для наочного зображення структурної динаміки надходження чистого прибутку будівельної продукції, робіт та послуг ПП Тимощука С.В. побудуємо діаграму.

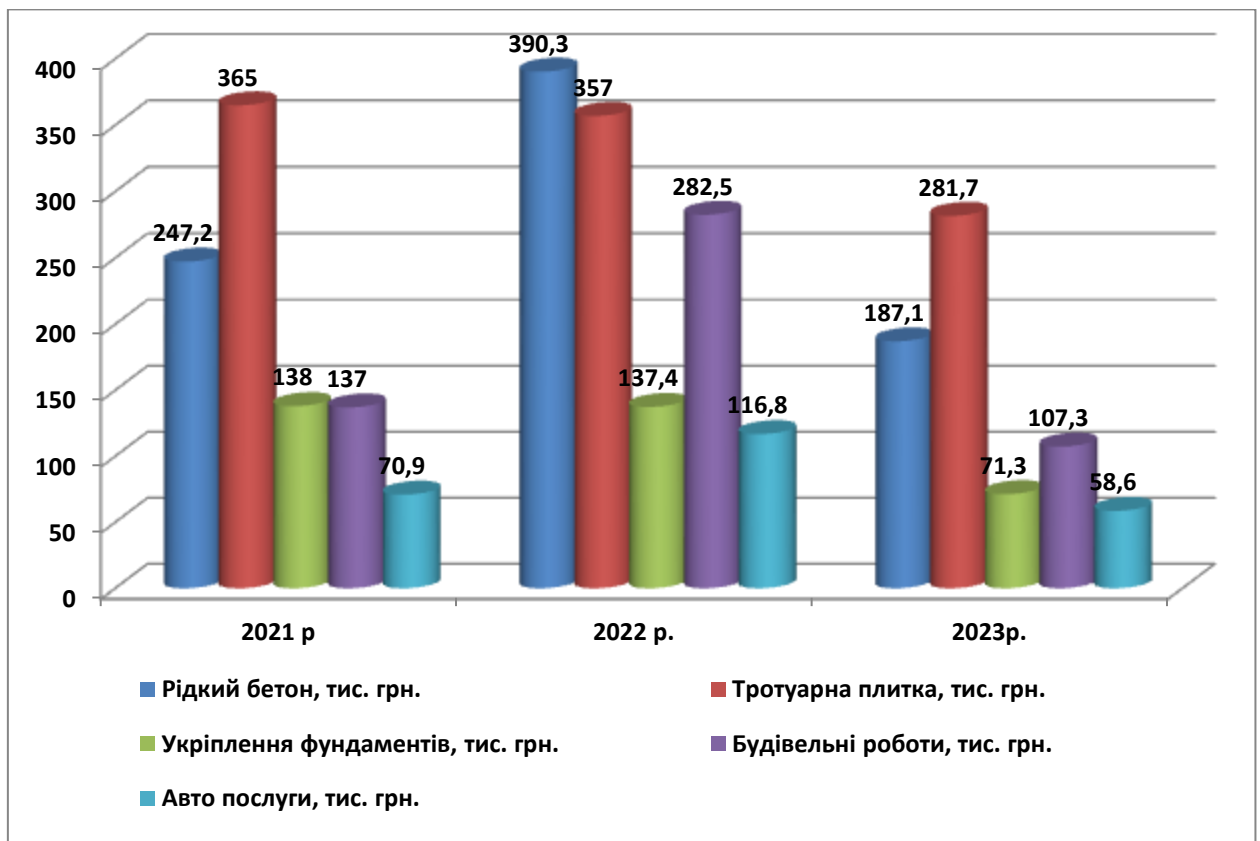


Рисунок 2.3 – Динаміка чистого прибутку будівельної продукції і будівельних робіт та послуг ПП Тимощука С.В. за 2021-2023 рр.

На прибуток впливають: прямі витрати та накладні витрати, зміни прибутку у залишках нереалізованої продукції. Зміни прибутку у залишках нереалізованої продукції визначають, як різницю між залишками на кінець і початок періоду.

Зміна прибутку у залишках нереалізованої продукції, наданих послуг досліджуваного підприємства у 2021 р. становила 1892 тис. грн у 2023 р. – 570 тис. грн. Збільшення прибутку у залишках нереалізованої продукції зменшує прибуток і навпаки зменшення прибутку у залишках нереалізованої продукції – збільшує прибуток. Використовуючи внутрішню звітність підприємства, проведемо дослідження впливу факторів на прибуток, а розрахунки зведемо в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 – Дослідження впливу залишків готової продукції на складі на прибуток ПП С.В.Тимощук, тис. грн

Найменування показника	2021	2023	Абсолютне відхилення
Виручка від реалізації продукції, (за мінусом непрямих податків)	9050	12811	+3761
Собівартість реалізованої продукції	7314	11316	+4002
Зміни прибутку у залишках нереалізованої продукції	1892	570	-1322
Сума прибутку	-156	+925	+ 1081

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі інформації підприємства

Отже, розрахунки показали, що зменшення залишків готової продукції у 2023 р. позитивно вплинули на зростання прибутку, який збільшився на 925 тис. грн. В результаті того, що на кінець 2023 року на складі залишилося менше готової продукції порівняно з 2021 р на 1322 тис. грн. сума прибутку збільшилася на 1081 тис. грн. Це вказує на позитивну роботу керівництва підприємства щодо успішної реалізації своєї продукції, робіт та послуг, зменшення залишків готової продукції на складі, отримання грошових надходжень і відповідно прибутків.

Досліджуючи структуру валового прибутку що отримує підприємство в розрізі окремих видів продукції робіт та послуг (табл. 2.6) стало відомо, що найбільші прибутки надходять від виробництва і реалізації тротуарної

плитки. Проведемо дослідження впливу факторів на одержання валового прибутку (табл. 2.8), а для цього проведемо додаткові розрахунки.

Визначимо загальну суму виручки від продажу тротуарної плитки:

$$2021\text{р. } 45625 \times 127 = 5794,4 \text{ тис. грн.}$$

$$2023 \text{ р. } 16570 \times 154 = 2551,8 \text{ тис. грн.}$$

Визначимо собівартість всієї проданої тротуарної плитки:

$$2021 \text{ р. } 45625 \times 119 = 5429,4 \text{ тис. грн.}$$

$$2023 \text{ р. } 16570 \times 137 = 2270,1 \text{ тис. грн.}$$

Приріст валового прибутку дорівнює:

$$2551,8 - 2270,1 = 281,7 \text{ тис. грн у 2021 році та}$$

$$5794,4 - 5429,4 = 365 \text{ тис. грн у 2023 році.}$$

Таблиця 2.8 – Аналіз впливу факторів на прибутковість реалізації тротуарної плитки

Найменування показника	2021	2023	Відхилення (+ -)
Кількість реалізації, м ²	45625	16570	-29065
Ціна реалізації, грн / м ²	127	154	+27
Собівартість, грн/м ²	119	137	+18
Виручка від реалізації продукції, тис. грн	5794,4	2551,8	-32426
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	5429,4	2270,1	-2158,3
Валовий прибуток, тис. грн	365	281,7	-83,3

*Джерело: Розрахунки зроблені автором за даними підприємства

Проведемо розрахунок для визначення впливу кількості реалізованої продукції на валовий прибуток:

$$(-29065) \times (127-119) = - 232520 \text{ грн. (або 232,5 тис. грн.)}$$

Отже, зменшення виробництва і реалізації тротуарної плитки у 2023 р на 29065 м² – підприємство недоодержало 232,5 тис. грн валового прибутку.

Проведемо розрахунок для визначення впливу зміни ціни реалізації на валовий прибуток

$$16570 \times 27 = 447390 \text{ грн (або 447,4 тис. грн.)}$$

Отже, підвищення ціни реалізації 1м^2 тротуарної плитки на 27 грн – підприємство отримало 447,4 тис. грн валового прибутку.

Визначимо вплив собівартості 1м^2 тротуарної плитки на валовий прибуток

$$16570 \times 18 = -298260 \text{ грн (або -298,3 тис. грн.)}$$

Отже, в результаті підвищення собівартості 1м^2 тротуарної плитки на 18 грн підприємство недоодержало 298,3 тис. грн валового прибутку.

Визначимо загальний вплив факторів:

$(-232,5) + 447,4 + (-298,2) = -83,3$ тис. грн, що і відповідає загальному відхиленню.

Таким чином, основними факторами, які зменшують прибуток підприємства є зменшення обсягу виробництва тротуарної плитки та підвищення собівартості тротуарної плитки. Тому, зниження витрат з одного боку і збільшення виробництва продукції з іншого боку – ключові питання над якими слід працювати всім керівникам і спеціалістам підприємства.

З цією метою ми вважаємо за необхідне більш детально вивчати ринок – потребу і пропозицію на свою продукцію, роботи і послуги, що дасть можливість збільшити кількість. Крім того, ми вважаємо удосконалити управління витратами, посилити режим економії за витрачанням сировини, матеріалів, палива не допускати випуск бракованої продукції, збільшити асортимент продукції та послуг.

2.4. Аналіз показників прибутковості діяльності підприємства

Рентабельність є відносним показником прибутковості, що характеризує окупність витрат її визначають відношенням валового або чистого прибутку до суми витрат реалізованих товарів або виготовленої продукції, капіталу підприємства, його виробничих ресурсів. Рентабельність показує, яку суму прибутку має підприємство з кожної гривні витрат, пов'язаних з

придбанням і реалізацією товарів. Рентабельність розраховують як в цілому по підприємству, у його структурних підрозділах, так і за окремими видами виготовленої і реалізованої продукції, наданих послуг, виконаних робіт.

Досліджуючи рентабельність діяльності підприємства вважаємо за необхідне визначити прибутковість вкладання коштів у активи та інвестований капітал. На основі даних фінансової звітності проведемо дослідження прибутковості капіталу.

Таблиця 2.9 – Аналіз динаміки прибутковості ПП С.В.Тимошук

Найменування показників	2021 р	2022 р	2023 р	Відхилення (+,-) 2023 р до	
				2021	2022
Чистий прибуток, тис. грн.	958,0	1284,0	706,0	-252	-578
Вартість капіталу, всього, тис. грн	5147,0	6814,0	6836,0	1689	22
Сума оборотного капіталу, тис. грн	4325,0	5379,0	4731,0	406	-648
Сума власного капіталу, тис. грн.	4747,0	6031,0	6737,0	1990	706
Сума позикового та залученого капіталу, тис. грн.	400,0	783,0	98,0	-302	-685
Рентабельність, %					
- загального капіталу	18,6	18,8	10,3	-8,3	-8,5
- оборотного капіталу	22,2	23,9	14,9	-7,2	-8,9
- власного капіталу	20,2	21,3	10,5	-9,7	-10,8
- залученого капіталу	239,5	164,0	720,4	480,9	556,4

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А, Б

Наведена цифрова інформація свідчить, що протягом досліджуваного періоду підприємство працювало прибутково, але спостерігається нестійка динаміка чистого прибутку. Найвищим значенням чистого прибутку був 2022 рік, коли він становив 1284 тис. грн.

В результаті не стабільного чистого прибутку, прибутковість капіталу також не стабільна. Слід відзначити, що найнижча прибутковість усіх видів капіталу (крім залученого капіталу) була у 2023 р. і спостерігається зменшення її порівняно з 2022 та 2021 роками.

Зокрема, якщо у 2021 р. в розрахунку на одну гривню вкладену в загальний капітал підприємство отримало 18,6 коп. чистого прибутку, то у 2023 р – лише 10,3 коп. Відповідно рентабельність оборотних активів зменшилася за цей період на 7,2 коп., власного капіталу на 9,7 коп.

Поряд з цим спостерігається висока прибутковість залученого капіталу (поточних зобов'язань), і це пояснюється значним зменшенням цих коштів. Якщо у 2021 р. сума поточних зобов'язань становила 400 тис. грн, то в 2023 р. – лише 98 тис. грн, або на 302 тис. грн менше.

Для наочного відображення рентабельності капіталу побудуємо графік (рис. 2.4)

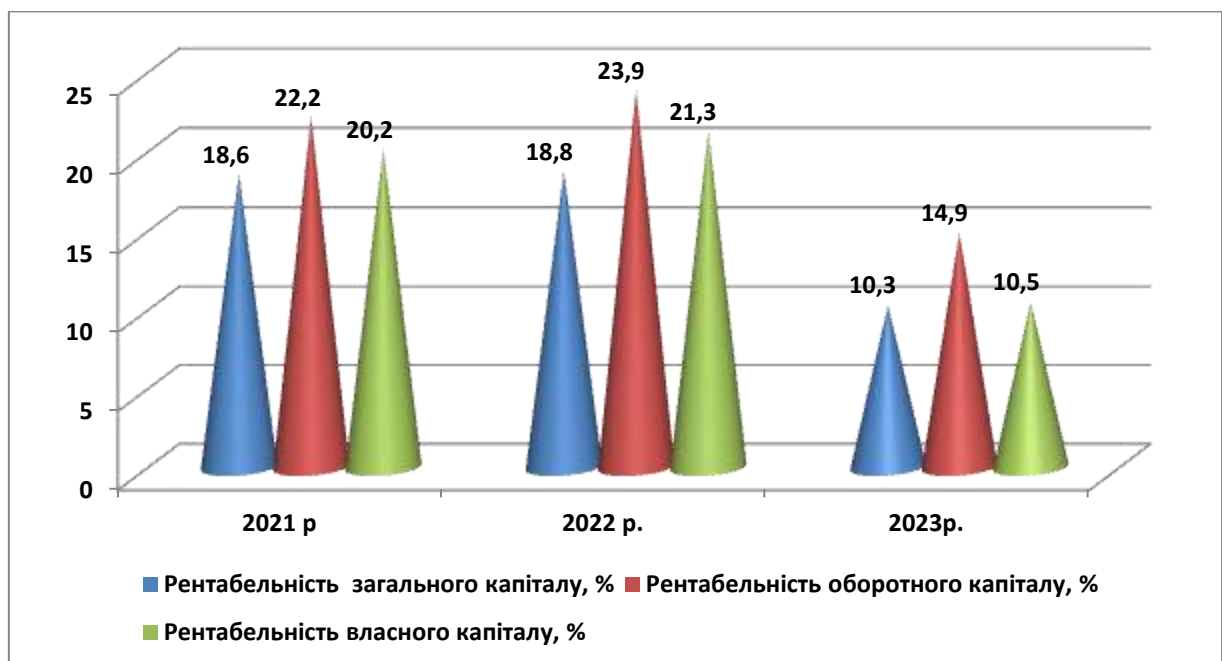


Рисунок 2.4 – Динаміка рентабельності капіталу підприємства

Таким чином, керівництву підприємства слід більше уваги приділяти питанням зростання і валового і чистого прибутку, використовувати всі можливі внутрішні резерви які можуть вплинути на покращення фінансових результатів діяльності.

Проведемо оцінку динаміки показників рентабельності, визначення впливу факторів на зміну рентабельності, виявлення резервів підвищення рівня рентабельності [17].

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів, найважливішими з яких є ціна реалізації та собівартість реалізованої продукції. Ціна реалізації формується під впливом попиту і пропозиції на ринку, а також має вирішальне значення якості товару та темпи інфляції.

Фактори зміни ціни і собівартості продукції вважаються факторами першого порядку, а всі інші – факторами другого порядку. Визначення впливу факторів першого порядку проведемо методом ланцюгових перестановок. Це дасть змогу визначити величину впливу окремих факторів на досліджуваний показник, оцінити їх негативну і позитивну роль, знайти невикористані резерви.

Рівень рентабельності обороту (P_o) визначають за формулою:

$$P_o = \frac{ВП}{С_p} \times 100, \% \quad (2.9)$$

де ВП – сума валового прибутку від реалізації продукції, тис. грн; C_p – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Застосовуючи метод ланцюгових перестановок необхідно визначити розрахунковий рівень рентабельності, при цьому беремо суму валового прибутку за звітний рік і ділимо на суму собівартості реалізованої продукції за базовий період.

Визначимо розрахунковий рівень рентабельності в цілому по підприємству. Розрахунки наведені в табл. 2.10 свідчать про те, що у 2023 році рентабельність реалізації продукції зменшилася на 10,5 %, ніж у базовому 2021 році. На зниження рівня рентабельності негативно вплинули обидва фактори, а саме, зменшення валового прибутку у 2023 р порівняно з 2021 р на 241 тис. грн призвело до зменшення рівня рентабельності діяльності на 3,3%, а збільшення собівартості реалізованої продукції у 2023 р на 4002 тис. грн забезпечило зменшення рівня рентабельності на 7,2%.

Таблиця 2.10 – Аналіз впливу факторів на рентабельність реалізації продукції, робіт та послуг в цілому по підприємству

Показники	Валовий прибуток від реалізації продукції, тис. грн.		Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.		Рівень рентабельності, %			Відхилення (+ -)		
	2021	2023	2021	2023	2021	Розрахун-кова	2023	Всього	в т.ч. за рахунок	
									ВП	Ср
В цілому по підприємству	1736	1495	7314	11316	23,7	20,4	13,2	-10,5	-3,3	-7,2

*Джерело: Розрахунки зроблені автором на основі додатків А,Б.

Отже, це ще раз підтверджує наскільки важливий показник собівартості реалізованої продукції, і націлює увагу керівництва підприємства та фінансової служби приділяти особливу увагу питанням економного витрачання всіх ресурсів з метою зниження затрат.

Висновок до розділу 2

На основі проведеного ретроспективного аналізу прибуткової діяльності приватного підприємства С.В.Тимощука можемо зробити наступні висновки.

Досліджуване підприємство працює в будівельній галузі. Під дослідження складає 3 роки – 2021 по 2023 рік. Предметом його діяльності підприємства є: будівництво промислових і цивільних споруд, капітальний та поточний ремонт будівель, надання транспортних послуг населенню будівельними машинами та засобами малої механізації будівництва; виготовлення та реалізація будівельних матеріалів та конструкцій.

Протягом досліджуваного періоду підприємство збільшило грошові доходи від продажу продукції, робіт та послуг, збільшилася вартість основних фондів, працює прибутково, зростає продуктивність праці працівників. Разом з тим спостерігається тенденція зменшення валового та чистого прибутку через зростання собівартості продукції.

Аналіз майна і джерел його формування вказує на збільшення ринкової вартості підприємства, на основі зростання вартості власного капіталу, основних фондів та оборотних активів.

Проведений нами аналіз вказує що підприємство платоспроможне, оскільки показники його ліквідності значно перевищують нормативні значення, фінансово стійке, коефіцієнт фінансової незалежності становить понад 90%.

Динамічний аналіз формування прибутку вказує, що основну частину валового і чистого прибутку підприємство отримує від основної діяльності, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємство не займається.

Аналіз впливу факторів на прибуток чітко вказує на його зниження за рахунок підвищення собівартості. В результаті зростання собівартості реалізованої продукції у 2023 р. порівняно з 2021 р в цілому підприємство недоотримало 939 тис. грн. прибутку.

Проведений структурно-динамічний аналіз прибутку в розрізі будівельної продукції, робіт та послуг вказує, що протягом трьох останніх років найбільші прибутки підприємство отримує від виробництва тротуарної плитки - 25-30%, а факторний аналіз знову ж таки показав, що в результаті підвищення собівартості 1м² тротуарної плитки у 2023 році на 18 грн підприємство недоодержало 298,3 тис. грн. валового прибутку.

В результаті проведеного факторного аналізу відносного показника прибутковості було встановлено, що рентабельність реалізації будівельної продукції, робіт та послуг знизилася у 2023 р порівняно з 2021 р на 13,2% . На це негативно вплинули обидва фактори – зменшення валового прибутку у 2023 р. і порівняно з 2021 р. на 241 тис грн – рентабельність реалізації зменшилася на 3,3%, а за рахунок підвищення собівартості реалізованої продукції на 4002 тис. грн рентабельність знизилася на 7,2%.

Зменшення валового прибутку негативно вплинуло на зменшення чистого прибутку, що в результаті призвело до зниження прибутковості основного, оборотного та власного капіталу

Таким чином, одним з основних шляхів для збільшення прибутку є зниження собівартості будівельної продукції, робіт та послуг.

РОЗДІЛ 3

ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМКІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ

3.1. Удосконалення управління витратами

Провівши факторний аналіз прибутковості досліджуваного підприємства, нами було встановлено, що основною причиною зниження фінансових результатів у 2023 р. було зростання собівартості реалізованої продукції, робіт та послуг.

Отже, собівартість продукції є одним з найважливіших показників, який комплексно характеризує якісні зміни в техніці, технології, організації праці та виробництва, що відбуваються на підприємстві. Зниження витрат виробництва та собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Знизити собівартість продукції можна досягти за рахунок скорочення:

- витрат уречевленої праці, що може бути досягнуто поліпшенням використання засобів та предметів праці;
- затрат живої праці, що можуть бути скорочені за умови зростання продуктивності праці;
- адміністративно-управлінських витрат, зниження яких досягається економією.

Керівникам і спеціалістами підприємства слід приділяти особливу увагу тим витратам, які мають найбільшу питому вагу в її структурі.

Зниження собівартості одиниці продукції та витрат на одну гривню продукції досягається за рахунок:

- збільшення обсягу виробленої продукції;
- зменшення витрат у результаті впровадження організаційно-технічних заходів;

- усунення непродуктивних витрат і невиправданих перевитрат за елементами і калькуляційними статтями витрат.

Збільшення випуску та реалізації продукції сприяє зниженню собівартості одиниці продукції за рахунок економії умовно-постійних витрат

Управління витратами здійснюється на основі таких функцій: прогнозування, планування, нормування, організація, розрахунок, мотивація та стимулювання, облік, аналіз, регулювання та контроль витрат.

В управлінні витратами використовують різноманітні методи управління, а саме: «директ-костинг (direct-costing), стандарт-кост (standard-cost), таргет-костинг (target-costing), абсорпшен-костинг (absorption-costing), кайзен-костинг (kaizen-costing), CVP-аналіз, кост-кілінг, бенчмаркінг витрат, LCC-аналіз, метод EVA тощо» [11,с 148].

Ми вважаємо аналіз «витрати-обсяг-прибуток» (CVP-аналіз) доцільним, оскільки ґрунтується на порівнянні трьох величин – витрати підприємства, доходи від реалізації й отримуваний прибуток. Це дає змогу визначити обсяг реалізації, що за відомих величин постійних витрат підприємства і змінних витрат на одиницю продукції забезпечить беззбитковість діяльності або запланований фінансовий результат. CVP-аналіз дає змогу визначити обсяг продажу, при якому досягається беззбитковість виробництва або заданий фінансовий результат, цей метод являється простим, наочним і оперативним.

Ефективність системи управління багато в чому залежить від організації аналізу витрат, а саме поділ їх на постійні та змінні. Постійні витрати не змінюються і не залежать від обсягу виробництва продукції і її продажу, а змінні витрати – змінюються в залежності від обсягу виробництва (якщо обсяг виробництва збільшується то і змінні витрати також збільшуються).

У закордонній практиці досить широко застосовують аналіз співвідношення: «витрати – випуск продукції – прибуток». Розподіл витрат на постійні і змінні дає змогу вести аналіз виробництва за так званою

системою директ-костинга. В основу цієї системи покладено визначення рівня беззбитковості [35, с. 409].

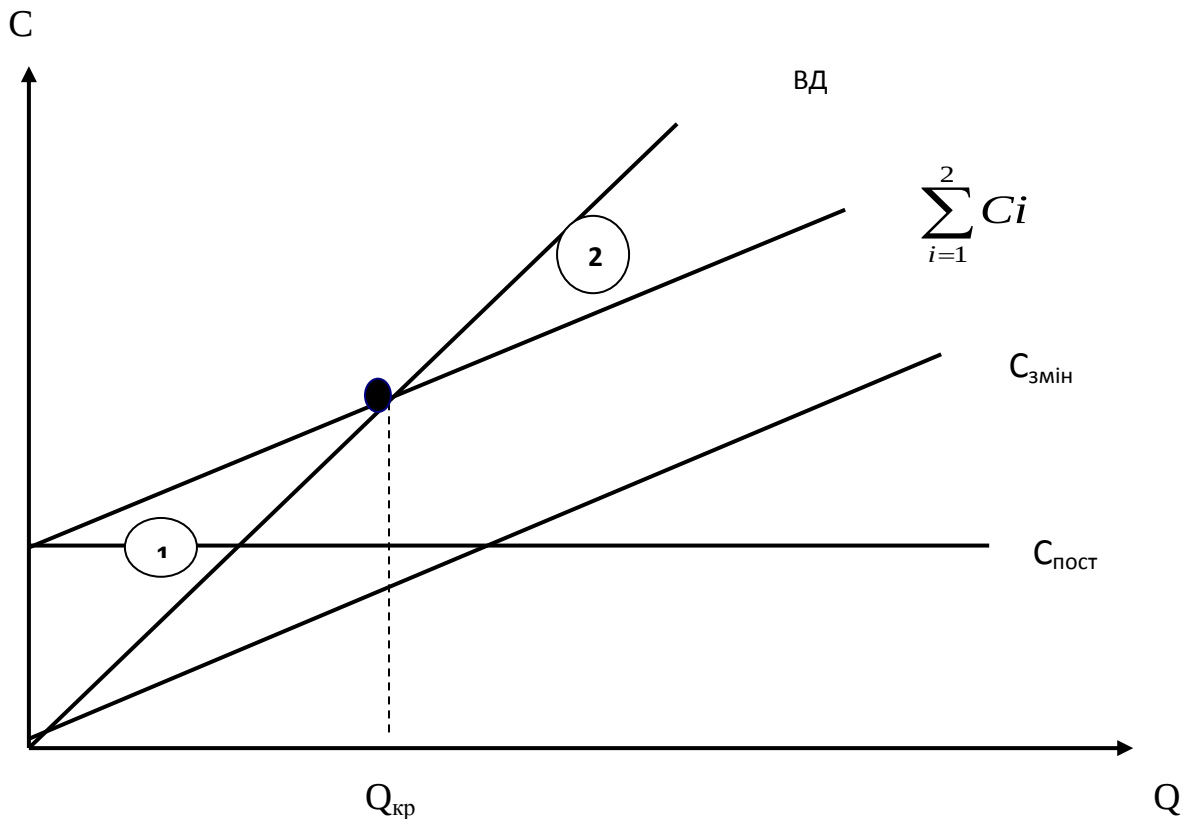


Рисунок 3.1 – Порядок формування беззбитковості виробництва*

* Джерело: 35

Де Q - обсяг виробництва; $Q_{кр}$ - критичний обсяг випуску певної продукції; C - витрати на випуск продукції; $C_{пост}$ - постійні витрати; $C_{змін}$ - змінні витрати; $\sum_{i=1}^2 C_i$ - сумарні витрати на випуск продукції; $ВД \sim$ виторг від реалізації продукції.

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні дає можливість визначити їхню загальну суму за певний період за формулою:

$$C = C_{зв} \times N + C_{пв} \quad (3.1)$$

C – загальні (сукупні) витрати; $C_{зв}$ – змінні витрати на одиницю продукції; N – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі; $C_{пв}$ – постійні витрати за даний період

У відповідності до формули 3.1, загальні витрати на одиницю продукції

($C_{оп}$) становитимуть:

$$C_{оп} = C_{зв} + C_{пв}/N, \quad (3.2)$$

На рис. 3.1 показано лінійні функції динаміки витрат і виручки від продажу продукції. Внаслідок наявності постійних витрат виробництво продукції до певного, критичного обсягу – є збитковим. Критичний обсяг виробництва називають ще й точкою беззбитковості (К). При зростанні обсягу виробництва, частка постійних витрат в їхній загальній (сукупній) величині знижується, зменшуються збитки, і після досягнення критичного обсягу (К) – виробництво продукції стає рентабельним.

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вимірі, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити аналітично. Як видно з графіка на рис 3.1, за критичної програми виробництва витрати і виручка від продажу продукції однакові, тобто,

$$C_{зв} \times K + C_{пв} = Ц \times K, \quad (3.3)$$

Звідси:

$$K = (C_{пв} / (Ц - C_{зв})), \quad (3.4)$$

де Ц – ціна одиниці продукції.

Точку беззбитковості можна визначити і в грошовому виразі, що є більш прийнятним для багато продуктового виробництва. В цьому випадку користуються такою формулою:

$$B_{кр} = C_{зм} + C_{пв}, \quad (3.5)$$

$C_{зм}$ - загальна (сукупна) величина змінних витрат.

Величину змінних витрат відобразимо, як функцію обсягу виробництва за допомогою коефіцієнта маржинального прибутку k_m , який визначається за формулою:

$$k_m = (B - C_{зм}) / B, \quad (3.6)$$

$$\text{Отже,} \quad C_{зм} = B - B \times k_m, \quad (3.7)$$

$$\text{А звідси,} \quad B_{кр} = C_{пв} / k_m, \quad (3.8)$$

$$B_{кр} = C_{пв} / k_m, \quad (3.9)$$

Чим більшим є обсяг виробництва понад критичну його величину (точку

беззбитковості), тим вищою є економічна безпека виробництва, яка вимірюється відповідним коефіцієнтом (k_6), обчислюваним за допомогою формули:

$$k_6 = (N - N_{\text{кр}}) / N, \quad (3.10)$$

k_6 - коефіцієнт безпеки виробництва; N – фактичний або плановий обсяг виробництва у натуральному виразі [35 с. 469].

Приватне підприємство С.В.Тимощука виробило і реалізувало продукції у 2023 р. на суму 12811 тис. грн, повна собівартість реалізованої продукції становила 11316 тис. грн, в тому числі постійні витрати 520 тис. грн, а змінні витрати – 10796 тис. грн.

Використовуючи вище наведені формули розрахуємо:

1) коефіцієнт маржинального прибутку:

$$(12811 - 10796) \div 12811 = 0,16$$

2) критична програма виробництва (точка беззбитковості):

$$520 \div 0,16 = 3250 \text{ тис.грн}$$

3) коефіцієнт безпеки виробництва:

$$12811 - 3250 \div 12811 = 0,75$$

Коефіцієнт безпеки виробництва свідчить про те, що зменшення фактичного обсягу виробництва та продажу продукції на 75%, забезпечить підприємству нульовий рівень рентабельності, а зменшення на більшу величину призведе до прямих збитків.

Отже, з цього можна зробити висновок, що здійснюючи управління обсягом виробництва та продажу продукції, постійними та змінними витратами – можна суттєво зменшити собівартість одиниці продукції, а отже підвищити прибутковість і рентабельність роботи підприємства.

Основні напрямками удосконалення управління витратами є такі:

- системний підхід до управління витратами;
- єдність методів, що практикуються на різних рівнях управління витратами;

- органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг);
- недопущення зайвих витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- вдосконалення інформаційного забезпечення про рівень витрат;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат.

Дотримання даних принципів створює базу економічної конкурентоспроможності підприємства, завоювання ним передових позицій на ринку.

3.2. Зростання прибутковості на основі удосконалення управління оборотними активами

Виробнича діяльність суб'єкта господарювання у великій мірі оцінюється ефективним використанням виробничого потенціалу – основних фондів, трудових ресурсів та оборотного капіталу.

Одним із важливих показників, що характеризує інтенсивність використання засобів підприємства і покращення його фінансового стану є обертання оборотних активів, які характеризують ділову активність підприємства [36, с. 281].

Швидкість обертання активів характеризується такими показниками :

- коефіцієнтом обертання ($K_{об}$), який обчислюється як відношення виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) до середньої вартості оборотних активів або їх складових.

$$K_{об} = V_p / OA \quad (3.11)$$

- тривалістю одного обороту в днях ($T_{об}$), який обчислюється як відношення добутку середньої вартості оборотних активів і кількості календарних днів у періоді до виручки від реалізації продукції, тобто

$$T_{об} = OA * Д / V_p \quad (3.12)$$

$$\text{або} \quad T_{об} = Д / K_{об} \quad (3.13)$$

- коефіцієнтом закріплення оборотних коштів, що є зворотним коефіцієнту обертання.

$$K_3 = ОА / Вр \quad (3.14)$$

Він показує величину оборотних коштів на одну гривню реалізованої продукції.

Проведемо аналіз оборотності капіталу ПП Тимощука С.В. за 2021-2023 р.

Таблиця 3.1 – Аналіз оборотності загального капіталу та оборотного

Види засобів	Залишок на кінець року, тис. грн		Виручка, тис. грн		Коефіцієнт оборотності		Тривалість обороту, днів		Відхилення (+, -)	
	2021	2023	2021	2023	2021	2023	2021	2023	Коб	Тоб
Оборотні засоби	4325	4731	9050	12811	2,1	2,7	174	135	+0,6	-39
в тому числі:										
виробничі запаси	422	624			21,4	20,5	17	18	-0,9	+1
готова продукція	1905	1668			4,7	7,7	78	47	+3,0	-31
Дебіторська заборгованість	1689	2166			5,3	5,9	69	62	+0,6	-7
Грошові кошти	232	210			39,0	61	9	6	+22	-3

*Джерело: Розрахунки виконані автором на основі додатків А, Б

Вважається, що оборотні активи ефективно використовуються тоді, коли коефіцієнт обертання зростає, а тривалість обороту скорочується.

На основі визначених показників використання оборотних активів слід відмітити, що у 2023 р. загальна вартість оборотних активів і окремих його складових використовувалася ефективніше, в порівнянні з 2021 р. Зокрема, коефіцієнт обертання оборотних активів у 2023 р. становив 2,7 разів, тобто кошти, які вкладені в оборотні активи обернулися за рік 2,7 разів, що на 0,6

рази швидше порівняно з 2021 р. Це дало можливість прискорити обертання оборотних активів на 39 днів, тобто один оборот коштів вкладених в оборотні активи тривав у 2023 р. 174 дні або на 39 днів швидше кошти поверталися у виробничий процес.

Це є позитивним показником щодо управління оборотними активами даного підприємства, поряд з цим, за кошти які були вкладені у виробничі запаси дещо повільніше оберталися і тривалість їх обертання становила у 2023 р. 18 днів або на один день повільніше оберталися кошти вкладені у виробничі запаси.

Незважаючи на те, що прискорилося обертання коштів дебіторської заборгованості, проте цей процес і в 2021 році і в 2023 р. тривав досить тривалий час – 69 днів у 2021 р. та 62 дні у 2023 р. Це означає, що понад два місяці підприємство не користувалося коштами, оскільки інкасація їх здійснювалася понад два місяці, що спричиняло фінансові труднощі для підприємства.

Прискорення обертання оборотного капіталу дає можливість збільшити прибутки і покращити, тим самим, фінансовий стан господарюючого суб'єкта.

На відхилення обертання оборотного капіталу в днях впливає два фактори – зміна залишків оборотного капіталу і зміна виручки від реалізації продукції. Факторний аналіз оборотності дає можливість визначити, за рахунок яких саме складових підприємство може підвищити ефективність їх використання.

Розрахунок цих факторів проведемо за допомогою методу ланцюгових підстановок. Умовним показником виступає тривалість обороту в днях при середніх залишках за звітний рік і обсягу реалізації за минулий рік.

Для цього необхідно провести додаткові розрахунки і визначити:

- умовний коефіцієнт обертання $9050/4731 = 1,9$ разів за рік
- умовна тривалість обороту загальної вартості оборотних активів -

$365 \cdot 1,9 = 192$ дні тривав один умовний оборот

Побудуємо таблицю і дослідимо вплив факторів на обертання оборотних активів досліджуваного підприємства.

Таблиця 3.2 – Аналіз впливу факторів на тривалість обороту оборотних активів ПП С.В.Тимощука

Види капіталу	Тривалість обороту, днів			Відхилення (+ , -)		
	2021 р.	Умовний рік	2023 р.	загальне	у т. ч .за рахунок факторів	
					Середніх залишків	Обсягу реалізації
Оборотні активи, всього	174	192	136	-38	+18	-56

*Джерело: Розрахунки зроблені актором

Як свідчать, наведені в таблиці 3.2 розрахунки, у 2023 р. кошти вкладені в оборотні активи досліджуваного нами підприємства використовувався ефективніше, оскільки пришвидшилось його обертання на 38 днів.

Проте, на ефективне використання оборотних активів позитивно вплинув один фактор – збільшення обсягу реалізації продукції у 2023 р. порівняно з 2021 р на 3761 тис. грн. (12811-9050). За рахунок цього фактора тривалість обороту прискорила на 56 днів.

Сума коштів вкладених у оборотні активи вплинула негативно, тобто по причині збільшення суми коштів вкладених в оборотні активи у 2023 р. порівняно з 2021 р на 406 тис. грн. (4731-4325) призвела до уповільнення обертання оборотних коштів на 18днів.

Економічний ефект, в результаті прискорення обертання капіталу виражається у відносному вивільненні коштів з обороту, а також у збільшенні суми прибутку.

Сума вивільнених коштів з обороту, у зв'язку з прискоренням (- ЕЕ) або додатково залучених коштів в оборот (+ЕЕ) при уповільненні обертання, визначається добутком одноденного обороту по реалізації на зміну тривалості одного обороту в днях:

$$+, - EE = BP/D * \Delta T_{об} \quad (3.6)$$

Для нашого підприємства ця величина розраховується шляхом множення фактичного одноденного обороту по реалізації на відхилення тривалості одного обороту в днях 2023 р. порівняно з 2021 р., тобто:

$$+,- EE = 12811 : 365 \times (-38) = -1334 \text{ тис. грн.}$$

Отже, в результаті прискорення обертання загальної вартості оборотних активів у 2023 р. порівняно з 2021 р. на 38 днів, з господарського обороту було вивільнено коштів на суму 1334 тис. грн.

Суму прибутку можна представити у вигляді добутку середньої суми капіталу на коефіцієнт його прибутковості (рентабельності):

$$\Pi = K \times КП \quad (3.15)$$

$$\text{де, } КП = Pp \times K_{об},$$

Використовуючи формулу 3.7 - прибуток можна представити добутком середньої суми капіталу (K), рентабельності реалізованої продукції (Pp) та коефіцієнта обертання оборотних активів (Kоб), тобто:

$$\Pi = K \times Pp \times K_{об} \quad (3.16)$$

Зміна суми прибутку за рахунок зміни коефіцієнта обертання капіталу розраховується, як добуток величини відхилення коефіцієнта обертання на коефіцієнт прибутковості реалізованої продукції і на фактичну середню суму капіталу:

$$\Delta \Pi = \Delta K_{об} \times Pp_{пл} \times Kф, \quad (3.17)$$

де $\Delta \Pi$ – відхилення суми прибутку;

$\Delta K_{об}$ – відхилення величини коефіцієнта обертання капіталу;

$Pp_{пл}$ – рентабельність реалізованої продукції;

$Kф$ – фактична величина оборотного капіталу.

У досліджуваному нами підприємстві, зміна прибутку за рахунок зміни коефіцієнта обертання загального капіталу складає 3749 грн.

$$\Delta \Pi = (-0,6) \times 0,1321 \times 4731 = 3749 \text{ грн.}$$

Таким чином, у зв'язку з прискоренням обертання оборотних активів у

звітному 2023 році підприємство додатково отримало 3,7 тис. грн. прибутку.

На основі вище викладеного можна зробити висновок, що прискоренню обертання коштів, які вкладені в оборотні активи повинна приділятися велика увага з боку керівників та фінансової служби в питанні нормування виробничих запасів, особлива увага повинна приділятися питанню дебіторської заборгованості, оскільки відволікання коштів підприємства у дебіторів – негативно впливає на фінансовий стан, уповільнює обертання оборотних коштів, що призводить в кінцевому рахунку до зменшення прибутку.

3.3. Прогнозування прибутковості підприємства на основі використання внутрішніх його резервів

Завершальним етапом щодо обґрунтування напрямків підвищення прибутку підприємства є пошук додаткових невикористаних можливостей покращення діяльності підприємства, які дістали назву «резерви».

«Резерв – це запас ресурсів, який свідомо не витрачається і підтримується на певному рівні, як засіб, що забезпечує надійність і безперервність роботи будь-якого підприємства» [10, 102].

Друге розуміння резервів пов'язують, насамперед, з різними витратами ресурсів (псування, пропажа, брак, уцінка) сплата штрафів, пені, неустойки та іншими збитками. Це явні резерви. Проте, є такі, які обумовлюються підвищенням норм витрачання сировини, матеріалів, підвищенням заробітної плати, несвоєчасним виконанням заходів по впровадженню нової техніки і технології, не до завантаженням потужностей, тощо.

Одні резерви – це безповоротні втрати ресурсів або прибутків, інші – можуть бути використані у наступні періоди часу. Для більш повного розуміння і повного виявлення і використання резерви слід класифікувати різними способами за різними ознаками, але будь-яка класифікація повинна полегшувати пошук резервів.

Функції обліку та контролю органічно пов'язані і виступають передумовою пошуку резервів зниження витрат та стимулювання економії ресурсів. Залежно від джерел формування внутрішні резерви мінімізації виробничих витрат можна систематизувати за такими ознаками.

Для раціональної організації пошуку резервів важливе значення має їхнє групування за стадіями процесу відтворення (постачання, виробництво, збут продукції), а також по стадіях створення й експлуатації виробів (перед виробнича стадія – конструкторська і технологічна підготовка виробництва; виробнича стадія – освоєння нових виробів і нових технологій у виробництві; експлуатаційна стадія – споживання виробу; стадія утилізації – зняття виробу з виробництва). Наведена класифікація резервів дозволить проводити їх пошук комплексно та цілеспрямовано.

Як зазначалося вище, собівартість продукції є дуже важливим узагальнюючим показником, що характеризує якісну сторону роботи підприємства, тому чинники, які позитивно чи негативно впливають на собівартість продукції (товарів, робіт послуг) самі різноманітні.

Комплексна класифікація факторів дає можливість моделювати господарську діяльність, здійснювати комплексний пошук внутрішніх резервів зниження собівартості продукції з метою підвищення ефективності виробництва.

Для досліджуваного нами Приватного підприємства С.В. Тимощука актуальними є резерви зниження витрат за рахунок підвищення технічного рівня виробництва – механізації та автоматизації виробничих процесів, поліпшення експлуатації задіяного устаткування, вдосконалення та розвиток техніки і технології будівельних робіт, економне використання сировини і матеріалів, палива, енергії.

Розкриємо класифікацію резервів зниження собівартості продукції на рис. 3.2.



Рисунок 3.2 – Класифікація резервів зниження собівартості продукції

*Джерело [12, с.210]

Резервами зниження рівня витрат за рахунок покращення організації виробництва і праці для даного підприємства є підвищення узгодженості в роботі між окремими ланками виробництва (структурними підрозділами), оптимізація розподілу виробничих завдань між одиницями устаткування, взаємне узгодження виконання виробничих завдань у часі, скорочення втрат від простоїв робітників, скорочення втрат від нестачі необхідних матеріалів та комплектуючих.

Резервами щодо зниження витрат за рахунок поліпшення використання трудових ресурсів насамперед є впровадження обґрунтованих методів органі-

зації праці та матеріального стимулювання, обґрунтованих норм виробітку та їх регулювання і перегляд, зниження трудомісткості робіт, послуг, зниження втрат робочого часу.

Зменшити затрати, а отже підвищити прибутковість діяльності підприємства можна шляхом застосування матеріального стимулювання за економію прямих витрат. Нами було рекомендовано керівникам підприємства запровадити матеріальне стимулювання за економію прямих витрат в розмірі до 70% від суми зекономлених коштів, як це передбачено чинним законодавством України.

Резервами зростання прибутку можуть бути і зменшення залишків нереалізованої продукції на кінець року

Внутрішніми резервами зниження собівартості досліджуваного нами підприємства, можуть бути зменшення витрат за статтею «Інші операційні витрати».

Згідно П(С)БО 3 до інших операційних витрат включають сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, визнані економічні санкції, відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

У статті «Інші витрати» відображають собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів, втрати від не операційних курсових різниць, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші втрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства [15, с. 104].

Дослідимо динаміку цих витрат використовуючи фінансову звітність досліджуваного підприємства.

Наведені цифрові дані свідчать, що на підприємстві мають місце непродуктивні витрати.

Таблиця 3.3 – Аналіз динаміки статті «Інші витрати»

ПП С.В.Тимощука

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023 р. до 2021 р.
Інші операційні витрати	-	-	-	-
Інші витрати	229	310	334	105

*Джерело [Розрахунки зроблені автором на основі додатків А,Б

Ми не змогли дізнатися, які саме це втрати, проте бачимо, що вони є і навіть суттєво великі. Лише у 2021 році підприємство мало непродуктивних витрат в сумі 229 тис. грн., а в наступуючих роках спостерігається тенденція до їх зростання.

Отже, основним внутрішнім резервом, на нашу думку, є контроль за недопущенням утворення непродуктивних витрат і втрат, а саме:

- недопущення штрафних санкцій з боку партнерів по бізнесу;
- недопущення виконання робіт, послуг, які не відповідають стандартам якості;
- втрати від списання безнадійної дебіторської заборгованості;
- втрати від знецінення товарів (запасів матеріальних цінностей).

До внутрішніх резервів зниження собівартості продукції (товарів, робіт, послуг) можна віднести і дотримання нормативів витрачання сировини та матеріалів. Технологам виробництва слід більше уваги приділяти дотриманню технологічного режиму при виконанні робіт. Вирішення в комплексі цих питань дасть можливість підприємству покращити свої виробничі і економічні показники, забезпечити зниження собівартості продукції.

Пропонуємо здійснити удосконалення управління діяльністю підприємства з метою збільшення прибутку за рахунок використання внутрішніх резервів, а саме:

- застосовувати більш дієве преміювання працівників за економію

прямих витрат;

- удосконалити організацію оплати праці за високу професійну майстерність, шляхом виплати надбавок робітникам;
- розширити асортимент будівельної продукції, робіт та послуг.

Удосконалення управління щодо організації матеріального стимулювання за економію прямих витрат, стимулювання за підвищення професійної майстерності та розширення асортименту будівельної продукції дасть можливість збільшити обсяги робіт та послуг, покращити якість продукції (робіт), підвищити матеріальну зацікавленість робітників у збільшенні обсягів виробництва і продажу продукції та підвищення її якості, що також позитивно вплине на зниження витрат і призведе до підвищення продуктивності праці, підвищення фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Рациональне використання палива, енергії, запасних частин, економне їх витрачання, мають великий вплив на величину прибутку, рентабельність виробництва, можливість підвищення рівня оплати праці працівників.

Проведемо розрахунки обґрунтування заходу щодо зниження прямих витрат за рахунок введення преміювання за економію прямих витрат:

Вихідні дані для обґрунтування:

1. Вартість сировини і матеріалів у 2023 році становила 8155,4 тис. грн.
2. Планується зниження (економія) матеріальних витрат на 0,5 % за рахунок впровадження преміювання за економію прямих витрат в розмірі 50% від зекономленої суми .

3. Фонд оплати праці у 2023 році становив 3855,8 тис. грн.

4. Валовий прибуток від реалізації продукції – 1495 тис. грн.

Економічна ефективність заходу:

1. Економія коштів за рахунок економії прямих затрат становитиме :

$$8155,8 \cdot 0,5 / 100 = 40,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Планується направити на преміювання працівників 50% зекономлених коштів; $40,8 \cdot 0,5 = 20,4$ тис. грн.

3. Середня заробітна плата зростає на 0,5%:

$$(3855,8 + 20,4/35) : (3855,8/35) = 110,7/110,1 = 100,5$$

4. Прибуток зростає на 20,4 тис. грн., а рентабельність підвищиться на 0,3%.

$$1495 + 20,4/8155,8 * 100 - (1495/3855,8 * 100) = 18,6 - 18,3 = 0,3\%$$

Отже, даний захід дає змогу підвищити середню заробітну плату працівників на 0,5 %. Водночас рентабельність виробництва зростає на 0,3 %, затрати зменшуються на 20,4 тис. грн., а це означає, що прибуток може збільшитися на цю величину - 20,4 тис. грн.

Обґрунтування заходу щодо введення надбавки робітникам за високу професійну майстерність, підрахуємо так:

З метою забезпечення зацікавленості робітників у підвищенні професійної майстерності, відповідальності за якість продукції (робіт) і виконання виробничих завдань - вводиться дана надбавка.

Робітники, які виконують найбільш складні та найбільш відповідальні роботи, та яким присвоєно найвищий (шостий) розряд поступово втрачають зацікавленість у підвищенні свого професійного рівня. Введення даної надбавки дає робітникам шанс отримувати додатково надбавку у розмірі від 4 до 24 % місячної тарифної ставки за фактично відпрацьований час при умові виконання норм виробітку на 100 і більше відсотків.

Тому робітники будуть постійно працювати над підвищенням професійного рівня, що дуже важливо в умовах ринкової економіки.

Це забезпечуватиме високу якість продукції (робіт), конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, що особливо важливо тепер, коли Україна стала членом світової організації торгівлі (СОТ).

Застосування цієї надбавки також сприятиме більш об'єктивному оцінюванню трудових зусиль конкретних робітників, забезпечуватиме спонукальний мотив щодо виконання ними найвідповідальніших робіт, дасть можливість систематично корегувати заробітну плату висококваліфікованих

робітників залежно від виконання ними завдань, якості продукції (робіт, послуг), забезпечувати прагнення робітників до підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня.

Обґрунтування заходу щодо розширення асортименту тротуарної плитки. До 2024 р. підприємство виготовляло тротуарну плитку у вигляді прямокутника та квадрата. У 2024 р. було закуплено форми для виготовлення тротуарної плитки у вигляді ромба, віночка, попит на які підвищився, особливо в приватному секторі. В результаті цього заходу підприємство планує збільшити обсяг продажу продукції на 10%, при цьому ріст собівартість продукції планується на рівні 2%.

Проведемо розрахунок щодо зростання прибутку підприємства за рахунок розширення асортименту продукції.

У 2023 р. підприємство отримало виручки відпродажу продукції, робіт та послуг в розмірі 12811 тис. грн., а собівартість - 11316 тис. грн., валовий прибуток – 1495 тис. грн., рентабельність реалізації - 13,21%

Планом передбачено збільшити розмір виручки на 10%.

Планова виручка становитиме: $12811 * 110 = 14092$ тис. грн.

Планова собівартість складатиме: $11316 * 102 = 11542$ тис. грн.

Плановий валовий прибуток дорівнюватиме: $14092 - 11542 = 2550$ тис. грн.

Приріст валового прибутку за рахунок збільшення асортименту продукції складатиме: $2550 - 1495 = 1055$ тис. грн.

Рентабельність реалізації дорівнюватиме: 22,09%

Приріст рентабельності складатиме: $22,09 - 13,21 = 8,88$ %.

Проведемо розрахунки щодо підвищення ефективного використання оборотних активів і визначення економічного ефекту:

Перспективні показники на кінець 2024 р. з урахуванням запровадженого заходу можуть бути такими:

- коефіцієнт обертання оборотних активів: $14092 / 4731 = 2,97$ разів
- тривалість обороту: $360 / 2,97 = 123$ дні.

- визначаємо зміну коефіцієнта обертання: $2,97 - 2,7 = + 0,27$ разів.

- визначаємо зміну тривалості обороту: $123 - 135 = - 12$ днів.

Підрахуємо економічний ефект від підвищення ефективного обертання оборотних активів:

$$\pm EE = ВРП : Д * \Delta T_{об} = 14092/365 * (-12) = - 463,3 \text{ тис. грн.}$$

Отже, прискорення обертання оборотного капіталу дасть можливість вивільнити з господарського обороту 463,3 тис. грн.

Проведемо підрахунок умовного прибутку, що може отримати підприємство в результаті прискорення обертання оборотного капіталу і використаємо формулу 3.9

$$\Delta П = 4731 * 0,27 * 22,09 : 100 = 282,2 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, в результаті запровадження розширення асортименту продукції можливо збільшити прибуток на 282,2 тис. грн.

Сумарний ефект запланованих заходів щодо використання внутрішніх резервів підвищення фінансових результатів підприємства наведено нижче.

Розрахунки проведені нами переконливо вказують, що застосування запропонованих заходів щодо використання внутрішніх резервів удосконалення організації і управління виробництвом, можна досягти суттєвих успіхів у покращенні ефективності діяльності підприємства і його прибутків.

Загальний економічний ефект щодо розширення асортименту продукції дає можливість збільшити обсяг реалізації на 2726 тис. грн, при цьому валовий прибуток зросте на 1055 тис. грн, рентабельність реалізації підвищиться на 8,88%.

Застосування преміювання працівників за економію прямих витрат дозволить збільшити прибуток на 20,4 тис. грн., збільшити середньорічну оплату праці на 0,5%, при цьому продуктивність праці підвищиться на 4,2%, а рентабельність зросте на 0,3%.

Таблиця 3.4 – Розрахунок сумарного ефекту від використання внутрішніх резервів ПП С.В.Тимощука

Пропоновані заходи	Збільшення (+), зменшення (-) показника				
	Середня заробітна плата, %	Продуктивність праці, %	Обсяг реалізації, тис. грн	Прибуток, тис. грн	Рентабельність, %
Застосування преміювання працівників за економію прямих витрат	+0,5	+4,2		+20,4	+0,3
Розширення асортименту продукції			+2726	+1055	+8,88
Прискорення обертання оборотних активів				+282,2	
Разом	+0,5	+4,2	+2776	+1367,6	+8,91

*Джерело: Розрахунки зроблені автором

Збільшення обсягів реалізації продукції дасть можливість покращити один із важливих показників ділової активності підприємства – прискорення обертання оборотних активів, що дасть можливість умовно збільшити прибуток на 282,2 тис. грн.

Використання внутрішніх резервів цілому по підприємству дасть можливість збільшити прибутки на 1367,6 тис. грн. і забезпечити рентабельність господарської діяльності на 8,91%.

Важливе значення для розробки стратегії управління підприємством в цілому і підвищення ефективності його діяльності має розробка прогнозних моделей виробничих та економічних показників, фінансових результатів та фінансового стану підприємства. За допомогою цього розробляється генеральна фінансова стратегія щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, оцінювання його можливостей у перспективі.

Така стратегія повинна будуватись на основі вивчення реальних фінансових можливостей підприємства, і охоплювати такі питання, як оптимізація внутрішніх та зовнішніх факторів, основних і оборотних коштів, власного і

позикового капіталу, розподілу прибутку, інвестиційної і цінової політики. Основна увагу при цьому приділяється виявленню і мобілізації внутрішніх резервів, збільшення грошових доходів, максимальному зниженню собівартості продукції і послуг, ефективному використанню капіталу, виробленню правильної політики розподілу прибутку.

Щоб спланувати прибутки підприємства, необхідно скласти прогноз доходів і витрат, а для цього потрібно бути впевненим у тому, що воно зможе реалізувати визначену кількість своєї продукції (робіт, послуг) за визначеною ціною. Для прогнозування збуту продукції потрібно знати кон'юнктуру ринку, характер конкуренції, обсяги реалізації продукції в попередні періоди. Базуючись на прогнозах збуту та попиту споживачів, керівники та спеціалісти підприємства планують загальний обсяг та структуру виробництва (виконання робіт, послуг).

Використовуючи дослідно-статистичний метод планування складемо прогноз основних виробничих та економічних показників досліджуваного підприємства на 2024 рік, і розрахунки помістимо в табл. 3.5.

Таблиця 3.5 – Прогноз основних виробничих та економічних показників

Показники, тис. грн.	Роки			В середньому за 3 роки	Темпи росту, %			Середній темп росту, %	Використання внутрішніх резервів	Прогноз на 2024 р. тис. грн
	2021	2022	2023		2023 р. до 2021 р.	2023 р. до 2022 р.	2022 р. до 2021 р.			
1 Виручка від реалізації продукції	9050	13249	12811	11703,3	141,6	96,7	146,4	128,2	2726	17729
2 Собівартість реалізованої продукції	7314	11220	11316	9950,0	154,7	100,9	153,4	136,3	-20,4	13562
3. Валовий прибуток	1736	2029	1495	1753,3	86,1	73,7	116,9	92,2	1367,6	2984,1
4. Чистий прибуток	958	1284	706	982,7	73,7	55,0	134,0	87,6	-	860,8
5. Загальний капітал	5147	6814	6836	6265,7	132,8	100,3	132,4	121,8	-	7632
6. Власний капітал	4747	6031	6737	5838,3	141,9	111,7	127,0	126,9	-	7409
7. Рентабельність, %:									-	
- реалізованої продукції (за валовим прибутком)	23,7	18,1	13,2	x	x	x	x	x		22,0

Продовження табл. 3.5

- загального капіталу (за чистим прибутком)	18,6	18,8	10,3	x	x	x	x	x		12,1
- власного капіталу (за чистим прибутком)	20,2	21,3	10,4	x	x	x	x	x		12,5

*Джерело: [Розрахунки зроблені автором на основі додатків А, Б]

Розрахунки прогнозних показників на основі дослідно-статистичного методу з урахуванням використання внутрішніх резервів є оптимістичним, оскільки виручка від реалізації продукції планується збільшити на 38,4% порівняно з 2023 р ($17729/12811 \cdot 100 - 100$), що дасть можливість збільшити валовий прибуток майже у два рази ($2984,1 - 1495 = 1489,1$), чистий прибуток збільшиться на 154,8 тис. грн. (860,8-706).

Рентабельність реалізації підвищиться на 8,8% (22,0-13,2), рентабельність загального капіталу підвищиться на 1,8% (12,-10,3), рентабельність власного капіталу зросте відповідно на 1,9% (12,5-10,4).

Враховуючи такі позитивні планові зрощення в питанні збільшення прибутків і взагалі поліпшення виробничо-фінансової діяльності, керівникам і спеціалістами підприємства необхідно прикласти максимальних зусиль щодо освоєння внутрішніх резервів підвищення результативності своєї діяльності.

Для наочного відображення результатів прогнозний рівень основних виробничих і фінансових показників побудуємо графіки .

На графіку, рис. 3.3 яскраво видно прогнозний рівень основних виробничих та фінансових показників на 2024 р.

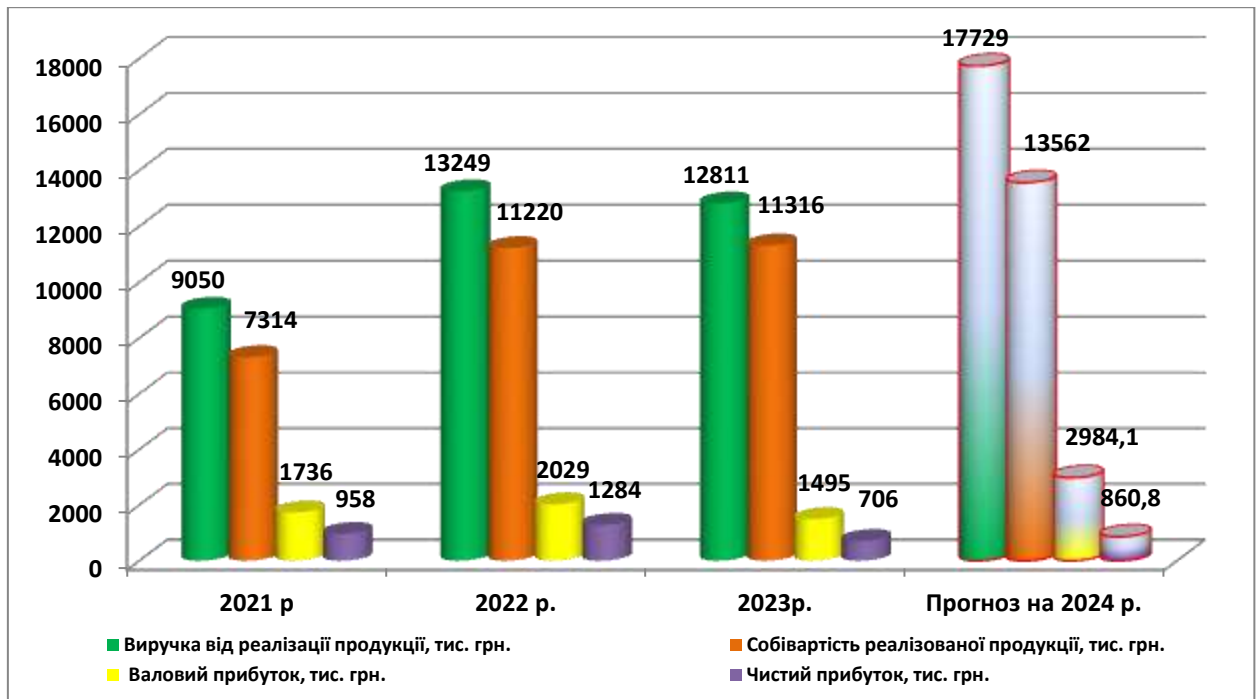


Рисунок 3.3 – Динаміка та прогноз виробничих та економічних показників

*Джерело: Графік побудований автором на основі даних табл.3.5

Прогноз рентабельності реалізації продукції та ефективне використання загального і власного капіталу, зобразимо на рисунку 3.4.

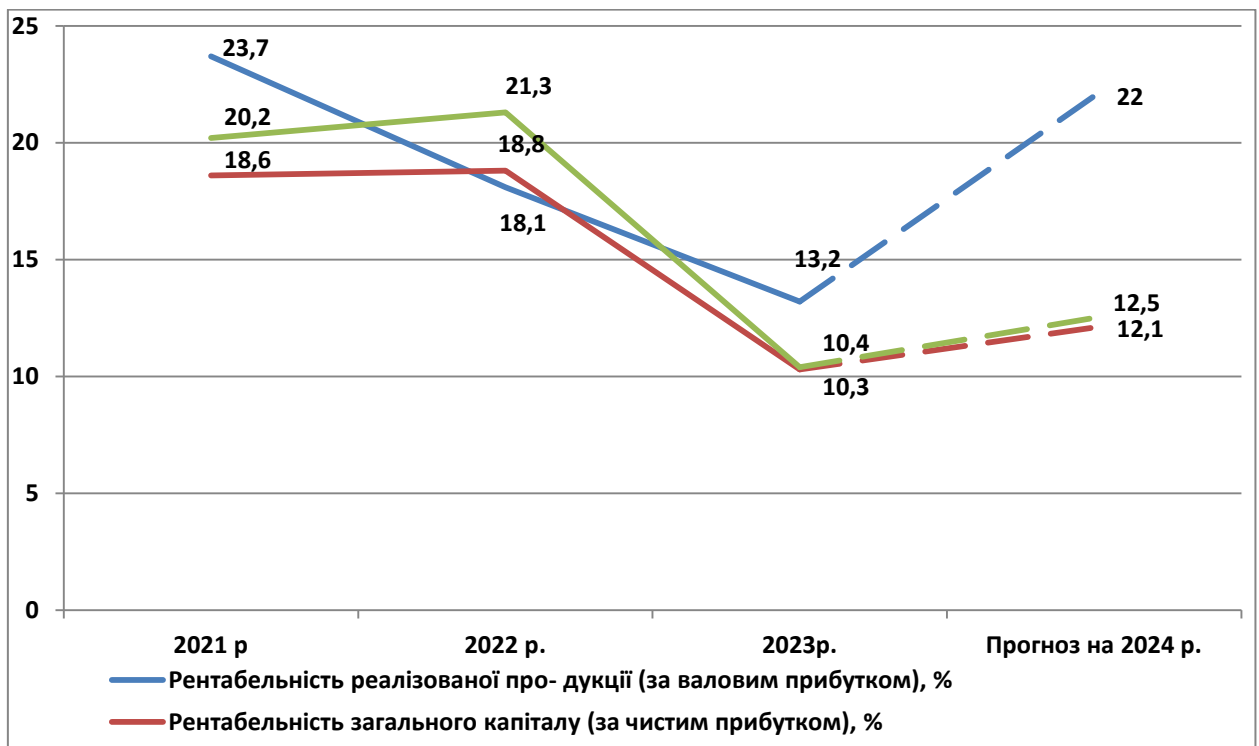


Рисунок 3.4 - Динаміка та прогноз результативних показників діяльності

*Джерело: Графік побудований автором на основі даних табл. 3.5.

Враховуючи таку ситуацію, керівництву підприємства слід і в майбутньому зосереджувати увагу на пошуку внутрішніх резервів зниження собівартості продукції, що дозволить збільшити прибутки і позитивно впливатиме на фінансові результати діяльності підприємства.

Висновок до розділу 3

Розкриваючи напрямки збільшення прибутків підприємства нами було рекомендовано удосконалювати управління витратами на основі CVP - аналізу, який дає можливість контролювати і порівнювати три найважливіші величини – дохід від реалізації продукції – витрати – прибуток. CVP - аналіз дає змогу визначити такий обсяг виробництва і реалізації продукції, який би забезпечив беззбиткову діяльність (точку беззбитковості).

Цього досягають за рахунок поділу витрат на умовно-постійні та умовно змінні. Умовно-змінні витрати зростають із зміною обсягу виробництва та продажу продукції, а умовно-постійні витрати не залежать від обсягу виробництва і продажу.

Тому збільшити прибутки підприємства можливо за рахунок збільшення обсягів виробництва за умови стабільних постійних витрат.

Крім того, збільшити прибутки можливо за рахунок скорочення витрат виробництва на основі посилення режиму економії за витратами, усунення непродуктивних витрат та випуск бракованої продукції.

Нами було рекомендовано керівництву підприємства удосконалити управління оборотними активами, з метою прискорення їх обертання та зменшення тривалості обороту. Цього можливо досягти за рахунок дотримання нормативів вкладання коштів в виробничі запаси, своєчасна інкасація дебіторської заборгованості, зменшення кількості готової продукції на складі підприємства.

Були проведені відповідні розрахунки, де переконливо вказали, що прискорення оборотності оборотних активів дозволяє підприємству вилучати з обороту значну частину коштів та отримувати значну суму так званого умовного прибутку.

Для збільшення прибутку підприємства нами було запропоновано використати ряд внутрішніх резервів, які сприятимуть прогнозуванню виробничо-господарської діяльності:

- запровадити матеріальне стимулювання працівників за економію прямих витрат, тобто доплачувати працівникам 50% від суми зекономлених коштів;
- підвищувати заробітну плату за високу професійну майстерність, що дозволить підвищити продуктивність праці;
- збільшити виробництво і реалізацію продукції за рахунок розширення асортименту виробництва тротуарної плитки;
- збільшити прибутки за рахунок прискорення обертання оборотних активів.
- забезпечити зменшення інших витрат (недопущення штрафних санкцій з боку партнерів по бізнесу, не допускати втрати сировини та матеріалів від псування при зберіганні, недопущення втрат від безнадійної дебіторської заборгованості тощо).

В результаті проведених розрахунків було встановлено, що у 2024 р. підприємство зможе додатково отримати прибутків за рахунок застосування преміюванні працівників за економію прямих витрат в сумі 20,4 тис. грн; за рахунок розширення асортименту продукції – прибуток може збільшитися на 1055 тис. грн, а за рахунок прискорення обертання оборотних активів – на 282,2 тис. грн, що разом становитиме 1367,6 тис. грн. При цьому рентабельність реалізації зросте на 8,91%, продуктивність праці – на 4,2%, а оплата праці – 0,5%.

Складений нами прогноз основних виробничих і економічних показників на 2024 р. є оптимістичним, оскільки спостерігається ріст і виробничих і фінансових показників.

Таким чином, удосконалення управління витратами, розширення асортименту продукції, прискорення обертання оборотних активів, посилення режиму економії за витратами – дасть позитивний результат щодо збільшення прибутків підприємства.

ВИСНОВКИ

1. У кваліфікаційній магістерській роботі проведено дослідження прибутковості діяльності підприємства на прикладі приватного підприємства С.В.Тимощука.

2. Успіх роботи будь-якого підприємства забезпечує прибуткова його діяльність. Він є важливим узагальнюючим показником оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, за всіма напрямками його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної, фінансової, і становить основу економічного розвитку підприємства, зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

3. Враховуючи ринкові умови господарювання, підприємства змушені формувати таку структуру фінансових ресурсів, яка б забезпечувала зростання ефективності їх господарської діяльності – платоспроможність, фінансову стійкість, мінімізацію можливих фінансових ризиків, тому значення прибутку постійно зростає.

4. Економічна сутність прибутку розкривається в його функціях, основними з яких є: оціночна функція, яка дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності та якість управління нею; стимулююча функція означає, що отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно задля отримання більшого прибутку; розподільча функція означає, що прибуток використовується для фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків.

5. Прибуток підприємства формується під впливом різноманітних внутрішніх та зовнішніх факторів. До зовнішніх факторів відносять: економічні умови господарювання; місткість ринку; платоспроможний попит споживачів, державне регулювання діяльності підприємств. До внутрішніх чинників належать: обсяг та асортимент продукції, що випускається і

реалізується, повна собівартість виробництва і реалізації; якість і ціна реалізації продукції..

6. Формування прибутку на підприємстві відбувається на підставі порядку, що представлений у Положенні (стандарт), бухгалтерського обліку № 3 «Звіт про фінансові результати». У відповідності до цих вимог підприємства складають форму №2 «Звіт про фінансові результати», де визначається сума прибутку за звітний період.

7. Основним фінансовим результатом діяльності підприємства є чистий прибуток, який включає прибуток від реалізації, прибутки (збитки) від іншої діяльності, сальдо операційних доходів і збитків. Він є одним із основних показників, який вивчають всі користувачі інформації (внутрішні й зовнішні) з огляду на свої інтереси.

8. Великий вплив на прибуток має собівартість – її зростання зменшує прибуток, а зменшення – забезпечує збільшення прибутку. Тому посилення режиму економії за витрачанням є одним із шляхів його зростання.

9. Оцінювання прибутковості діяльності підприємства здійснюють із застосуванням різних методів і прийомів – горизонтального, вертикального структурного та факторного аналізу, одним із прийомів якого є спосіб ланцюгових перестановок та аналіз коефіцієнтів рентабельності.

10. Дослідження та оцінювання прибутковості діяльності ми проводили використовуючи фінансову звітність приватного підприємств С.В.Тимощука. Предметом діяльності якого є: будівництво промислових і цивільних споруд в міській та сільській місцевостях, капітальний та поточний ремонт будівель промислового та соціально-побутового призначення; будівництво об'єктів сільського господарства; ремонт та сервісне обслуговування транспортних засобів; будівництво приватних будинків за угодами з населенням; будівництво і ремонт водопроводу, каналізації і системи опалення промислових і цивільних споруд; будівництво станцій і розподільних пунктів на газопроводах високого та середнього тиску; надання транспортних послуг населенню будівельними машинами та засобами малої механізації

будівництва; виготовлення та реалізація будівельних матеріалів та конструкцій, товарів широкого вжитку.

11. Дослідивши виробничі і економічні показники було встановлено, що підприємство збільшує виробництво та реалізацію своєї продукції, робіт та послуг, про що свідчить зростання обсягів продажу, які за досліджуваний трьох річний період збільшилися на 3671 тис. грн, працює прибутково, нарощує вартість основних фондів, зростає продуктивність праці. Недоліком є те, що і валовий і чистий прибуток має тенденцію до зменшення через зростання собівартості реалізованої продукції, робіт та послуг.

12. Динамічне дослідження майна вказує на зростання ринкової вартості підприємства, оскільки і необоротні і оборотні активи та джерела їх утворення за трьох річний період значно зросли. У структурі джерел утворення майна власний капітал становить понад 90%, що свідчить про високу фінансову стійкість, підприємство платоспроможне, загальний коефіцієнт покриття становив 10,8 у 2021р.6,9 – 2022 р та 48,3 у 2023 р.

13. Досліджуючи порядок формування прибутку було встановлено, що основну частину прибутку підприємство отримує від реалізації будівельної продукції, робіт та послуг. У 2023р. валового прибутку було отримано 1495 тис. грн., або на 241 тис грн. менше порівняно з 2021 р. В результаті цього чистий прибуток також зменшився на 252 тис. грн. Інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємство не займалося .

14. Проведений нами факторний прибуток показав, що на збільшення обсягу валового прибутку у 2023р. виявив лише один фактор – збільшення обсягу реалізації продукції забезпечило збільшення валового прибутку на 720 тис. грн, проте, зменшення ціни забезпечило зменшення валового прибутку на 22 тис. грн., а зростання собівартості реалізованої продукції забезпечило зменшення валового прибутку на 939 тис. в результаті чого зменшення валового прибутку становило 241 тис. грн.

15. Проведений динамічний аналіз чистого прибутку від виробництва та продажу будівельної продукції, робіт та послуг показав, що найбільші

доходи підприємство отримує від виробництва та укладання тротуарної плитки, у структурі доходу це становить 38-40%, на другому місці є виробництво та реалізація рідкого бетону - 25-30%, найменші доходи підприємство отримує від надання автопослуг - 7-8% від загальної суми чистого прибутку.

16. Досліджуючи вплив зміни залишків готової продукції на складі на прибуток, було встановлено, за рахунок зменшення залишків готової продукції на складі у 2023 р. порівняно з 2021 р. на 1322 тис. грн, дозволило забезпечити збільшення валового прибутку на 1081 тис. грн. Проведений аналіз впливу факторів на чистий прибуток від продажу тротуарної плитки методом обчислення абсолютних різниць, було встановлено, що позитивний вплив на чистий прибуток мало підвищення ціни реалізації, а зростання собівартості і зменшення виробництва тротуарної плитки – негативно вплинуло на чистий прибуток. Вважаємо за необхідне керівництву підприємства необхідно більш детально вивчати ринок – потребу і пропозицію на свою продукцію, роботи і послуги, що дасть можливість збільшити їх кількість. Крім того, необхідно удосконалити управління витратами, посилити режим економії за витрачанням сировини, матеріалів, палива не допускати випуск бракованої продукції, збільшити асортимент продукції та послуг.

17. Проведення факторного аналізу рентабельності реалізації продукції, робіт та послуг методом ланцюгових перестановок показав, що на зменшення рентабельності реалізації у 2023 р порівняно з 2021 р на 10,5% - негативно вплинули обидва фактори: зменшення валового прибутку на 214 тис. грн призвело до зменшення рентабельності на 3,3%, а зростання собівартості на 4002 тис. грн призвело до зниження рентабельності на 7,2%. В результаті зменшення чистого прибутку відбулося зменшення рентабельності загального та власного капіталу та оборотних фондів. Це вказує на те, що керівництву підприємства слід більше уваги приділяти питанням зростання і валового і чистого прибутку, використовувати всі можливі внутрішні резерви

які можуть вплинути на покращення фінансових результатів діяльності.

18. Нами були рекомендовані і практично здійснені розрахунки, які вказують на напрямки зростання прибутку. Одним із них є удосконалення управління витратами на основі CVP – аналізу, який ґрунтується на порівнянні трьох величин: витрат підприємства, доходу від реалізації й отриманого прибутку. Це дає змогу визначити обсяг реалізації, що за відомих величин постійних і змінних витрат на одиницю продукції підприємству забезпечить беззбиткову діяльність.

19. Основні напрямками удосконалення управління витратами є такі:

- системний підхід до управління витратами;
- єдність методів, що практикуються на різних рівнях управління витратами;
- органічне поєднання зниження витрат з високою якістю продукції (робіт, послуг);
- недопущення зайвих витрат;
- широке впровадження ефективних методів зниження витрат;
- вдосконалення інформаційного забезпечення про рівень витрат;
- підвищення зацікавленості виробничих підрозділів підприємства у зниженні витрат.

20. Другим напрямком зростання прибутковості є удосконалення управління оборотними активами, а саме прискорення їх обертання, яке залежить від нормування виробничих запасів, залишків готової продукції, на складі, інкасації дебіторської заборгованості, а також зростання обсягу реалізації продукції. Нами було підраховано, що за рахунок прискорення обертання оборотних активів у 2023 р порівняно з 2021 р. підприємство додатково отримало прибутку 3,7 тис. грн.

21. Нами було підраховано можливе зростання прибутку за рахунок використання внутрішніх резервів, зокрема, за рахунок застосування преміювання працівників за економію прямих витрат прибуток може зрости на 20,4 тис. грн, за рахунок розширення асортименту продукції – на 1055 тис.

грн, за рахунок прискорення оборотності оборотних активів – на 282,2 тис. грн. Тобто використання внутрішніх резервів дозволяє збільшити прибуток в сумі 1367 тис. грн.

22. Використовуючи дослідно-статистичний метод прогнозування, нами було складено прогноз виробничих і економічних показників на 2024 рік, який є оптимістичним, оскільки планується отримати валового прибутку в сумі 2984,1 тис. грн., чистого прибутку – 860,8 тис. грн., рентабельність реалізації підвищиться майже у два рази і становитиме 22,0% проти 13,2% у 2023 р.

Всі рекомендації зроблені нами в процесі виконання кваліфікаційної магістерської роботи доведені до відома всіх керівників і спеціалістів підприємства, які сприятимуть удосконаленню управління і забезпечать зростання прибутків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник ХНУ. 2.2018. Хмельницький, 2018. С.102-105
2. Богацька Н. М., Кричевська О. А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. Молодий вчений. 2016. №12. С. 655-658.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. / І.М. Бойчик. К. : Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
4. Бержанір І.А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І.А. Бержанір, Ю.В. Улянич, Н.І. Гвоздеї // Вісник ХНДАУ. 2015. № 1. С. 261–265.
5. Бланк І.А. Управління прибутком / І.А. Бланк. К. : Ника-Центр, 2002. 544 с.
6. Блонська В. І. Прибуток: особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством / В. І. Блонська, І. В. Паньків // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2021. Вип. 21. С. 179-185.
7. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства : Навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
8. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
9. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. ВНЗ. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 488 с.
10. Гайбура Ю.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви / Ю.А. Гайбура, Л.А. Загнітко // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 24, Ч. 2. С. 99–104.

11. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД. 2014. № 1. С. 145–152.
12. Дмитрієв І.А. Економіка підприємства : навчальний посібник для практичних занять і самостійної роботи студентів вищих навчальних закладів / І.А. Дмитрієв, І.Ю. Шевченко. Х.: ФОП Бровін О.В., 2018. 292 с.
13. Дуляба Н. І., Корнілов С. О. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання. Науковий вісник НЛТУ України. 2012. № 22. С. 138-143.
14. Єпіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Єпіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. 2016. Вип. 3. С. 189–192. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://economyandsociety.in.ua>.
15. Єпіфанова І.Ю. Фінансовий аналіз та звітність : практикум / І.Ю. Єпіфанова, В.В. Джеджула. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
16. Зебник Л.Л, Гурочкіна В.В. Економіка підприємства. Ірпінь Університет ДФС України. 426 с.
17. Іщенко Н. А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства / Н. А. Іщенко // Наукові праці Київського національного торговельно-економічного університету. Економічні науки. 2010. Вип. 17. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf
18. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. (для студ. вищ. навч. закл.) / О. С. Іванілов. К. : Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
19. Ковальська Л. Л. Економіка підприємства : підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.

20. Костецький В.В. Сутнісно-теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємства. Галицький економічний вісник. 2010. №4 (29). С. 135-145.
21. Коваль О.А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О.А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. 2014. № 1. С. 225–227.
22. Кірейцева Г. Г. Фінансовий менеджмент : навч. посіб. / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. Київ : ЦУЛ, 2002. 496 с.
23. Ліпич Л.Г. Економіка підприємства : підручник/ за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 768 с.
24. Лисак О. І. Економіка підприємства : навчальний посібник / О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва, Л.О.Болтянська. Мелітополь : Люкс, 2020. 272 с.
25. Лойко В.В., Макаровська Т.П. Економіка підприємства : навч. посібн. / В.В. Лойко, Т.П. Макаровська. К. : КНУТД, 2015. 267 с.
26. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства» // Економіка і суспільство. 2017. №10. С. 310-313.
27. Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків : НТУ «ХПІ». 2015. № 25 (1134). С. 123–126.
28. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. 2009. № 6. С. 31–45.
29. Олійник О.В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку / О.В. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. 2008. № 7. С. 3–11.
30. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // ХНЕУ. 2012. № 1. С. 82–84.

31. Онисько С.М., Марич П.М. Фінанси підприємств : [підручник для студентів вищих закладів освіти] / С.М. Онисько, П.М. Марич ; 2-е вид., виправ. і доп. Львів : Магнолія Плюс, 2006. 367 с.
32. Панченко І. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства : критичний аналіз / І. Панченко // Економічний аналіз. 2022. Вип. 10. Ч. 4. С. 279-283.
33. Патарідзе-Вишинська М.В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід / М.В. Патарідзе-Вишинська // Формування ринкових відносин в Україні. 2016. № 2. С. 25–37.
34. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. [Електронний ресурс]. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf.
35. Покропивний С.Ф Економіка підприємства. К. : КНЕУ 2001. 528 с.
36. Рогач С. М. Економіка підприємства : Навчальний посібник / С.М. Рогач, Н.М. Суліма, Л.М. Степасюк та ін. 2-ге вид. К. : «ЦП «КОМПРИНТ»». 2018. 392 с.
37. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
38. Семенов Г.А, Фінансове планування і управління на підприємствах : навч. посіб. / Г.А. Семенов та ін. К. : Центр учбової літератури, 2007. 432 с.
39. Скрипко Т.О., Ланда О.О. Менеджмент : [навч. посіб.] / Т.О. Скрипко, О.О. Ланда. К. : Центр навчальної літератури, 2006. 176 с.
40. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Л.І. Шваб ; 4-е вид. К. : Каравела, 2007. 584 с.

41. Школьник І. М. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. І.О. Школьник, І.М. Боярко, О.В. Дейнека та ін. К. : Центр учбової літератури, 2016. 368 с.

42. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько. К. : «Знання», 2006. 439 с.

ДОДАТКИ