

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ім. адмірала Макарова
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ МОРЯ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ



«ДОПУЩЕНИЙ ДО ЗАХИСТУ»

завідувач кафедрою

професор НУК, д.е.н. Рогов Г.К.

(науковий ступінь, вчене звання, П.І.Б. завкафедрою)

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»

на тему: **«Рентабельність промислового підприємства: методичний інструментарій її підвищення в умовах зростання економіки»**

Виконав: студент групи 6441м

Лисейко Ю.В.

(підпис)

Керівник роботи:

Професор кафедри фінансів, к.е.н.

(посада, науковий ступінь, вчене звання)

Карась П.М.

(підпис)

Миколаїв – 2021 р.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ ІМЕНІ
АДМІРАЛА МАКАРОВА**

Факультет економіки моря

Кафедра _____ фінансів
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
Освітня програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Гарант освітньої програми
_____ проф., д.е.н. Рогов Г.К.
« ____ » _____ 2019 року

**З А В Д А Н Н Я
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
на здобуття ступеня вищої освіти «магістр»**

Студенту _____
(прізвище, ім'я по батькові)

1. Тема роботи: _____

Керівник роботи _____
(науковий ступень, вчене звання, прізвище, ім'я по батькові)

Затверджені наказом ректора № _____ від « _____ » _____ 20 ____ року

2. Термін подачі роботи _____

3. Вихідні дані по роботі:

4. Перелік питань, що належать до розробки:

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

- мета, предмет, об'єкт дослідження;

6. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назви етапів роботи	Терміни виконання етапів роботи	Примітка
1	Систематизація інформації та складання розгорнутого змісту роботи, затвердження його науковим керівником		
2	Розробка теоретичного розділу		
3	Розробка аналітичного розділу		
4	Розробка проектного розділу		
5	Розробка вступу, висновків, списку використаної літератури та додатків		
6	Розробка автореферату, презентації кваліфікаційної роботи та доповіді		
7	Подання кваліфікаційної роботи на попередній захист		
8	Подання на кафедру фінансів тексту остаточного варіанту роботи, підписаного її керівником, разом з заявою щодо самостійності виконання роботи та ідентичності друкованої та електронної версії роботи		
9	Подання кваліфікаційної роботи рецензенту		
10	Подання на кафедру фінансів електронних версії наступних документів у форматі pdf: кваліфікаційної роботи; файлу-опису кваліфікаційної роботи (згідно Додатку до наказу ректора НУК від 19.05.2020 р. за №287-уч); презентації доповіді		
11	Подання на кафедру фінансів письмового відгуку та рецензії на кваліфікаційну роботу		

Студент _____ / Лисейко Ю.В. /
(підпис) (ПІБ)

Керівник _____ / Карась П.М. /
(підпис) (ПІБ)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	9
1.1 Сутність прибутку і рентабельності підприємства та їх значення.....	9
1.2 Фактори впливу на рентабельність і прибуток підприємства.....	18
1.3 Особливості системи управління прибутком і рентабельністю підприємства	20
1.4 Методичні основи аналізу рентабельності та оцінки фінансового стану підприємства	25
Висновки до першого розділу.....	33
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ПЕРВОМАЙСЬКИЙ МОЛОЧНОКОНСЕРВНИЙ КОМБІНАТ»	35
2.1 Загальна характеристика діяльності ПрАТ «Первомайський МКК».....	35
2.2 Оцінка майнового стану підприємства та його ділової активності	38
2.3 Аналіз ефективності використання оборотного капіталу підприємства	42
2.4 Аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства.....	47
2.5 Аналіз і оцінка прибутку і рентабельності підприємства	55
Висновки до другого розділу.....	63
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРАТ «ПЕРВОМАЙСЬКИЙ МКК»	65
3.1 Формування стратегії управління прибутком і рентабельністю підприємства	65
3.2 Вдосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства.....	70
3.3 Удосконалення організаційно-методичного інструментарію підвищення рентабельності підприємства.....	73
Висновки до третього розділу.....	89
ВИСНОВКИ	90
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	93
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У процесі трансформації економіки України відповідно до ринкових умов господарювання та постійної потреби виходу з фінансової кризи зростає роль суб'єктів господарювання як первинної ланки економіки. Адже ефективне функціонування підприємств позитивно впливає як на окремого індивіда, так і на економіку загалом. Добробут нерозривно пов'язаний зі здійсненням ефективної діяльності підприємств. Відповідно, найважливішою фінансовою категорією, що визначає загальний економічний розвиток підприємства, є прибуток і рентабельність.

Для реальної оцінки ефективності роботи підприємства замало знати тільки абсолютну величину одержаного прибутку. Потрібно володіти інформацією щодо його рентабельності, тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього необхідно одержані прибутки порівнювати із вкладеним капіталом, ресурсами та понесеними витратами. Тому доцільно здійснювати також оцінку рентабельності роботи підприємства.

Прибуток є важливою і головною рушійною силою економіки, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Перспектива одержання прибутку схиляє керівників розшукувати більш ефективні способи використання та залучення ресурсів, створювати нові продукти, на які може виникнути попит, використовувати організаційні та технічні нововведення, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Аналізу економічної природи та особливостям прибутку та рентабельності підприємства приділено увагу такими вченими як Азаренкова Г.М., Біла О.Г., Гальчинський А.С., Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С, Сідун В.А., Пономарьова Ю.В., Партин Г.О., Філімоненков О.С. Висвітленню фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання присвятили свої

праці українські науковці І. А. Бланк, Т. Васильців, Л. Воротіна, В. Є. Вороткін, Т. Ковальчук, В. П. Кудряшов, П. С. Рогожин. Але погоджуючись зі значними теоретичними доробками даного питання, вбачається доцільним дослідити практичні прояви виділеної проблеми в світлі останніх змін господарювання вітчизняних підприємств. Актуальність цих питань і обумовила вибір теми кваліфікаційної магістерської роботи, її мету, предмет і завдання.

Мета і завдання дослідження. Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ рентабельності промислового підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо її підвищення в сучасних умовах.

Відповідно до поставленої мети, в магістерській роботі вирішуються наступні задачі:

- дослідження економічної сутності категорії «прибуток», «рентабельність»;
- визначення факторів впливу на рентабельність і прибуток промислового підприємства;
- дослідження методичних основ аналізу рентабельності та оцінки фінансового стану підприємства;
- проведення комплексного аналізу результатів фінансової діяльності діючого вітчизняного підприємства;
- визначення та обґрунтування напрямів підвищення рентабельності промислового підприємства.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної магістерської роботи є процеси оцінки рентабельності промислового підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні питання рентабельності підприємства в сучасних умовах розвитку економіки.

Методи дослідження. Теоретико-методологічною базою кваліфікаційної магістерської роботи є фундаментальні положення сучасної економічної теорії,

наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених із проблематики підвищення рентабельності промислового підприємства. Також у роботі використано низку наукових методів, у тому числі: метод логічного узагальнення; системний і комплексний підходи; аналізу і синтезу, індукції і дедукції, економічного і статистичного аналізу; аналогії і порівняння; факторного аналізу та інші, які сприяли досягненню поставлених завдань.

Практичне значення полягає у обґрунтуванні доцільності напрямів підвищення рентабельності промислового підприємства в сучасних трансформаційних умовах національної економіки.

Особистий внесок здобувача. Кваліфікаційна магістерська робота є самостійною науковою працею; наукові положення, результати, висновки і рекомендації кваліфікаційної роботи одержані автором особисто.

Апробація результатів дослідження. За результатами проведених досліджень автором опубліковано тези доповіді участі у Міжнародній науково-практичній конференції «Проблеми обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькою діяльністю» (м.Полтава, 2019р), студентській конференції «Молодь, освіта, наука» (м.Первомайськ, 2019р.).

Структура та обсяг магістерської роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел, додатків. Зміст роботи представлено на 98 сторінках комп'ютерного тексту, містить 27 таблиць, 11 рисунків, 2 додатку. Бібліографічний список налічує 56 літературні джерела, що викладені на 5 сторінках.

В першому розділі досліджуються теоретичні аспекти прибутку і рентабельності промислового підприємства і розглядаються методичні основи його аналізу. В другому розділі подається загальна характеристика діяльності ПрАТ «Первомайський МКК», проводиться оцінка його майнового стану і ділової активності, здійснюється аналіз ліквідності та платоспроможності, ефективності використання оборотного капіталу, фінансової стійкості та

рентабельності підприємства. У третьому розділі визначаються основні напрями підвищення рентабельності промислового підприємства.

Інформаційною базою дослідження слугували законодавчі і нормативно-правові акти, які регулюють діяльність у сфері фінансової та господарської діяльності підприємств, дані Державної служби статистики України, монографії, наукові статті та інші праці вітчизняних і зарубіжних учених, аналітичні огляди і ресурси Інтернету щодо фінансової діяльності підприємства, а також матеріали фінансової звітності ПрАТ «Первомайський МКК».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність прибутку і рентабельності підприємства та їх значення

У сучасних умовах господарювання більшість підприємств відчуває проблеми щодо забезпечення належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки за відсутності стратегічних напрямів розвитку та належного рівня прибутковості підприємства можуть поступово втрачати ліквідність і зрештою банкрутувати. Прибуток підприємства як один із показників прибутковості відіграє важливу роль у системі економічних показників, особливо в умовах переходу до ринкової економіки. А забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів [15,20,28]. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Показники прибутковості (рентабельності) забезпечують вивчення ефективності діяльності підприємства за співвідношенням ефекту (прибутку) і вартості витрачених ресурсів, а також доходів, отриманих у результаті їх використання [19].

Оскільки прибуток вважається однією з найбільш неоднозначних економічних категорій, складність його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, які він відображає. Підходи до визначення категорії «прибуток» згруповані та представлені у табл. 1.1.

Існуючі підходи до визначення сутності поняття «прибуток»

Джерело	Визначення
1	2
Гальчинський А.С. [12]	Прибуток – різниця між продажною ціною товару або послуги і витратами виробництва. Виражає вартість додаткового і частково необхідного продукту.
Мочерний С.В. [5]	Прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. [22]	Прибуток: 1) сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; 2) перевищення сукупних доходів над сукупними витратами.
Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. [2]	Прибуток (earnings, profit, прибыль) – виражений у грошовій формі чистий дохід підприємства на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами у процесі виконання цієї діяльності.
Партин Г.О., Загородній А.Г. [44]	Прибуток: є результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; як трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх його видах.
Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М. [1]	Прибуток становить собою різницю між загальною сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
Буряковський В.В. [9]	Прибуток – це грошовий вираз основної частини грошових збережень, створених підприємством будь-якої форми власності.
Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. [26]	Прибуток визначається зменшенням суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат платника податку і суму амортизаційних відрахувань.
Філімоненков О.С. [50]	Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, додатковий продукт, виражений у грошах частина чистого доходу, одна з його форм.
Осовська Г.В., Юшкевич О.О. [42]	Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витратами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства.

Продовження табл. 1.1

1	2
Предборський В.А. [45]	Прибуток є одним з узагальнюючих показників діяльності і окремого підприємця, і підприємства, і галузі, і економіки у цілому.
Біла О.Г. [4]	Прибуток – позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і зрештою свідчить про рівень і якість виробленої продукції, рівень собівартості.
Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [37]	Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Провівши аналіз існуючих підходів вчених до визначення поняття «прибутку» в економічній літературі, виявлено, що на даний час в науковій літературі не існує єдиної точки зору щодо визначення зазначеної економічної категорії.

Сутність прибутку як економічної категорії розкривається також через функції, які він виконує у господарській діяльності. На рис. 1.1 представлено основні з них [50].



Рис. 1.1. Функції прибутку підприємства

Отже, можна зробити висновок, що прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу. Прибуток створює базу економічного розвитку суспільства в цілому. Механізм перерозподілу прибутку підприємства через податкову систему дає змогу поповнювати дохідну частину бюджетів держави, тим самим успішно виконувати покладені на неї функції і реалізовувати намічені програми розвитку економіки.

В складних умовах господарювання, спричинених поширенням пандемії COVID-19, значення прибутку є особливим, оскільки він є основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, які забезпечують його розвиток. Чим вищий рівень прибутку, тим менша потреба в залученні коштів із зовнішніх джерел, і тим вищий рівень самофінансування розвитку підприємства, забезпечення реалізації стратегічних цілей, підвищення

конкурентної позиції підприємства на ринку. Крім того, прибуток підприємства є важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства. Соціальне значення прибутку проявляється, насамперед, в тому, що засоби, які перераховуються в бюджет різних рівнів в процесі оподаткування прибутку, є джерелом реалізації різних загальнодержавних і місцевих соціальних програм, які забезпечують «виживання» окремих соціально-незахищених членів суспільства.

Ще одним показником прибутковості підприємства, є рентабельність, яка показує співвідношення прибутку з понесеними витратами. Це відносний показник, який має властивість порівняння [55]. Саме рентабельність характеризує ступінь дохідності, вигідності, прибутковості.

Визначення сутності рентабельності можна знайти у працях багатьох вчених. Найбільш поширені визначення поняття рентабельності наведені в таблиці 1.2.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво і реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства [36]. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг).

Підходи до визначення сутності поняття «рентабельність»

Автор	Визначення
Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. [47]	Рентабельність — це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.
Осипов В.І. [40]	Рентабельність (від йому. <i>rentabel</i> – прибутковий, дохідний), показник економічної ефективності виробництва на підприємствах. Комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів.
Партин Г.О., Загородній А.Г. [44]	Рентабельність — це відносний показник прибутковості, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність виробництва окремих видів продукції.
Долгоруков Ю. А. [16]	Рентабельність — це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства.
Андрійчук В. Г. [3]	Рентабельність — поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення.
Горлачук В.В., Яненко І. Г. [13]	Рентабельність — це відносний показник ефективності виробництва. У загальному вигляді він розраховується як відношення прибутку до витрат, тобто є нормою прибутку.

Дослідження рентабельності підприємства сприяє визначенню ефективності вкладення коштів, раціональності їх використання. Цей показник показує, чи здатне підприємство випускати високорентабельну продукцію, яка користуватиметься попитом серед споживачів та рівень його конкуренції. Отже, роль і значення показника рентабельності полягають у такому:

- цей показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства; підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці;
- рентабельність – результативний, якісний показник діяльності підприємства; підвищення рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства в конкурентній боротьбі й сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), тому що при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції; кредиторів і позичальників коштів рівень рентабельності цікавить із погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;
- динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами; для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

Рентабельність класифікується за такими основними показниками:

1) рентабельність продукції, яка визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до повної собівартості реалізованої продукції та характеризує найважливішу точку зору діяльності компанії – реалізацію основної продукції та оцінює частку собівартості в продажах;

2) рентабельність продажу (англ. Return on sales (ROS)) визначається як відношення прибутку від реалізації до виручки від реалізації без податків, включених в ціну продукції, використовується в якості основного індикатора для оцінки фінансової ефективності підприємств, які мають відносно невеликі величини основних засобів і власного капіталу. Показник рентабельності

продажів характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – реалізацію основної продукції. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, яка реалізовується [10];

3) рентабельність активів (англ. Return on assets (ROA)) визначається як відношення прибутку підприємства (до або після оподаткування) до середньої величини активів за певний період і служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в виробництво капіталу, як власного так і взаємного. Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: добуток рентабельності продажу і оборотності активів. Чим менше доля прибутку в ціні, тим більше повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою;

4) рентабельність поточних активів являє собою відношення чистого прибутку підприємства до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства та характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні що вкладена у поточні активи;

5) рентабельність власного акціонерного капіталу (англ. Return on equity (ROE)) визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу підприємства за якийсь період. Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство і залишаючи в розпорядку підприємства.

Різноманітність показників рентабельності зумовлює, у свою чергу, різноманітність методик аналізу рентабельності і, відповідно, визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення[36, 44,52].

Роль рентабельності в умовах ринкової економіки описана в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Роль рентабельності в умовах ринкової економіки

<i>Рентабельність підприємства</i>	– є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;
	– підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі у ринковій економіці;
	– зростання рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
	– збільшення рентабельності забезпечує перемогу підприємства у конкурентній боротьбі і сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
	– рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції;
	– кредиторів і позичальників грошових коштів рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;
	– для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

Досить важливим для забезпечення умов постійного зростання рентабельності має якість її планування. Підприємство повинне використовувати як наявні на підприємстві внутрішні можливості підвищення ефективності своєї роботи, так і пристосовувати до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення та покращення фінансових результатів. Для забезпечення зростання рентабельності підприємству необхідно найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні.

1.2. Фактори впливу на рентабельність підприємства

Прибуток відбиває результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох факторів, які можна розподілити на дві групи: зовнішні та внутрішні (рис. 1.3).

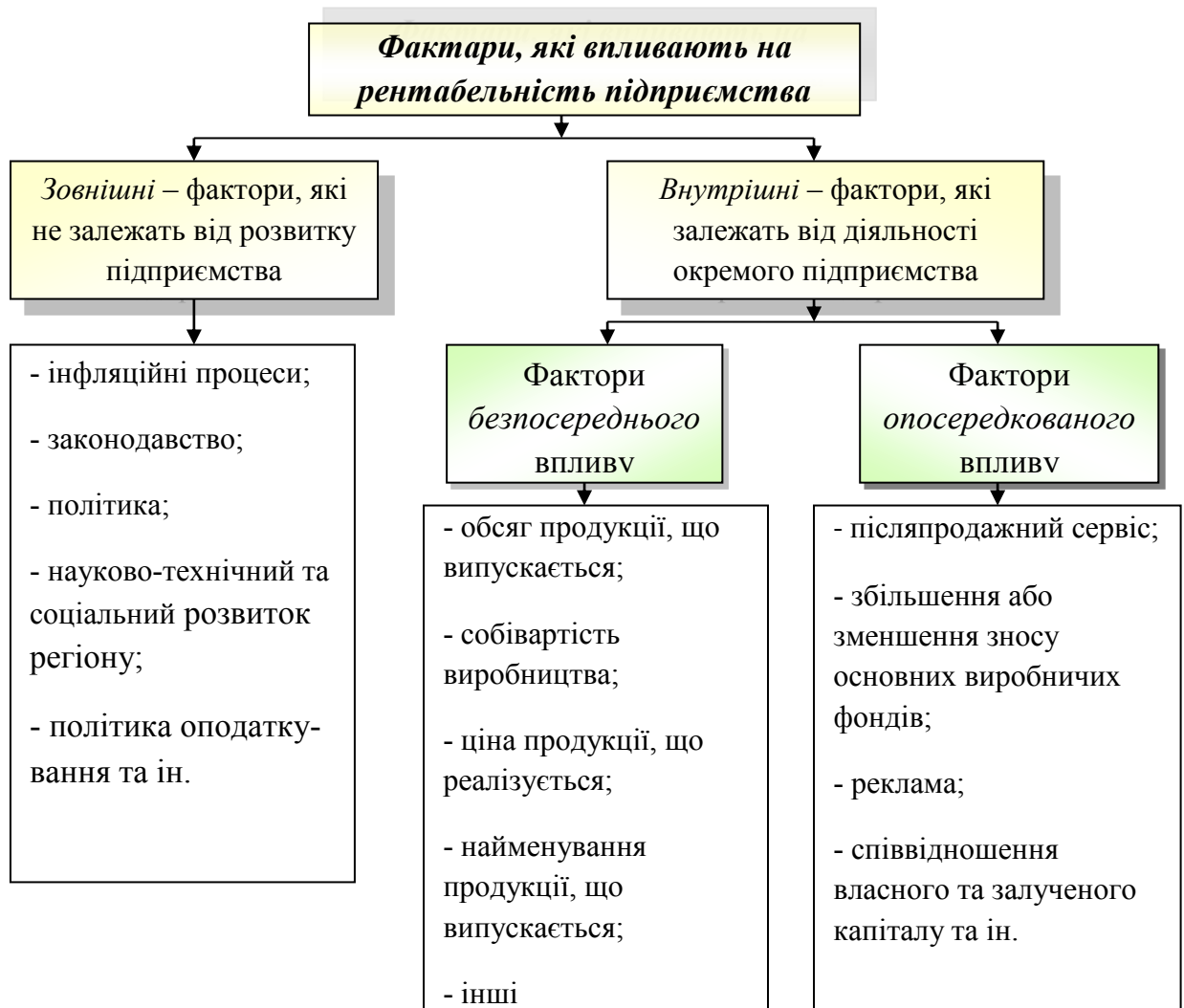


Рис. 1.3. Фактори впливу на рентабельність підприємства

Відомо, що підвищення ефективності роботи підприємства вимагає виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості, зростання прибутку[56]. І саме внутрішні та зовнішні фактори впливають на можливість і розміри отримання зазначених резервів.

Формування прибутку підприємства відбувається переважно у процесі здійснення операційної і фінансово-інвестиційної діяльності. Даний процес залежить від ефективності господарювання, видів економічної діяльності, галузі економіки, законодавчо прописаних умов ведення фінансового, управлінського та податкового обліку.

Так, формування прибутку підприємства являє собою безперервний процес, що містить у собі комплекс відповідних дій стосовно забезпечення взаємоузгодженості між доходами та витратами підприємства задля одержання позитивного сальдо за рахунок використання різноманітних технологій та ресурсів та застосування методів, способів і прийомів управління ними [33].

Основними напрямками використання чистого прибутку підприємством є [34]:

- власний розвиток (зокрема, реконструкція, модернізація чи технічне переозброєння виробництва);
- споживання власниками підприємства, споживання, спрямоване на збільшення фонду матеріального заохочення та фонду соціального розвитку.

На думку вчених, важливими особливостями процесу формування і використання прибутку підприємства на сьогодні є [56]:

- встановлення значень доходів та витрат відповідно до певних видів діяльності підприємства, зокрема операційної, інвестиційної, фінансової чи надзвичайної;
- формування собівартості продукції підприємства за неповними витратами, тобто збутовими витратами, адміністративними витратами чи іншими операційними витратами, які не відносяться до собівартості продукції;
- визначення загальних витрат підприємства, тобто витрат, що відносяться на результати діяльності підприємства до оподаткування за винятком формування фондів економічного стимулювання;

- вибір певного методу ведення обліку окремих об'єктів діяльності підприємства;
- наявність права списувати вартість окремих активів на фінансовий результат у разі недоцільного стану їх експлуатації.

1.3. Особливості системи управління прибутком підприємства

Дослідження ролі та значення прибутку в розвитку підприємств показує, що прибуток — один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним. Загалом під управлінням прибутком підприємства розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яку розглядають як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [38]. Учені-економісти приділяють постійну увагу теоретичним і практичним аспектам управління прибутком підприємства (табл. 1.4).

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Виходячи з головної мети, на рис. 1.5 представлено основні цілі управління прибутком підприємства.

Визначення поняття «управління прибутком» у сучасній економічній літературі

Автор	Визначення поняття
1	2
В.В. Худа [51]	Являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві.
І.О. Бланк [5]	Процес розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання.
В.І. Блонська, П.П. Адамович [6]	Розуміють побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких виконує певну роботу, спільна дія яких забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини.

Основними завданнями управління прибутком є:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- пошук резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової та податкової політики;
- оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності;
- визначення підприємницького ризику;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку [6].

Незважаючи на різноманітні підходи, вчені виділяють шість обов'язкових складових елементів системи управління прибутком підприємства (рис. 1.4) [21].



Рис. 1.4. Складові елементи системи управління прибутком підприємства

Отже, об'єктом управління прибутком являється сукупність фінансових відносин, які виникають в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання щодо перетворення доходу від зазначених видів діяльності в прибуток підприємства.

Об'єкт управління прибутком підприємства включає такі елементи (рис.1.5).



Рис. 1.5. Об'єкти управління прибутком підприємства

До основних принципів, що знаходяться в основі управління прибутком належать:

- 1) інтегрованість із загальною системою управління підприємством, оскільки прибуток є основним узагальнюючим показником діяльності всього підприємства, тому будь-які управлінські рішення, в кінцевому підсумку, впливають на його обсяг. Тому управління прибутком є складовою системи управління підприємством;
- 2) комплексний характер прийняття управлінських рішень;
- 3) високий динамізм управління;

4) варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень. Найбільш виважені управлінські рішення можна сформулювати тільки в тому випадку, якщо аналізуються кілька альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства;

5) орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства [7].

Основні функції, які виконує система управління прибутком представлено у вигляді схеми (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Основні функції системи управління прибутком

Конкретизація функцій управління прибутковістю має значною мірою визначатись галузевими особливостями підприємств, їх розмірами, а також конкретними організаційно-правовими формами діяльності.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління, а також бути невід'ємною частиною усієї системи управління прибутком підприємства.

Система управління прибутком має бути інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників і працівників.

Отже, ефективна система управління прибутком підприємства дозволяє в повному обсязі реалізувати цілі й завдання, сприяє стійкому розвитку підприємства та забезпечує ефективну діяльність підприємства.

1.4. Методичні основи аналізу рентабельності та оцінки фінансового стану підприємства

Важливою умовою успішного управління підприємства є аналіз його фінансового стану та результатів діяльності. З його допомогою виробляються стратегія і тактика розвитку підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, оцінюється результативність діяльності підприємства.

У процесі аналізу застосовуються як абсолютні, так і відносні показники. Вони мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний з підприємством

економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством [1].

Ефективне використання фінансових ресурсів підприємства визначається їх оборотністю. Для обґрунтованої оцінки стану оборотних коштів аналізують їх динаміку та зміни в наявності оборотного капіталу за його складовими.

Аналізуючи стан оборотних коштів за умов ринкової економіки, необхідно розглядати всі конкретні причини, виявляти ті, що негативно впливають на стан цих коштів і розробляти конкретні заходи для усунення таких причин. За даними першої та другої форм фінансової звітності визначаються й аналізуються такі показники оборотності оборотних коштів [4]:

1) оборотність у днях (O_d) – час повного кругообігу оборотних коштів. Визначається за формулою (1.1):

$$O_d = \frac{CЗ \times Д}{ВР}, \quad (1.1)$$

де $CЗ$ – середній залишок оборотних коштів;

$Д$ – кількість днів у періоді, що аналізується (90, 360);

$ВР$ – виручка від реалізації.

Середній залишок оборотних коштів обчислюється за формулою середньої хронологічної. Для цього беруть підсумки залишків 2-го розділу активу балансу і за формулою середньої арифметичної визначають середньорічний залишок.

2) коефіцієнт оборотності (K_o) – це кількість оборотів, що їх роблять оборотні кошти за період, який аналізується. Цей коефіцієнт характеризує розмір обсягу виручки від реалізації в розрахунку на одну гривню оборотних коштів. Він визначається за формулою (1.2):

$$K_o = ВР / CЗ \quad (1.2)$$

3) тривалість 1-го обороту в днях (T_o) – визначаються за формулою (1.3):

$$T_o = D / O_{\partial} \quad (1.3)$$

4) коефіцієнт завантаження коштів в обороті (K_3). Він показує суму оборотних коштів, що авансуються на 1 грн. виручки від реалізації, і визначається за формулою (1.4):

$$K_3 = \left[\frac{C}{BP} \right] \times 100, \quad (1.4)$$

де 100 – переведення грн. у коп.

Одним із найважливіших етапів аналізу фінансового стану підприємства є аналіз майнового стану, що дає змогу визначити абсолютні та відносні зміни статей балансу за визначений період, відслідкувати тенденції їхньої зміни та визначити структуру фінансових ресурсів підприємства.

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю, яка проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації, вихід на ринок праці і капіталу тощо. Ділова активність оцінюється системою показників (коефіцієнтів), які характеризують найважливіші сторони діяльності підприємства (табл. 1.5) [9,14,19,28].

Таблиця 1.5

Класифікація та порядок розрахунку показників оцінки ділової активності підприємства

№ з/п	Показник	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних
1	2	3
1.	Загальна оборотність капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Підсумок балансу}}$
2.	Оборотність мобільних коштів	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Підсумок II та III розділу активу балансу}}$
3.	Оборотність матеріальних оборотних коштів	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Підсумок II розділу активу балансу}}$

4.	Оборотність готової продукції	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Готова продукція}}$
5.	Оборотність дебіторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Дебіторська заборгованість}}$
6.	Середній строк обороту дебіторської заборгованості	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості}}$
7.	Оборотність кредиторської заборгованості	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Кредиторська заборгованість}}$
8.	Середній строк обороту кредиторської заборгованості	$\frac{360}{\text{Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості}}$
9.	Фондовіддача основних засобів	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Підсумок I розділу активу балансу}}$
10.	Оборотність власного капіталу	$\frac{\text{Виручка від реалізації продукції (робіт, послуг)}}{\text{Підсумок I розділу пасиву балансу}}$

Результатом формування і реалізації фінансової політики підприємства має бути його стабільний фінансовий стан, здатність розвиватися у перспективі. Одними з головних критеріїв цього виступають платоспроможність і ліквідність підприємства, які визначають його здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями в поточному і майбутніх періодах.

Для оцінки платоспроможності на підприємстві складається платіжний баланс (календар). Він складається на будь-яку дату. Якщо сальдо в активі платіжного балансу, то це означає неплатоспроможність підприємства [33].

Для об'єктивної оцінки ступеня ліквідності підприємства передусім проводять аналіз ліквідності балансу (табл.1.6) [14,19,28,40].

Групи ліквідності балансу підприємства

Активи	Пасиви
1	2
1. Найбільш ліквідні активи (A1) (грошові кошти підприємства і поточних фінансових інвестицій)	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1) (кредиторська заборгованість, векселі видані, поточні зобов'язання за розрахунками та інші поточні зобов'язання)
2. Швидко реалізовані активи (A2) (дебіторська заборгованість, векселі отримані та інші оборотні активи)	2. Короткострокові пасиви (П2) (короткострокові кредити, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями)
3. Повільно реалізовані активи (A3) (запаси, а також статті з I розділу «Довгострокові фінансові інвестиції»)	3. Довгострокові пасиви (П3) (довгострокові зобов'язання)
4. Важко реалізовані активи (A4) (статті I розділу активу за винятком статей цього розділу, включені в попередню групу)	4. Постійні пасиви (П4) (розділ I «Власний капітал», розділ II «Забезпечення майбутніх витрат і платежів»)

Для визначення ліквідності балансу необхідно порівняти підсумки наведених груп по активу і пасиву. Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо мають місце співвідношення: $A1 \geq П1$, $A2 \geq П2$, $A3 \geq П3$, $A4 \leq П4$. Якщо одна або декілька нерівностей системи мають протилежний знак порівняно з оптимальним варіантом, ліквідність балансу не є абсолютною [44]. Для оцінки можливостей підприємства виконати свої зобов'язання перед кредиторами на другому етапі аналізу ліквідності розраховують три фінансові коефіцієнти (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Коефіцієнти ліквідності підприємства

Показник	Порядок розрахунку або джерело одержання вихідних даних	Нормативне значення
1	2	3
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_1 = \frac{I_1 + \Pi_2}{\dots}$	0,20-0,25
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_2 = \frac{I_1 + A_2 + \Pi_2}{\dots}$	0,6-1,0
Коефіцієнт поточної ліквідності	$K_3 = \frac{I_1 + A_2 + A_3 + \Pi_2}{\dots}$	2,0

На основі всебічної і ретельної оцінки перелічених вище показників можна не тільки оцінити стан і тенденції ліквідності та платоспроможності підприємства, а й визначити проблемні місця, які слід розв'язати. Нині, за умов нестабільного фінансового стану багатьох підприємств, можливості їхнього банкрутства, особливого значення набуває систематична оцінка фінансової стійкості підприємства. Крім системи коефіцієнтів, наведених в табл. 1.7, визначальне значення для фінансової стійкості має надлишок (недостача) джерел формування запасів [20]. Цим показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості джерелами їх формування, які визначаються за формулами (1.5) – (1.7):

- 1) надлишок (+) або недостача (-) власних оборотних засобів:

$$\pm HB = HB - ЗВ, \quad (1.5)$$

де $ЗВ$ – вартість запасів.

- 2) надлишок (+) або недостача (-) довгострокових джерел формування:

$$\pm HD = HD - ЗВ \quad (1.6)$$

- 3) надлишок (+) або недостача (-) загальної величини джерел:

$$\pm HЗ = HЗ - ЗВ \quad (1.7)$$

Ступінь фінансової стійкості в залежності від рівня показників, які подані вище, міститься в табл. 1.8.

Таблиця 1.8

Оцінка ступеня фінансової стійкості

Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке фінансове становище	Кризовий фінансовий стан
1	2	3	4
$+ НВ \geq 0$	$- НВ \leq$	$- НВ < 0$	$- НВ < 0$
$+ НД \geq 0$	$+ НД \geq 0$	$- НД < 0$	$- НД < 0$
$+ НЗ \geq 0$	$+ НЗ \geq 0$	$+ НЗ \geq 0$	$- НЗ < 0$
1 ; 1 ; 1	0 ; 1 ; 1	0 ; 0 ; 1	0 ; 0 ; 0

Деталізований аналіз в динаміці фінансової стійкості підприємств за сукупністю перелічених показників уможливить усебічну оцінку стану і тенденцій зміни фінансової стійкості підприємства будь-якої сфери діяльності, форми власності та визначення наявних потенційних можливостей підвищення фінансової стійкості.

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, аби встановити фактори, які мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином [20].

Вплив факторів на прибуток підприємства можна подати у вигляді формули (1.8):

$$ЧП = ДР + ДІ - С - ВА - ВЗ - ВІ - ПП, \quad (1.8)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток; $ДР$ – дохід від реалізації продукції; $ДІ$ – інші доходи; $С$ – собівартість продукції; $ВА$ – витрати на управління; $ВЗ$ – витрати на збут; $ВІ$ – інші витрати; $ПП$ – податок на прибуток.

Величина виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, асортимент продукції та кількість її реалізації. Ця залежність зображена у формулі (1.9):

$$ДР = О \times НП \times Ц, \quad (1.9)$$

де O – обсяг реалізації; $НП$ – номенклатура видів продукції; $Ц$ – ціна одиниці продукції.

Факторну модель собівартості реалізованої продукції можна подати у вигляді формули (1.10):

$$C = НП \times O \times Z_{з\text{МН}}, \quad (1.10)$$

де $Z_{з\text{МН}}$ – змінні витрати на одиницю виробленої продукції.

Для визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Показники рентабельності підприємства

Показник	Метод розрахунку
<i>Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва</i>	
Рентабельність операційної діяльності (ОП)	$P_{оп} = \frac{\PhiРОД}{C_{рп} + АВ + ВЗ + ІОВ} \times 100\%$
Рентабельність звичайної діяльності (ЗД)	$P_{зв} = \frac{\PhiРЗД_{оп}}{C_{рп} + АВ + ВЗ + ІОВ + \PhiВ + ВК + ІВ} \times 100\%$
Рентабельність господарської діяльності	$P_{госп} = \frac{ЧП}{C_{рп} + АВ + ВЗ + ІОВ + \PhiВ + ВК + ІВ} \times 100\%$
Рентабельність виробничих витрат	$P_{вирв} = \frac{ВП}{C_{рп}} \times 100\%$
Коефіцієнт загальної рентабельності	$K_{загp} = \frac{ВП}{ЧД}$
<i>Рентабельність продажу</i>	
Рентабельність продажів	$P_{прод} = \frac{ЧП}{ЧД} \times 100\%$
Рентабельність реалізованої продукції	$P_{рп} = \frac{ЧД}{C_{рп}} \times 100\%$

<i>Рентабельність капіталу та його складових</i>	
Рентабельність сукупних активів	$P_{CA} = \frac{ЧП}{CA} \times 100\%$
Рентабельність виробничих активів	$P_{BA} = \frac{ЧП}{CPB_{OBZiMOK}} \times 100\%$
Рентабельність власного капіталу	$P_{BK} = \frac{ЧП}{ВлК} \times 100\%$
де <i>ФРОД</i> - фінансовий результат від операційної діяльності; <i>С_{рп}</i> - собівартість реалізованої продукції; <i>AB</i> - адміністративні витрати; <i>BЗ</i> - витрати на збут; <i>IOB</i> - інші операційні витрати; <i>ФРЗД_{оп}</i> - фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування; <i>ФВ</i> - фінансові витрати; <i>BK</i> - втрати від участі в капіталі; <i>IB</i> - інші витрати; <i>ЧП</i> - чистий прибуток; <i>ВП</i> - валовий прибуток; <i>ЧД</i> - чистий дохід; <i>CA</i> - сукупні активи; <i>CPB_{OBZiMOK}</i> - середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів; <i>ВлК</i> - власний капітал	

Для розрахунку впливу чинників на зміну рентабельності застосовуються детерміновані факторні моделі, які можуть бути трифакторними та п'ятифакторними [33]. За трифакторною моделлю на зміну рентабельності виробництва впливають такі чинники: зміна частки прибутку на одну гривню реалізованої продукції; зміна фондомісткості або фондovіддачі; зміна оборотності оборотних коштів.

ВИСНОВКИ ДО ПЕРШОГО РОЗДІЛУ

Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є підвищення фінансового благополуччя власників підприємства. Характеристикою цього росту є розмір поточного їх доходу на вкладення капіталу, джерелом якого є отримання прибутку.

Рентабельність є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства. Підвищення рентабельності характеризує мету підприємства

будь-якої галузі в ринковій економіці та сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства, забезпечує конкурентні переваги підприємства та сприяє виживанню підприємства в мінливих умовах середовища.

Рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), тому що при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції; кредиторів і позичальників коштів рівень рентабельності цікавить із погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства.

Рентабельність як показник дає уявлення про достатність чи недостатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, які впливають на виробництво і реалізацію та взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності, вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг).

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАТ «ПЕРВОМАЙСЬКИЙ МОЛОЧНОКОНСЕРВНИЙ КОМБІНАТ»

2.1 Загальна характеристика діяльності ПрАТ «Первомайський МКК»

Приватне акціонерне товариство «Первомайський молочноконсервний комбінат» є одним з лідерів по виробництву молочної продукції та згущеного молока в Україні. Первомайський молочноконсервний комбінат – один із самих великих підприємств по переробці молока в Україні. Комбінат був побудований в лютому 1956 року з проектною потужністю 20 млн. банок молочних консервів на рік.

ПрАТ «Первомайський МКК» у відповідності до норм Закону України «Про акціонерні товариства», в зв'язку зі зміною типу акціонерного товариства з публічного на приватний, змінило 7 травня 2020 року своє найменування з «Публічне акціонерне товариство «Первомайський молочноконсервний комбінат» на «Приватне акціонерне товариство «Первомайський молочноконсервний комбінат».

Товариство здійснює діяльність на підставі та у повній відповідності до Конституції України, Цивільного та Господарського кодексів України, Законів України «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про депозитарну систему» та інших законодавчих актів, які діють на території України.

Метою діяльності Товариства є:

- одержання прибутку;
- ефективне використання власних та залучених коштів;
- задоволення потреб населення в його послугах;

- реалізації на основі отриманого доходу інтересів Товариства;
- забезпечення споживчого ринку широким асортиментом продукції власного виробництва;
- забезпечення на основі отриманого прибутку інтересів акціонерів Товариства.

Товариство має самостійний баланс, розрахунковий, валютні та інші рахунки в установах банку.

Відносини Товариства з іншими суб'єктами підприємницької діяльності у всіх сферах будуються на договірних засадах, виходячи з принципів добровільності та партнерства, свободи підприємницької діяльності.

Майно Товариства становлять виробничі і невиробничі фонди, а також інші цінності, вартість яких відображається в самостійному балансі підприємства. Джерелом формування фінансових ресурсів Товариства є прибуток (дохід), одержаний від фінансово-господарської діяльності, кошти, одержані від розміщення та реалізації цінних паперів та інше.

Основними видами діяльності компанії Приватне акціонерне товариство «Первомайський МКК» є переробка та реалізація молока та молочних продуктів, морозива (табл. 2.1). Суттєвим видом діяльності компанії є виробництво молочних консервів, продукції з незбираного молока, масла та твердих сирів.

Таблиця 2.1

Основні види діяльності ПрАТ «ПМКК» згідно КВЕД

КВЕД	Види діяльності
10.51	Перероблення молока, виробництво масла та сиру
10.52	Виробництво морозива
46.33	Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами
46.39	Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
46.90	Неспеціалізована оптова торгівля
47.11	Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами
49.41	Вантажний автомобільний транспорт

До складу ПрАТ «Первомайський МКК» входять такі структурні підрозділи і ділянки:

- консервний цех, потужністю 96 туб молочних консервів за добу;
- цільномолочний цех, потужністю 50 т продукції з незбираного молока за добу;
- Врадіївський маслоцех, потужністю 6 т масла за добу;
- молокопункти (Кривоозерський, Добровський), які оснащені охолоджувачами для поліпшення якості заготовленої сировини.

Товариство власними силами і за свій рахунок забезпечує охорону належного йому майна, а також державного, комунального майна, майна юридичних і фізичних осіб, яке передане Товариству у користування.

Розмір статутного капіталу Товариства становить 45 909 840 грн., який поділено на 6 653 600 штук простих іменних акцій номінальною вартістю 6,90 грн. кожна. Змінивши форму власності, товариство переглянуло, але не змінило свою виробничу стратегію і політику, спрямовані на оновлення основних фондів і освоєння нових видів продукції.

Крім молочних консервів: молока згущеного з цукром, молока згущеного з цукром і какао, молока згущеного з цукром і кавою, вершків згущених з цукром, комбінат випускає різну продукцію з незбираного молока: кефір, ряжанку, молоко пряжене, йогурти, сметану, сир кисломолочний, сири м'які. Продукцію комбінату добре знають не лише в Україні, а й за кордоном.

Продукція комбінату в усі часи отримувала найвищу оцінку не лише споживачів, але і першість на Всеукраїнських конкурсах. Молочним консервам було присвоєно Державний знак якості, а колектив нагороджений орденом «Трудового Червоного Прапора». Якість продукції комбінату залишається на високому рівні, що підтверджує 14 золотих медалей та дипломи переможців у дегустаційному конкурсі Всеукраїнського рейтингу «Краща торгова марка».

Нагород удостоїлася вся без винятку асортиментна лінійка молочних консервів комбінату (молоко згущене з цукром, какао зі згущеним молоком і цукром, кава із згущеним молоком і цукром, вершки згущені з цукром, молоко згущене з цукром і фруктовим ароматом, молоко знежирене згущене з цукром тощо).

Комбінат швидко реагує на зміну споживчого попиту для завоювання ринку збуту, приділяє велику увагу культурі виробництва, дизайну упаковки молочних консервів, цільномолочної продукції, розфасовки масла, твердих сирів, м'яких сирів.

Сьогодні на підприємстві встановлено сучасні зразки технологічного обладнання для харчової та переробної промисловості. Відновлення та реконструкції торкнулися практично всі цехи підприємства.

У період підготовки комбінату до сезону масової переробки молока керівництво комбінату приділяє велику увагу сировинній зоні. Так як південні регіони України, зокрема Миколаївська та Одеська області, характерні тим, що тут немає господарств, що спеціалізуються на молочному тваринництві, то поголів'я великої рогатої худоби зростає за рахунок приватного сектора. Населення не може взяти на себе проблему стабілізації і збереження якості сировини. Тому підприємством купуються і встановлюються на місцях збору охолоджувачі приймання молока. Всі ці заходи дозволили збільшити заготівлі молока на 12,7%. Отже, висока якість продукції та широкий асортимент, ринковий підхід у визначенні політики підприємства і грамотна система дистрибуції зробили продукцію комбінату відомою далеко за межами України.

2.2. Оцінка майнового стану підприємства та його ділової активності

Важливим етапом фінансового аналізу підприємства є оцінка його майнового стану. Майно підприємства є одним з найважливіших факторів будь-якого виробництва, його склад і ефективність використання прямо впливає на

кінцевий результат господарської діяльності. Фінансовий стан підприємства і його стабільність значною мірою залежать від того, яке майно є в розпорядженні підприємства, в які активи вкладено капітал і який дохід вони йому приносять. Показники майнового стану дають змогу характеризувати виробничий потенціал підприємства.

Для оцінки майнового стану ПрАТ «ПМКК» розрахуємо основні показники за 2018-2020 роки (табл.2.1).

Таблиця 2.1

Динаміка показників майнового стану підприємства за 2018-2020 рр.

Показники	Роки			Абсолютне відхилення, +/-		Відносне відхилення, %	
	2018	2019	2020	2019 до 2018	2020 до 2019	2019 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
Частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах, %	5,25	4,45	9,00	-0,8	4,55	-15,24	+102,25
Частка основних засобів (ОЗ) в активах, %	24,43	20,91	17,26	-3,52	-3,65	-14,41	-17,46
Коефіцієнт зносу ОЗ	0,47	0,51	0,52	+0,04	+0,01	+8,51	+1,96
Коефіцієнт оновлення ОЗ	0,01	0,01	0,01	-	-	-	-
Коефіцієнт мобільності активів	3,09	3,78	4,79	+0,69	+1,01	+22,33	+26,72

Як видно з даних таблиці 2.1, в 2018 році 24,43% пасивів було інвестовано в основні засоби підприємства. В 2019 р. значення показника

знизилося на 14,41% в порівнянні з роком раніше. В 2020 році тенденція залишилася незмінною і частка основних засобів продовжила знижуватися. Це вказує на оптимізацію структури основних засобів, так як в умовах збільшення доходів частка основних засобів знижується.

Незначна частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах підприємства за аналізований період свідчить про ефективну політику управління виробничим процесом.

У 2018 році на кожну гривню необоротних активів припадало 3,09 оборотних активів. В 2019 році значення показника мобільності активів становило 3,78, у 2020 р. – 4,79. Збільшення коефіцієнта мобільності активів характеризує тенденцію прискорення оборотності майнових засобів підприємства.

Негативною тенденцією щодо майнового стану підприємства є низьке значення показника коефіцієнта оновлення основних засобів, що вказує на мінімальний рівень фізичного та морального оновлення основних засобів підприємства.

Коефіцієнт зносу основних засобів найкраще характеризує поточну політику управління основними засобами. Постійне зростання цього показника в період з 2018 по 2020 роки свідчить про деградацію досліджуваного підприємства, зниження вартості основних засобів, тощо.

Стійкий фінансовий стан підприємства в ринкових умовах значною мірою обумовлюється його діловою активністю. Ділова активність підприємства проявляється через розширення ринків збуту продукції, підтримання ділової репутації, вихід на ринок праці і капіталу тощо [44]. Аналіз її полягає у досліджуванні рівнів і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності, які є відносними показниками фінансових результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

Проаналізуємо основні показники ділової активності ПрАТ «ПМКК» за 2018-2020 рр. (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Аналіз ділової активності підприємства за 2018-2020 роки

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення абсолютне (+,-)	
		2018	2019	2020	2019 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7
1.	Коефіцієнт загальної оборотності капіталу	1,32	1,14	1,27	-0,18	+0,13
2.	Коефіцієнт оборотності мобільних засобів	1,75	1,45	1,53	-0,30	+0,08
3.	Коефіцієнт оборотності матеріальних об. коштів	1,75	1,45	1,53	-0,30	+0,08
4.	Коефіцієнт оборотності готової продукції	32,51	35,59	139,54	+3,08	+103,95
5.	Коефіцієнт оборотності дебіт. заборгованості	2,15	2,03	1,79	-0,12	-0,24
6.	Середній термін обороту дебіт. заборгованості, об.	167,44	177,34	201,12	+9,9	+23,78
7.	Коефіцієнт оборотності кредит. заборгованості	2,7	1,58	1,65	-1,12	+0,07
8.	Середній термін обороту кредит. заборгованості, об.	133,33	227,85	218,18	+94,52	-9,67
9.	Фондовіддача ОЗ, тис.грн	5,41	5,47	7,35	+0,06	+1,88
10.	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	6,97	9,86	12,91	+2,89	+3,05

Як бачимо з табл. 2.2, спостерігається збільшення більшості показників ділової активності підприємства. До показників, позначка яких знизилась у 2020 році, належать коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості та середній термін обороту кредиторської заборгованості. Їх значення зменшилось відповідно на 0,24 і 9,67 одиниць. Керівництву треба звернути на це увагу і з'ясувати причини такого становища.

Отже, враховуючи результати, отримані в процесі дослідження, а саме незадовільний майновий стан підприємства, де простежується зменшення основних показників у динаміці, що є результатом випередження темпів зносу основних засобів темпами їх оновлення та специфікою діяльності даного підприємства, стає доцільним залучення банківських коштів у вигляді кредиту та фінансових інвестицій для розширення діяльності підприємства.

2.2 Аналіз ефективності використання оборотного капіталу

Ефективне використання ресурсів визначається їх оборотністю. Термін «оборотний капітал» (або «оборотні кошти») характеризує поточні активи підприємства. Оборотний капітал ПрАТ «Первомайський МКК» має велику питому вагу в загальній сумі його майна. Від раціональності його розміщення й ефективності використання більшою мірою залежить успіх підприємства.

Для обґрунтованої оцінки стану оборотних коштів товариства проаналізуємо передусім їх динаміку за 2018-2020 рр. та зміни в наявності оборотного капіталу за його складовими (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка та структура оборотного капіталу ПрАТ «ПМКК»

Показник	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення, %	
	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	тис. грн.	питома вага, %	2019 р. до 2018р.	2020 р. до 2019р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Виробничі запаси	16393	5,25	14889	4,15	39724	8,82	- 9,17	+166,80
Незавершене виробництво	-	-	1086	0,30	852	0,19	-	- 21,55
Готова продукція	21627	6,93	7589	2,11	2313	0,51	- 64,91	- 69,52
Товари	12360	3,96	62848	17,49	2639	0,58	+408,48	- 95,80
Разом матеріальних оборотних запасів	50380	16,14	86412	24,05	45528	10,10	+70,52	- 47,31
Векселі одержані	6849	2,19	6108	1,70	5753	1,28	- 10,82	- 5,81
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	150960	48,37	183980	51,21	262762	58,31	+21,87	+ 42,82
Дебіторська заборгованість за:								
- розрахунками з бюджетом	5683	1,82	12000	3,34	11597	2,57	+111,16	- 3,36
- за виданими авансами	16911	5,42	35434	9,86	49725	11,04	+109,53	+ 40,33
Інша поточна дебіт. заборгованість	80758	25,87	24968	6,95	61237	13,59	- 69,08	+145,26
Разом дебіторська заборгованість	254312	81,48	256382	71,36	385321	85,51	+0,81	+50,29
Гроші та їх еквіваленти	583	0,19	10371	2,89	13994	3,11	+1678,9	+34,93
Усього оборотних активів	312124	100	359273	100	450596	100	+ 15,11	+25,42

За даними таблиці 2.3 видно, що на підприємстві в 2019 році відбулося збільшення загальної суми оборотних активів на 15,11%, а в 2020 році – на 25,42%. За досліджуваний період також спостерігається збільшення суми запасів, яке склало в 2019 році – 70,52% щодо 2018 року, а в 2020 р. порівняно з 2019 р. спостерігається зменшення їх суми на 47,31%. Також в 2019-2020 роках зменшилася сума одержаних векселів, відповідно на 10,82% і 5,81%. Позитивним слід відзначити збільшення грошових коштів на 1678,9% у 2019 році щодо 2018 р. та 34,93% у 2020 р., порівняно з попереднім. За аналізуючий період зросла сума дебіторської заборгованості, склавши в 2019 році 0,81%, а в 2020 році 50,29%.

Таким чином видно, що в 2018 році найбільшу частку в структурі оборотного капіталу підприємства становить дебіторська заборгованість, а саме 81,48%. В 2019 році її питома вага зменшилася до 71,36%, а в 2020 р. зросла до 85,51%. Частка запасів в 2018 році становила 16,14%, в 2019 р. спостерігалася її збільшення до 24,05%, а в 2020 році їх питома вага знизилася і склала 10,10%.

Найнижчий відсоток питомої ваги належить грошовим коштам – 0,19% в 2018 році. Однак, за наступні два роки їх частка поступово зросла до 3,11%.

При проведенні аналізу стану оборотних коштів виявляються негативні чинники, що зменшують оборотність активів, та розробляються заходи для усунення цих причин. За даними ф. 1 «Баланс», ф. 2 «Звіт про фінансові результати» визначаються й аналізуються такі показники оборотності оборотних коштів:

- середній залишок оборотних коштів;
- коефіцієнт оборотності;
- тривалість одного обороту;
- коефіцієнт завантаження оборотних коштів.

Аналіз оборотності оборотних коштів ПрАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз ефективності використання оборотного капіталу ПрАТ «ПМКК»

Показник	Роки			Відхилення
	2018	2019	2020	2020 р. до 2018 р.
1	2	3	4	5
Виручка від реалізації, тис.грн.	545585	519874	690851	+ 145 266
Кількість днів періоду, що аналізується	360	360	360	-
Одноденна виручка, тис.грн.	1515,5	1444,1	1918,3	+ 402,8
Середній залишок оборотних активів, тис.грн	268120	335698,5	404934,5	+ 136 814,5
Тривалість одного обороту оборотних засобів, днів	177	232	211	+ 34
Коефіцієнт оборотності оборотних засобів, оборотів	2,03	1,55	1,71	- 0,32
Коефіцієнт завантаження оборотних засобів в обороті, грн.	49,14	64,57	58,61	+ 9,47

Виходячи з наведених у таблиці 2.4 даних, можна сказати, що оборотність оборотних коштів за досліджуваний період уповільнилась на 34 дні ($211 - 177 = 34$). Це призвело:

- до зменшення коефіцієнта оборотності засобів на 0,32 ($1,71 - 2,03 = - 0,32$);
- до збільшення коефіцієнта завантаження засобів в обороті на 9,47 грн. ($58,61 - 49,14 = 9,47$).

На зміну оборотності оборотних коштів впливають два фактори: зміна обсягу виручки від реалізації продукції; зміна середнього залишку оборотних засобів.

У нашому випадку оборотність оборотних коштів уповільнилась на 34 дні, оскільки:

- зростання обсягу виручки від оборотності прискорилось на 37 днів ($268120/1918,3 - 177 = -37$);

- натомість збільшення середнього залишку оборотних коштів на 136 814,5 тис.грн. уповільнило оборотність оборотних коштів на 71 день ($136\,814,5/1918,3 = 71$). Разом: $-37 + 71 = 34$ дні.

Метою аналізу оборотності оборотних коштів є також визначення суми грошей, що їх було вивільнено з обороту внаслідок прискорення оборотності оборотних коштів або додатково залучено в оборот унаслідок уповільнення такої оборотності. Для цього проводять такий розрахунок: різницю в оборотності у днях помножують на звітну односторонню виручку [52]. За даними таблиці уповільнення оборотності оборотних коштів на 34 дні призвело до додаткового залучення обігових грошових коштів в сумі 65222,2 тис.грн. ($34 \times 1918,3 = 65222,2$).

Величину економічного ефекту, отриманого від прискорення оборотності оборотних коштів, можна визначити, користуючись коефіцієнтом завантаження коштів в обороті. Якщо у 2018 році для одержання однієї гривні виручки було витрачено 49,14 коп. оборотних коштів, то у звітному 2020 році – 58,61 коп., тобто більше на 9,47 коп. на кожну гривню виручки.

Отже, загальна сума залучення оборотних коштів з усього обсягу виручки становить: $(9,47 \times 690851)/100 = 65423,6$ тис.грн. (різниця на 201,4 тис.грн., порівняно з попереднім розрахунком 65222,2 тис.грн., пояснюється округленням чисел під час розрахунку). Слід наголосити, що за умов ринкової економіки, аналізуючи саму тільки оборотність оборотних коштів, не можна дати однозначної відповіді щодо її прискорення або сповільнення [19]. У процесі цього питання слід обов'язково порівняти темпи збільшення обсягу

продажу з темпами збільшення виробничих запасів. Якщо темпи зростання обсягу продажу будуть вищими за темпи зростання виробничих запасів, це завжди свідчитиме про добрий фінансовий стан підприємства. Темпи зростання виручки від реалізації на 47,7% повільніші ніж темпи зростання виробничих запасів, що свідчить про незадовільний фінансовий стан комбінату. Прискорення оборотності оборотних коштів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів. Для ПрАТ «Первомайський МКК» було б доцільніше збільшити оборотність, а це досягається пришвидшенням обіговості оборотного капіталу на всіх стадіях кругообігу.

2.4. Аналіз ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства

Фінансовий стан підприємства можна оціни з погляду його короткострокової та довгострокової перспективи. У короткостроковій перспективі критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

Для оцінки реального рівня ліквідності підприємства необхідно провести аналіз ліквідності балансу [14]. Він виконується у два етапи:

- складання балансу ліквідності;
- розрахунок та аналіз основних показників ліквідності.

Щоб визначити ліквідність балансу, потрібно порівняти активи, згруповані залежно від швидкості перетворення їх у грошові засоби, із пасивами, згрупованими за ступенем терміновості їх оплати.

Для об'єктивної оцінки ступеня ліквідності ПрАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» проведемо аналіз ліквідності балансу за 2018-2020 рр. на основі даних форми № 1 «Баланс» та форми № 2 «Звіт про фінансові результати». Проведемо дослідження ліквідності балансу аналізованого підприємства на основі вищенаведеної таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Аналіз ліквідності балансу ПрАТ «ПМКК», тис.грн

Активи	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Пасиви	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)		
								2018	2019	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Найліквідніші активи (A ₁)	583	10 371	13 994	Негайні пасиви (П ₁)	201 960	329 903	418 150	- 201 377	- 319 532	- 404 156
Активи, що швидко реалізуються (A ₂)	61 161	62 490	391 074	Короткострокові пасиви (П ₂)	130 478	71 674	72 932	+130 683	+190 816	+318 142
Активи, що повільно реалізуються (A ₃)	50 380	86 412	45 528	Довгострокові пасиви (П ₃)	-	-	-	+ 50 380	+86 412	+45 528
Активи, що важко реалізуються (A ₄)	100 925	95 012	94 013	Постійні пасиви (П ₄)	80 611	52 708	53 527	+20 314	+42 304	+40 486
Баланс	413 049	454 285	544 609	Баланс	413 049	454 285	544 609	-	-	-

Абсолютно ліквідним вважають баланс, коли є така ситуація:

- найбільш ліквідні активи перевищують негайні пасиви або дорівнюють їм;

- активи, що швидко реалізуються, дорівнюють короткостроковим пасивам або перевищують їх;
- повільно реалізовані активи дорівнюють довгостроковим пасивам або перевищують їх;
- важкореалізовувані активи менші за постійні пасиви [14].

Оскільки в нашому випадку баланс задовольняє лише половину вище перелічених умов, то вважати його абсолютно ліквідним не можна.

Для оцінки можливостей підприємства виконати свої зобов'язання перед кредиторами на другому етапі аналізу ліквідності обчислюють:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт поточної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, що підприємство може погасити найближчим часом, не чекаючи оплати дебіторської заборгованості й реалізації інших активів

Коефіцієнт абсолютної ліквідності на підприємстві, взятому для аналізу, становить:

$$1) K_{\text{абс.лікв. (2018)}} = \frac{583}{201960 + 130478} = \frac{583}{332438} = 0,002 ;$$

$$2) K_{\text{абс.лікв. (2019)}} = \frac{10371}{329903 + 71674} = \frac{10371}{401577} = 0,026 ;$$

$$3) K_{\text{абс.лікв. (2020)}} = \frac{13994}{418150 + 72932} = \frac{13994}{491082} = 0,028 .$$

Як бачимо з розрахунків, коефіцієнт абсолютної ліквідності аналізуючих років нижчий від його теоретичного значення, яке складає 0,20-0,25. В 2020

році підприємство могло погасити 2,8% короткострокових зобов'язань, у 2019 році лише 2,6%, а в 2018 р. – 0,2%.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вказує платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами. В нашому випадку він становить:

$$1) K_{\text{ш.л.}}(2018) = \frac{583+261161}{201960+130478} = \frac{261744}{332438} = 0,79;$$

$$2) K_{\text{ш.л.}}(2019) = \frac{10371+262490}{329903+71674} = \frac{272861}{401577} = 0,68;$$

$$3) K_{\text{ш.л.}}(2020) = \frac{13994+391074}{418150+72932} = \frac{405068}{491082} = 0,82.$$

Нормальним вважається значення коефіцієнта більше 0,8 (деякі аналітики вважають оптимальним значення коефіцієнта 0,6-1,0). В нашому випадку результати обчислення відповідають нормативному значенню, що свідчить про здатність підприємства погашати поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок оборотних активів.

Коефіцієнт поточної ліквідності (коефіцієнт покриття) дає загальну оцінку платоспроможності підприємства. На молочноконсервному комбінаті даний коефіцієнт становить:

$$1) K_{\text{п.л.}}(2018) = \frac{583+261161+50380}{201960+130478} = \frac{312124}{332438} = 0,94;$$

$$2) K_{\text{п.л.}}(2019) = \frac{10371+262490+86412}{329903+71674} = \frac{359273}{401577} = 0,89 ;$$

$$3) K_{\text{п.л.}}(2020) = \frac{13994+391074+45528}{418150+72932} = \frac{450596}{491082} = 0,92 .$$

Світова обліково-аналітична практика визначає нормативне значення для цього показника – 2. У нашому випадку коефіцієнт поточної ліквідності не відповідає нормативному значенню. Тому, на кожну гривню короткострокових зобов'язань підприємства у 2020 році припадало лише 0,92 грн. ліквідних коштів, у 2019 році 0,89 грн., а у 2018 р. – 0,94 грн\

Слід зазначити, що ліквідність підприємства зовсім не тотожна його платоспроможності. Так коефіцієнти ліквідності можуть характеризувати фінансовий стан як задовільний, однак, ця оцінка буде помилковою, якщо в поточних активах значну питому вагу матимуть неліквідні активи й короткострокова дебіторська заборгованість.

Платоспроможність означає наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків з кредиторської заборгованості, що потребує негайного погашення [12].

Для оцінки платоспроможності молочноконсервного комбінату складемо платіжний баланс за 2018-2020 рр. (табл. 2.6).

Платіжний баланс ПрАТ «ПМКК» за 2018-2020 роки, тис.грн

Актив				Пасив			
1	2	3	4	5	6	7	8
Наявні кошти для покриття заборгованості	2018	2019	2020	Негайні та інші платежі	2018	2019	2020
1. Гроші та їх еквіваленти	583	10371	13994	1. Заборгованість за позикою	103401	58402	58402
2. Розрахунки з дебіторами	254312	256382	385321	2. Заборгованість кредиторів	194770	217737	317760
				3. Векселі видані	27077	11869	11869
Усього	254895	266753	399315	Усього	325248	288008	388031
Сальдо	70353	21255		Сальдо			11284
Баланс	325248	288088	399315	Баланс	325248	288008	399315

З даних табл. 2.6 видно, що у 2020 р. досліджуване промислове підприємство могло погасити 102,91% боргів ($399315/388031 \times 100$). Отже, проведені вище розрахунки свідчать про те, що підприємство стало платоспроможним.

Фінансова стійкість характеризується такою структурою фінансових ресурсів та їх розміщенням в активах підприємства, таким рівнем чистих грошових надходжень, які забезпечують стабільне функціонування підприємства в умовах стабільного ринку [9]. Аналіз фінансової стійкості підприємства здійснюється за даними балансу підприємства, характеризує структуру джерел фінансування ресурсів підприємства, ступінь фінансової стійкості і незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування діяльності.

Проведемо розрахунок та аналіз основних показників фінансової стійкості ПрАТ «Первомайський МКК» за період 2018-2020 рр. (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «ПМКК»

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення	Оптимальне значення
		2018	2019	2020	2020 р. до 2018 р.	
1	2	3	4	5	6	7
1.	Коефіцієнт автономії	0,19	0,12	0,10	- 0,09	>0,5
2.	Коефіцієнт фінансової залежності	0,81	0,88	0,90	+ 0,09	<2,0
3.	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,25	0,15	0,12	- 0,13	>0,4
4.	Коефіцієнт забезпеченості оборотних коштів (ОК) власними ОК	-0,07	-0,11	-0,09	- 0,02	>0,1
5.	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,24	0,13	0,11	- 0,13	>0,1
6.	Коефіцієнт фінансування	4,24	7,59	9,17	+ 4,93	<0,5
7.	Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,07	-0,12	-0,09	- 0,02	>0,1
8.	Коефіцієнт співвідношення реальних активів і вартості майна	0,28	0,24	0,25	- 0,03	>0,5
9.	Коефіцієнт поточних зобов'язань	1,0	1,0	1,0	-	>0,5
10.	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань	0	0	0	-	<0,2
11.	Коефіцієнт співвідношення необоротних і власних коштів	1,29	1,80	1,75	+ 0,46	>0,5

Аналіз показників фінансової стійкості з табл. 2.7 вказує на те, що лише 45,5% з них відповідають встановленим нормативам. Водночас, коефіцієнти, зростання яких позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, в переважній більшості в кінці звітної періоду знизились у порівнянні з попередніми роками.

Крім системи коефіцієнтів, визначальне значення для фінансової стійкості має надлишок (недостача) джерел формування запасів. Оцінка джерел формування запасів здійснюється через систему показників, які характеризують ступінь охоплення видів джерел: наявність власних оборотних засобів, наявність довгострокових джерел формування запасів і показник загальної величини джерел формування запасів [4]. Цим показникам відповідають три показники забезпеченості джерелами їх формування, від рівня яких залежить ступінь фінансової стійкості підприємства. Стан фінансової стійкості ПрАТ «ПМКК» за період з 2018 по 2020 роки поданий в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз фінансової стійкості підприємства, тис.грн.

Показник	Роки			Відхилення
	2018	2019	2020	2020 р. від 2018 р.
1	2	3	4	5
Наявність власних оборотних засобів	- 20 314	- 40 901	- 37 825	- 17 511
Наявність довгострокових джерел формування запасів	- 20 314	- 40 901	- 37 825	- 17 511
Показник загальної величини джерел формування запасів	312 124	359 273	450 596	+ 138 472
Вартість запасів	28 753	77 737	42 363	+ 13 610
Надлишок (+) або недостача (-)	- 49 067	-118 638	- 80 188	- 31 121

власних оборотних засобів				
Надлишок (+) або недостача (-) довгострокових джерел формування	- 49 067	-118 638	- 80 188	- 31 121
Надлишок (+) або недостача (-) загальної величини джерел формування запасів	283 371	281 536	408 233	+ 124 862
Показник фінансової стійкості	(0; 0; 1) (нестійке фінансове становище)			

Дані табл. 2.8 свідчать, що фінансовий стан досліджуваного підприємства нестійкий. Тому, перед ПрАТ «Первомайський МКК» стоїть важливе завдання визначення та впровадження стабілізуючих заходів для поліпшення його фінансового стану.

2.5. Аналіз і оцінка прибутку і рентабельності підприємства

Запорукою високого рівня розвитку підприємств є забезпечення загальної ефективності їх роботи. Тому треба чітко розуміти, що ефективність в економіці – це завжди відношення, яке оцінюється зіставленням ефекту (результату) і витрат. Задовільний рівень ефективності потребує, з одного боку, перевищення кінцевих результатів над витратами на їх досягнення, з іншого – зіставлення одержаних при цьому результатів з результатами аналогічних об'єктів. Отже, хоча абсолютна сума прибутку, отримана підприємством і є дуже важливим показником діяльності, вона не може характеризувати рівень ефективності господарювання, це пов'язано з тим, що абсолютний розмір прибутку характеризує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризує показник рентабельності [7].

Для повноцінного аналізу прибутковості підприємства доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, аби встановити фактори, які

мають позитивний та негативний вплив на формування результативного показника найбільшим та найменшим чином. Проаналізуємо вплив факторів на прибуток ПрАТ «Первомайський МКК» у 2018-2019 рр., використовуючи форму № 2 «Звіт про фінансові результати». Вихідні дані подано в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Аналіз прибутку ПрАТ «Первомайський МКК» за 2018-2019 рр.,
тис.грн.**

№ з/п	Показник	2018 р.	2019 р.	Відхилення	
				тис.грн	%
1	2	3	4	5	6
1.	Дохід від реалізації продукції (ДР)	545 585	519 874	- 25 711	- 4,71
2.	Інші доходи (ДІ)	4 180	25 111	+20 931	+500,74
3.	Собівартість реалізованої продукції (С)	470 196	461 100	- 9 096	- 1,93
4.	Адміністративні витрати (ВА)	7 408	7 369	- 39	- 0,53
5.	Витрати на збут (ВЗ)	35 856	28 588	- 7 268	- 20,27
6.	Інші витрати (ВІ)	35 147	73 234	+38 087	+108,36
7.	Податок на прибуток (ПП)	255	305	+ 50	+ 19,61
8.	Чистий прибуток / збиток (ЧП)	903	- 25 611	-26 514	-27 36,2

У цьому випадку вплив факторів на прибуток підприємства розраховується за формулою (1.8). Величина виручки від реалізації залежить від таких факторів, як ціна реалізованої продукції, асортимент продукції та кількість її реалізації. Ця залежність зображена у вигляді формули (1.9). Факторну модель собівартості реалізованої продукції подано у вигляді формули (1.10). За допомогою даних Звіту про фінансові результати, виявити вплив всіх

перелічених факторів на фінансовий результат підприємства неможливо, тому що нам невідомі такі показники, як питома вага реалізованої та виробленої продукції, обсяг випуску та реалізації, а також ціна та собівартість одиниці.

Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці 2.9 видно, що дохід від реалізації у 2019 р. був на 25711 тис. грн. меншим, ніж у 2018-му, або на 4,71%. Це зменшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахувати величину впливу кожного з них можна у такий спосіб:

$$1) \Delta DP_{\text{ц}} = 519874 - 519874 : 1,245 = 102304,5 \text{ тис.грн.};$$

$$2) \Delta DP_{\text{о}} = 519874 : 1,245 - 545585 = -128015,5 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 102304,5 тис.грн., а зниження обсягу випуску – зменшенню на 128015,5 тис.грн.

Прослідкуємо вплив факторів на зміну собівартості реалізованої продукції, собівартість у 2019 р. становила 461100 тис. грн., а у 2018 р. 470196 тис. грн., що на 9096 тис. грн. або 1,93% менше.

$$1) \Delta C_{\text{ц}} = 461100 - 461100 : 1,245 = 90738,5 \text{ тис.грн.};$$

$$2) \Delta C_{\text{о}} = 461100 - 470196 - 90738,5 = -99834,5 \text{ тис.грн.}$$

Таким чином, за рахунок зміни ціни собівартість виросла на 90738,5 тис.грн., а за рахунок зміни обсягу випуску – зменшилась на 99834,5 тис.грн.

Як показують розрахунки, ціна реалізації впливає на чистий прибуток у складі двох факторів – собівартості та доходу від реалізації. При цьому вплив у складі собівартості зменшує прибуток, а у складі доходу від реалізації – збільшує. З огляду на це загальний вплив ціни реалізації на чистий прибуток можна розрахувати у такий спосіб:

$$\Delta ЧП_{\text{ц}} = \Delta DP_{\text{ц}} - \Delta C_{\text{ц}} = 102304,5 - 90738,5 = 11566 \text{ тис.грн.}$$

За рахунок збільшення ціни чистий прибуток підприємства виріс на 11566 тис.грн.

Визначаючи вплив на прибуток адміністративних витрат, на збут та інших витрат, треба пам'ятати, що це фактори зворотного впливу, тобто у формули треба підставляти знак мінус:

$$\begin{aligned}\Delta ЧП_B &= -(7369 + 2858 + 73234) - \\ &- (7408 + 35856 + 35147) = -30780 \text{ тис.грн.}\end{aligned}$$

Отже, збільшення цих витрат у 2019 р., порівняно з 2018-м, призвело до зменшення прибутку на суму 30780 тис. грн.

Обчислити вплив величини інших доходів на зміну чистого прибутку можна за такою формулою:

$$\Delta ЧП_{ДІ} = 25111 - 4180 = 20931 \text{ тис.грн.}$$

Як бачимо, за рахунок збільшення суми інших доходів чистий прибуток збільшився на 20931 тис.грн.

Вплив податку на прибуток розраховуємо за формулою:

$$\Delta ЧП_{ПД} = -(305 - 255) = -50 \text{ тис.грн.}$$

Це означає, що збільшення величини податку на прибуток сприяло зменшенню прибутку на суму 50 тис.грн. (табл.2.10). Останній рядок таблиці 2.10 в сумі -26 514 підтверджує зміну чистого прибутку (збитку) з таблиці 2.10, тобто розрахунки факторного аналізу є правильними. Підприємство понесло збитки за рахунок зменшення обсягу реалізації та збільшення адміністративних витрат, на збут та інших витрат.

Узагальнена таблиця впливу факторів на величину прибутку

№ з/п	Показник	Сума, тис.грн.
1	2	3
1.	Зміна ціни	11 566
2.	Обсяг реалізації	- 128 015,5
3.	Обсяг випуску	99 834,5
4.	Адміністративні витрати, на збут, інші витрати	- 30 780
5.	Інші доходи	20 931
6.	Податок на прибуток	- 50
7.	Усього	- 26 514

Аналогічно попереднім розрахункам проаналізуємо вплив факторів на прибуток ПрАТ «Первомайський молочноконсервний комбінат» у 2019-2020 роках, використовуючи форму № 2 «Звіт про фінансові результати». Вихідні дані подано в таблиці 2.12.

За даними Мінфіну України у 2020 р. проти 2019 р. індекс цін виробників молочних продуктів становив 118,0 %.

Визначимо вплив факторів на зміну доходу від реалізації. З таблиці 2.11 видно, що дохід від реалізації у 2020 р. був на 170977 тис. грн. більшим, ніж у 2019-му, або на 32,89%. Це збільшення є наслідком впливу двох факторів: ціни реалізації та обсягу реалізованої продукції. Розрахуємо величину впливу кожного з них у такий спосіб:

$$1) \Delta DP_{\text{ц}} = 690851 - 690851 : 1,180 = 105384 \text{ тис.грн.}$$

$$2) \Delta DP_o = 690851 : 1,180 - 519874 = 65593 \text{ тис.грн.}$$

Таблиця 2.11

**Аналіз прибутку ПрАТ «Первомайський МКК» у 2019-2020 рр.,
тис.грн.**

№ з/п	Показник	2019 р.	2020 р.	Відхилення	
				тис.грн.	%
1.	Дохід від реалізації продукції (ДР)	519 874	690 851	+170 977	+ 32,89
2.	Інші доходи (ДІ)	25 111	161 410	+136 299	+542,79
3.	Собівартість реалізованої продукції (С)	461 100	769 309	+308 209	+ 66,84
4.	Адміністративні витрати (ВА)	7 369	7 135	- 234	- 3,18
5.	Витрати на збут (ВЗ)	28 588	49 656	+ 21 068	+ 73,70
6.	Інші витрати (ВІ)	73 234	25 342	- 47 892	- 65,40
7.	Податок на прибуток (ПП)	305	-	-	-
8.	Чистий прибуток / збиток (ЧП)	- 25 611	819	+ 26 430	-

Таким чином зростання цін сприяло збільшенню виручки від реалізації на 105384 тис.грн., а збільшення обсягу випуску – на 65593 тис.грн. Отже, за результатами факторного аналізу можна оцінити не лише якість прибутку, а й можливі джерела його збільшення.

У зв'язку з тим, що аналіз прибутку підприємства надає повне уявлення про ефективність його роботи, для визначення міри ефективності діяльності господарського суб'єкта оцінюють його показники рентабельності. Показник рентабельності характеризує ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат та проводить просторово-часове зіставлення [14]. Показники рентабельності підприємства

доцільно об'єднувати у наступні групи: рентабельність видів діяльності та витрат виробництва, рентабельність продажу, рентабельність капіталу та його складових. За допомогою даних форм № 1 і 2 фінансової звітності проведемо розрахунок та аналіз вище вказаних показників рентабельності для ПрАТ «Первомайський МКК» (табл. 2.12).

Як свідчать дані таблиці 2.12, в 2019 році по відношенню до 2018 р., спостерігалось зниження всіх показників рентабельності. Розрахунок основних показників рентабельності за 2020 рік дає змогу дійти висновку, що загалом підприємство має непогані результати, адже за половиною показників рентабельності спостерігається зростання у звітному році і лише декілька з них мають від'ємний кінцевий результат. Щодо рентабельності операційної та звичайної діяльності, то вона зменшилася відповідно на 4,36 і 3,99 пункти. Проте підприємство все-таки отримало 0,07 коп. прибутку з однієї гривні операційних і звичайних витрат. Рентабельність господарської діяльності підприємства зросла на 4,59 пункти і з однієї гривні загальних витрат було отримано 0,10 коп. прибутку.

У звітному році значно зменшилася рентабельність виробничих витрат і реалізованої продукції, відповідно на 22,85 і 22,95 пункти. При цьому негативне від'ємне значення отримав показник рентабельності виробничих витрат. Це вказує на те, що в 2020 р. підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції понесло збитку на суму 10,10 коп. Невеликим було зростання показника рентабельності продажів. При його збільшенні на 5,05 пункти, на 1 грн. проданої продукції підприємства у 2020 р. припадало 0,12 коп. операційного прибутку.

Таблиця 2.12

Динаміка показників рентабельності ПрАТ «ПМКК» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показник	Роки			Відхилення абсолютне (+,-)		
		2018	2019	2020	2019 до 2018	2020 до 2018	2020 до 2019
1	2	3	4	5	6	7	8
<i>Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва</i>							
1.	Рентабельність операційної діяльності, %	5,02	4,43	0,07	- 0,59	- 4,95	- 4,36
2.	Рентабельність звичайної діяльності, %	4,79	4,06	0,07	- 0,73	- 4,72	- 3,99
3.	Рентабельність господарської діяльності, %	0,16	- 4,49	0,10	- 4,65	- 0,06	+ 4,59
4.	Рентабельність виробничих витрат, %	16,03	12,75	-10,10	- 3,28	- 26,13	- 22,85
5.	Коефіцієнт загальної рентабельності	0,14	0,11	- 0,11	- 0,03	- 0,25	- 0,22
<i>Рентабельність продажу</i>							
6.	Рентабельність продажів, %	0,17	- 4,93	0,12	- 5,1	- 0,05	+ 5,05
7.	Рентабельність реалізованої продукції, %	116,03	112,75	89,80	- 3,28	- 26,23	- 22,95
<i>Рентабельність капіталу та його складових</i>							
8.	Рентабельність сукупних активів, %	0,22	- 5,64	0,15	- 5,86	- 0,07	+ 5,79
9.	Рентабельність виробничих активів, %	0,24	- 5,91	0,16	- 6,15	- 0,08	+ 6,07
10.	Рентабельність власного капіталу, %	1,15	-48,59	1,53	- 49,74	+ 0,38	+ 50,12

Якщо оцінити ефективність використання усіх активів підприємства, то слід зазначити, що в 2020 р. порівняно з 2019 р. рентабельність активів підвищилась на 5,79 пункти. До того ж цей показник свідчить, що в звітному році підприємство отримало 0,15 коп. прибутку на кожную вкладену гривню активів. Найбільше зростання характерне для показника рентабельності власного капіталу – на 50,12 пункти у звітному році. Цей показник свідчить про те, що в 2020 році кожна залучена гривня власних коштів дозволила отримати 1,53 копійки чистого прибутку.

Висновки до другого розділу

Основними видами діяльності ПрАТ «Первомайський МКК» є переробка та реалізація молока та молочних продуктів, морозива. Суттєвим видом діяльності компанії є виробництво молочних консервів, продукції з незбираного молока, масла та твердих сирів.

Аналіз майнового стану ПрАТ «Первомайський МКК» за 2018-2020 рр. показав, що тенденція залишилася незмінною і частка основних засобів продовжила знижуватися, що вказує на оптимізацію структури основних засобів, так як в умовах збільшення доходів частка основних засобів знижується. Незначна частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах підприємства за аналізований період свідчить про ефективну політику управління виробничим процесом.

За даними аналізу оборотного капіталу видно, що на підприємстві в 2019 р відбулося збільшення загальної суми оборотних активів на 15,11%, а в 2020 р – на 25,42%. Позитивним слід відзначити збільшення грошових коштів році на 34,93% у 2020 р., порівняно з попереднім роком. За аналізований період зросла сума дебіторської заборгованості, склавши в 2019 р. 0,81%, а в 2020 р -50,29%.

Розрахунок основних показників рентабельності за 2020 рік дає змогу дійти висновку, що загалом підприємство має непогані результати, адже за половиною показників рентабельності спостерігається зростання у звітному році і лише декілька з них мають від'ємний кінцевий результат. Щодо рентабельності операційної та звичайної діяльності, то вона зменшилася відповідно на 4,36 і 3,99 пункти. Проте підприємство все-таки отримало 0,07 коп. прибутку з однієї гривні операційних і звичайних витрат. Рентабельність господарської діяльності підприємства зросла на 4,59 пункти і з однієї гривні загальних витрат було отримано 0,10 коп. прибутку.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

ПРАТ «ПЕРВОМАЙСЬКИЙ МКК»

3.1. Формування стратегії управління прибутком та рентабельністю підприємства

Одним із найбільш важливих завдань на промисловому підприємстві є оптимальне управління прибутком і рентабельністю. Ця політика покликана відображати вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його вартості на ринку, формувати необхідний обсяг фінансових ресурсів, задовольняти матеріальні інтереси власників і персоналу.

Ключовим елементом організації та реалізації моделі управління прибутком і рентабельністю підприємства є визначення та формування стратегії управління. Загалом стратегія як така являє собою узагальнюючу сукупність окремих, взаємозв'язаних дій, реалізація яких є необхідною для досягнення встановлених довгострокових цілей у межах підконтрольних управління ресурсів шляхом їх координації та розподілу [10].

Стратегія управління прибутком підприємства — це складова системи організації господарського процесу, яку необхідно розуміти як сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що мають цілі, завдання, функції, форми, методи, інструменти, важелі, пов'язані з формуванням і використанням прибутку для досягнення його тактичних цілей (забезпечення прийнятого рівня рентабельності діяльності) та стратегічних цілей (зростання вартості підприємства) шляхом застосування методів і прийомів прогнозування, планування та контролю витрат і доходів.

Невід’ємною складовою стратегії управління прибутком є система правового, ресурсного, нормативного, наукового, технічного та інформаційного забезпечення [21].

Послідовність етапів обґрунтування реалізації стратегії економічного управління прибутком підприємства представлена на рис. 3.1.



Рис. 3.1 Етапи реалізації стратегії управління прибутком промислового підприємства

На першому етапі визначається цільова сума прибутку підприємства, величина якої залежить від стадії його життєвого циклу, стратегічних завдань і тактики їхнього вирішення. При визначенні обсягу цільового прибутку виходять з того, що він повинен забезпечити заплановане самофінансування розвитку підприємства.

На другому етапі для підприємства визначаються обсяги реалізації продукції (послуг), які забезпечать одержання цільового прибутку при заданих розмірах витрат.

Розрахований обсяг реалізації продукції (послуг) узгоджують з ринковим попитом на основі результатів маркетингових досліджень і розробляють асортиментну структуру продукції (послуг). Маркетинговий підхід до вивчення ринкового попиту охоплює і систему цін, яка використовується як основа розробки цінової політики.

Особливе місце в обґрунтуванні стратегії економічного управління прибутком посідає пошук резервів збільшення обсягів реалізації і зниження собівартості продукції. Це потребує врахування та прогнозування всіх факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, що впливають на доходи та витрати.

Формування ресурсної політики передбачає вибір ефективних джерел залучення всіх видів ресурсів для здійснення виробничої діяльності.

Управління доходом і витратами здійснюється відповідними методами. Стратегічний план досягнення цільового прибутку приймається на основі оцінки можливостей його одержання з урахуванням доходу і поточних витрат.

До основних завдань при розробці стратегії управління прибутком підприємства необхідно віднести створення організаційних структур для забезпечення прийняття та реалізації управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на різних рівнях. У першу чергу це стосується формування ефективних інформаційних систем із обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень. Функціонування даного механізму здійснюється в умовах постійної взаємодії внутрішнього та зовнішнього середовища.

Важливими критеріями, які необхідно обов'язково враховувати у процесі формування стратегії управління прибутком підприємства є базова економічна стратегія та стадія життєвого циклу суб'єкта господарювання, які визначають

ключові орієнтири реалізації управлінського впливу на прибуток підприємства для забезпечення підвищення прибутковості, ринкової вартості та економічного розвитку підприємства у довгостроковій перспективі [38].

Позитивний економічний ефект для подальшого розвитку ПрАТ «ПМКК» принесе стратегічне управління через реалізацію своєї стратегії. Тому, для досліджуваного підприємства пропонуємо застосувати стратегію управління формуванням і використанням прибутку (рис. 3.2).

Стратегія управління формуванням і використанням прибутку детермінує передумови функціонування підприємства, враховуючи ринкові державні важелі впливу. Якщо ринкове економічне регулювання здійснюється на основі попиту та пропозиції, то обов'язковою передумовою державного регулювання економіки є створення необхідної нормативно-правової бази. Правову основу такого регулювання становлять законодавчі та нормативні акти, що визначають порядок формування і функціонування елементів ринкового господарства.

Вище зазначена стратегія передбачає виконання функцій: планування, облік і аналіз, регулювання, координації, контролю та стимулювання. Інші функції реалізуються в межах виконання окремих етапів.

Необхідним в даній стратегії є розробка дієвих способів і методів формування прибутку з урахуванням товарної структури виробництва; проведення планування, аналізу та забезпечення контролю основних аспектів формування, розподілу та використання прибутку. Практична реалізація функцій і форм управління здійснюється за допомогою системи методів управління прибутком (соціально-психологічні та організаційні). Їх комплексне використання дає змогу забезпечити достатньо ефективне господарювання.

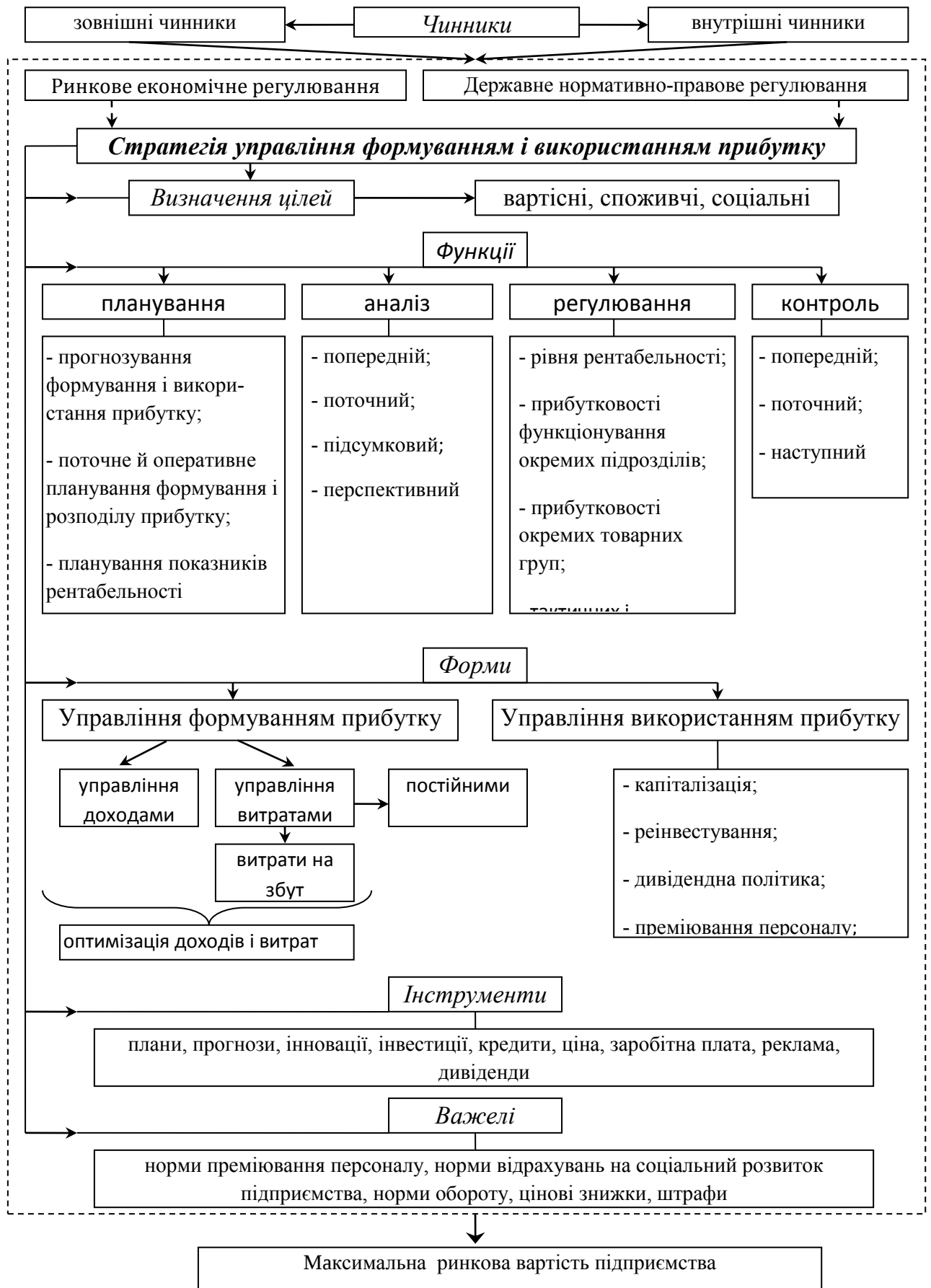


Рис. 3.2. Стратегія управління прибутком і рентабельністю підприємства

Як і будь-яка інша, запропонована стратегія повинна мати достатню кількість інструментів реалізації, які б дозволили досягти поставлених цілей. Це можуть бути плани, прогнози, інвестиції, кредити, ціна, заробітна плата тощо. Паралельно з інструментами визначаються і важелі впливу, які використовуються з метою стимулювання діяльності підприємства чи, навпаки, де стимулювання – накладення певних санкцій.

Отже, складовою системи організації виробничого процесу та фінансової стратегії досліджуваного промислового підприємства повинна стати стратегія управління формуванням і використанням прибутку, спрямована на досягнення як тактичних, так і стратегічних цілей підприємства.

3.2. Вдосконалення системи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства

Розвиток ринкових відносин підвищує відповідальність і самостійність промислового підприємства у виробленні й ухваленні управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами і кредиторами. Збільшення або зниження дебіторської і кредиторської заборгованості призводить до зміни фінансового стану та результатів діяльності підприємства[12]. На підставі цього необхідно проводити моніторинг і аналіз стану розрахунків.

Дебіторська і кредиторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків із покупцями, підрядчиками, фінансовими органами, органами соціального страхування, підзвітними особами тощо. Виникнення обох видів заборгованості зумовлене незбіганням моменту відвантаження готової продукції, виконання робіт, послуг, отримання товарно-матеріальних цінностей, нарахування зарплати і платежів з моментом їх оплати.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємство здійснює придбання матеріалів, інших запасів, а також реалізацію послуг. Якщо розрахунки за надані послуги проводяться на умовах наступної оплати, в цьому випадку можна говорити про одержання підприємством кредиту від своїх постачальників і підрядників. У той же час саме підприємство виступає кредитором своїх покупців і замовників, а також постачальників у частині виданих їм авансів під майбутню поставку продукції. У цих умовах необхідно стежити за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською означає відволікання коштів з господарського обороту і в подальшому може призвести до необхідності залучення дорогих кредитів банку і позик для забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності підприємства. Значне перевищення кредиторської заборгованості над дебіторською створює загрозу фінансовій стійкості підприємства [35].

Слід відзначити, що перевага того чи іншого виду заборгованості призводить до дисбалансу у підсумку. Зменшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може статися через погіршення стосунків з клієнтами. Збільшення дебіторської заборгованості проти кредиторської може бути наслідком порушення платіжної дисципліни покупців. Як збільшення, так і зменшення дебіторської та кредиторської заборгованості може негативно вплинути на фінансовий результат досліджуваного підприємства. Тому, перед ПрАТ «Первомайський МКК» стоїть важливе завдання вдосконалювати свою політику та впроваджувати принципово нові підходи стосовно управління дебіторською та кредиторською заборгованістю.

Розумне управління кредиторською та дебіторською заборгованістю являтиметься гарантом успішного розвитку промислового підприємства на основі зростання прибутку і капіталу. Досягнення цієї мети можна здійснювати за допомогою певної моделі управління заборгованостями (рис. 3.3).

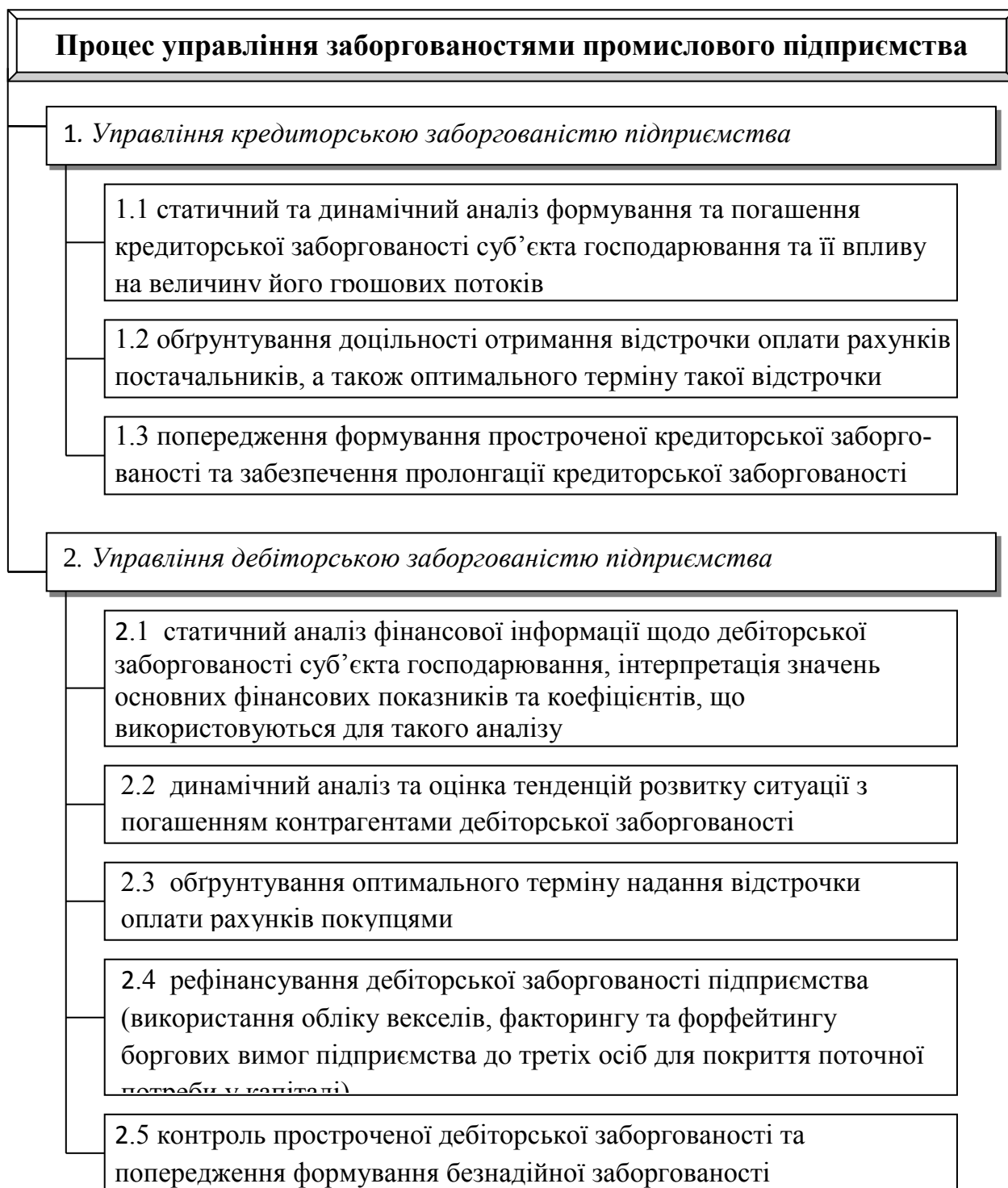


Рис. 3.3 Структурно-логічна модель управління кредиторською та дебіторською заборгованостями підприємства

Використання запропонованої моделі управління заборгованостями дозволить підприємству ефективно використати фінансові та трудові ресурси, зменшити ймовірність зростання безнадійних боргів, контролювати фінансові

виплати і надходження та забезпечити зростання інвестиційних можливостей підприємства.

Таким чином, для побудови ефективного економічного і фінансового інструментарію управління дебіторською та кредиторською заборгованостями промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління ними, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури її заборгованості. Формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками сприятиме досягненню максимальних результатів функціонування промислового підприємства в сучасних умовах господарювання.

3. 3. Удосконалення організаційно-методичного інструментарію підвищення рентабельності підприємства

Рентабельність являється не просто статистичним, розрахунковим параметром, а це складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємців, організацій, регіонів, окремих країн), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності [46]. Дана якість додає рентабельності, з одного боку, форми економічної категорії, що виражає

економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкту й інструменту фінансового менеджменту. Тому, важливим є

дослідження і удосконалення організаційно-методичного інструментарію підвищення рентабельності підприємства.

Слід зазначити, що для того, щоб обрати одну з багатьох методик аналізу рентабельності підприємства, яка буде найефективнішою та найдієвішою для визначення напрямів її підвищення, необхідно дослідити декілька існуючих методик. Прихильники першої методики аналізу рентабельності підприємства вважають, що:

- на першому етапі необхідно оцінити рентабельність реалізованої продукції;
- на другому етапі слід проаналізувати рентабельність капіталу, тобто оцінити ефективність використання власних засобів;
- на заключному етапі проводять аналіз і пошук резервів зростання рентабельності підприємства й розробляють засади щодо реалізації виявлених резервів [55].

На думку інших аналітиків, на першому етапі необхідно аналізувати прибутковість продукції (аналіз рентабельності продажу, аналіз рентабельності звичайної діяльності, аналіз рентабельності операційної діяльності). На другому етапі доцільно проводити аналіз прибутковості майна та його частин (аналіз рентабельності всього капіталу (активів), аналіз рентабельності основних засобів та інших необоротних активів). На наступному етапі слід проаналізувати показники прибутковості використаного капіталу (аналіз рентабельності власного капіталу, аналіз рентабельності перманентного капіталу). На заключному етапі здійснюються аналіз і пошук резервів зростання рентабельності підприємства і розробляються засади щодо реалізації виявлених резервів [28,36,51].

Слід відзначити, що прихильники і першої, і другої методики аналізу рентабельності підприємства виділяють у своїх методиках заключним етапом пошук резервів зростання рентабельності підприємства.

Отже, у економічній літературі існує багато різних методик аналізу рентабельності підприємства, але слід відзначити, що кожна з них має свої переваги та недоліки.

При застосуванні першої методики поза увагою аналітиків залишаються:

- 1) рентабельність операційної діяльності, тобто не визначається, скільки отримано власного прибутку з 1 грн. понесених витрат;
- 2) рентабельність звичайної діяльності, тобто не оцінюється, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності з 1 грн. звичайних витрат;
- 3) фондорентабельність, тобто не оцінюється величина прибутку, яка припадає на 1 грн. необоротних активів;
- 4) рентабельність оборотних активів, тобто не визначається величина прибутку, яка припадає на 1 грн. оборотних активів.

При застосуванні другої методики поза увагою аналітиків залишаються:

- 1) рентабельність продукції (товарів, робіт, послуг), тобто не оцінюється, скільки отримано валового прибутку з 1 грн. понесених витрат;
- 2) рентабельність інвестиційного капіталу, тобто не оцінюється ефективність використання інвестованого капіталу.

Таким чином, щоб оцінити результати діяльності підприємства в цілому і проаналізувати його сильні й слабкі сторони, необхідно синтезувати показники, причому таким чином, щоб виявити причинно-наслідкові зв'язки, що впливають на фінансовий стан і його компоненти.

Отже, на нашу думку, доцільно удосконалити методичний підхід до формування чинників впливу на прибутковість і рентабельність досліджуваного підприємства на основі антиінерційної факторної моделі. Її суть полягає у дослідженні факторів, що здійснюють прямий та опосередкований вплив на рівень прибутковості підприємства і базуються на

нівелюванні інерційності, тобто на забезпеченні безперервності визначення факторів та усунення їх негативного впливу [24]. Згідно моделі та для досягнення поставленої мети запропоновано використовувати шість логічних та послідовних кроків (рис. 3.4).

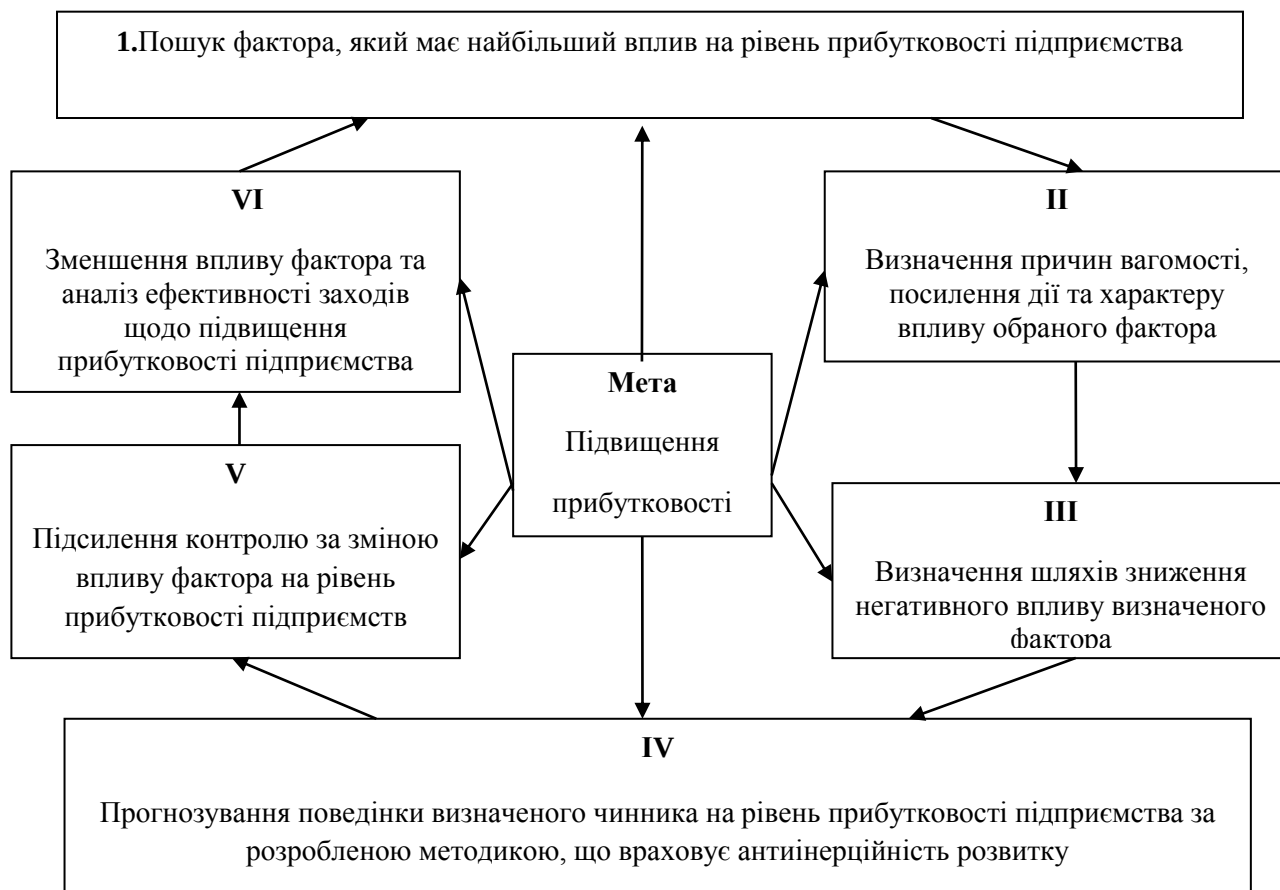


Рис. 3.4. Антиінерційна факторна модель розвитку прибутковості підприємства

На основі антиінерційної факторної моделі розвитку прибутковості підприємства одоцільно використати антиінерційну методику розрахунку прогнозних показників, згідно з яким:

- на першому етапі визначається аналітичний період, на підставі якого здійснюватися прогноз обраного показника;

- встановлюються бажані тенденції розвитку показника для підприємства. Дослідженням аналітичного періоду виявляються періоди, коли бажані тенденції мали місце. Перший рік визначеного періоду береться за 100 %, а показники тих років, при яких мали місце позитивні зрушення, розраховуються за відповідною пропорцією;

- за проведеними розрахунками визначається антиінерційний коефіцієнт, який слугує для прогнозування розвитку показника, що здійснюється шляхом розрахунку середньостатистичного приросту позитивних тенденцій в аналітичному періоді.

Прогноз будується способом додавання до показника останнього із років досліджуваного періоду, розрахованого раніше приросту. Антиінерційність запропонованої поетапної методики полягає в тому, що для розрахунків беруться тільки ті періоди (роки), протягом яких забезпечувались позитивні зрушення.

Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток в майбутньому. Тому щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості його збільшення, тобто резерви зростання.

Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані передусім із напрямками господарювання підприємства. Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції.

Для підвищення рівня прибутковості підприємства можуть впроваджувати заходи в такому порядку [50]:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури й організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);
- техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);
- економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Якщо ж розглядати прибуток та рентабельність як складники прибутковості, то одним із факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами [46]:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);
- за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Максимізація прибутку та рентабельності підприємства може бути досягнута за певних умов і методів. Більше детальний опис даних умов наведений у табл. 3.4.

Зі збільшенням обсягу випуску продукції прибуток підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим більший обсяг виробництва, тим, за інших рівних умов, більше сума одержуваного підприємством прибутку.

Збільшення обсягу реалізації за умови незмінності цін є насамперед результатом зростання продуктивності праці. Також такого збільшення можна досягнути за рахунок кращого використання основних фондів, сировини та матеріалів.

Умови максимізації прибутку та рентабельності підприємства

Напрямок	Сутність
<i>Кількісні умови</i>	
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Зростання об'ємів реалізації приведе до більшого зростання прибутку за рахунок зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції [31].
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зниженням витрат на виробництво та реалізацію продукції зростає сума прибутку. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства [27].
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді збільшення ціни призводить до певного скорочення обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для підприємства негативною ситуацією [33].
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й нормативи та їх своєчасний перегляд призводять до зниження витрат виробництва [36].
<i>Якісні умови</i>	
Підвищення якості продукції	Підвищення якості продукції дозволить значно скоротити витрати на виправлення браку та втрати від бракованих виробів, що не підлягають ремонту.
Впровадження досягнень науково-технічного прогресу	Впровадження у виробництво удосконаленої техніки та нових технологій дозволить скоротити витрати на одиницю продукції за рахунок збільшення обсягів виробництва та економії на оплаті праці [40].
Підвищення продуктивності праці	Зі зростанням продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції а отже, зменшується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості [47].
Маркетингова кампанія	Ефективна організація маркетингу дозволяє значно збільшити обсяги реалізації продукції, що впливає на прибутковість підприємства.

При збільшенні обсягу реалізації за рахунок розширення виробничої потужності організації зазвичай збільшується і сума постійних витрат, але темпи зростання останніх повинні бути меншими в порівнянні з передбачуваним зростанням обсягу реалізації, інакше помітного зростання прибутку не буде [47].

Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником підвищення прибутку. Основним джерелом її зниження є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, по-перше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як підвищення продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції, а по-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Друге джерело — зменшення витрат на матеріали, паливо, енергію. Зменшення цих витрат здійснюється шляхом скорочення витрат, заміни дорогих матеріалів більш дешевими, зменшення витрат на постачання матеріалів, покращення нормування витрат матеріалів [49].

Економія витрат на збут досягається завдяки укріпленню дисципліни праці, ритмічності виробництва, дотримання договірної дисципліни.

Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва, керуванню й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами.

Ефективне застосування цінової політики підприємства можливе завдяки розробці стратегії ціноутворення, встановленню цін відповідно до ринкових, застосуванню акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо.

Реалізувати напрям впровадження економічно обґрунтованих норм підприємство може за рахунок розробки норм та нормативів запасів сировини, матеріалів готової продукції та інших оборотних коштів.

Високий рівень якості продукції сприяє підвищенню попиту, зростанню прибутку не тільки за рахунок збільшення обсягів продажу, а й за рахунок вищих цін (з урахуванням надбавки за якість) [47].

Забезпечення високого рівня якості відбувається шляхом впровадження комплексу технічних, організаційних, економічних та інформаційних заходів і представляє собою трудомісткий процес, що передбачає проектування, виготовлення та реалізацію продукції і має достатньо високий ступінь корисності.

Перед підприємством, що прагне зберегти свої позиції на ринку, постає необхідність застосування нових форм і методів підвищення якості продукції. Перш за все, це методи технічні, до яких відносяться: впровадження у виробничу діяльність підприємства нових видів техніки і технології; вдосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов підприємства; підвищення якості сировини, матеріалів, напівфабрикатів, використовуваних у виробництві продукції тощо. Важливе значення мають організаційні методи підвищення якості. Це впровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління; вдосконалення системи контролю і самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції; оновлення неконкурентоспроможної продукції або зняття її з виробництва; запозичення та використання передового зарубіжного досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції. Широко застосовуються соціально-економічні методи підвищення якості продукції, а саме: формування угодової системи прогнозування та планування необхідного рівня якості продукції; створення ефективної системи мотивації праці персоналу тощо.

Враховуючи значення продуктивності праці для економічного зростання, кожне підприємство намагається постійно її підвищувати. Основними шляхами підвищення продуктивності праці є [7]:

- 1) розвиток і впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- 2) піднесення загальноосвітнього, культурно-технічного та професійного рівня працівників;
- 3) раціональне використання природних, матеріальних, трудових ресурсів;
- 4) поліпшення організації та управління виробництвом;
- 5) впровадження ефективних матеріальних і моральних стимулів до праці.

Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а, з іншої – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

Також важливу роль в підвищенні прибутку відведено маркетингу. Практика світової торгівлі показує, що багато видів нової продукції, виробів не знаходять свого покупця на ринку без відповідної організації маркетингу. Тому в ринкових умовах господарювання підприємству слід більше уваги приділяти організації маркетингу через розробку ефективної маркетингової стратегії, що направлена на пошук «свого» споживача продукту та «свого» сегменту ринку.

Розглядаючи резерви максимізації прибутку і підвищення рентабельності, слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат. Враховуючи цей фактор можна виокремити основні джерела резервів збільшення суми прибутку (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Резерви максимізації прибутку і підвищення рентабельності підприємства

Щоб визначити резерв зростання прибутку за рахунок резервів збільшення обсягу реалізації продукції скористаємося формулою (3.1):

$$P \uparrow \Pi_{PP} = \sum (P \uparrow PP_i \times \Pi_{i, \text{факт}}^{\text{од}}), \quad (3.1)$$

де $P \uparrow \Pi_{PP}$ – резерв зростання прибутку за рахунок резервів збільшення обсягу реалізації продукції;

$P \uparrow PP_i$ – резерв обсягу реалізації продукції;

$\Pi_{i, \text{факт}}^{\text{од}}$ – фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду.

Визначимо резерв зростання прибутку ПрАТ «ПМКК» у 2020 році за рахунок резервів збільшення обсягу реалізації продукції за даними табл. 3.5.

Таблиця 3.5

Окремі показники діяльності підприємства

Основний вид продукції	Виробнича потужність, тонн	Обсяг реалізації, тонн	Резерв збільшення обсягу реалізації, тонн	Сума прибутку (факт), грн.	Сума прибутку на од. продукції, грн.
1	2	3	4 = 2-3	5	6 = 5:3
Молочні консерви	14016	12666	1350	560196	44,23
Продукція з незбираного молока	18250	5334	12916	235872	44,22
Масло	2190	509	1681	22932	45,05
Всього	34456	18509	15947	819000	-

На ПрАТ «Первомайський МКК» при існуючому устаткуванні та рівні організації виробництва максимальний обсяг виробництва може досягати значення 34456 тонн у рік. Таким чином, резерв зростання прибутку складає:

$$P \uparrow \Pi_{PI} = \sum (1350 \times 44,23) + (12916 \times 44,22) + (1681 \times 45,05) = 706585 \text{ грн.}$$

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції підраховуються за формулою (3.2):

$$P \uparrow \Pi_C = \sum (P \downarrow C_i \times (P\Pi_{i, \text{факт}} + P \uparrow P\Pi_i)), \quad (3.2)$$

де $P \uparrow \Pi_C$ - резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції;

$P \downarrow C_i$ - резерв зниження собівартості кожного виду продукції;

$PP_{i, \text{факт}}$ - фактичний обсяг реалізації продукції.

Для визначення резерву зниження собівартості продукції комбінату скористаємося формулою (3.3):

$$\% \downarrow C_n = \text{Ч}_{\text{з/п}} \times \left(1 - \frac{I_{\text{з/п}}}{I_{\text{зпп}}}\right) \times 100 \%, \quad (3.3)$$

де $I_{\text{з/п}}$ - індекс зростання заробітної плати;

$I_{\text{зпп}}$ - індекс зростання продуктивності праці;

$\text{Ч}_{\text{з/п}}$ - частка заробітної плати у собівартості продукції у базовому періоді.

$$\% \downarrow C_n = 4,37 \times \left(1 - \frac{1,04}{1,11}\right) \times 100 = 26,22\%$$

У звітному році собівартість продукції, що приходить на 1 тону продукції склала:

$$C_{\text{од}} = 769309000 / 18509 = 41564 \text{ грн}$$

Таким чином, резерв зниження собівартості однієї тони продукції складає:

$$P \downarrow C = 41564 \times \frac{26,22}{100} = 10898 \text{ грн}$$

Резерв зростання прибутку складає:

$$P \uparrow \Pi_c = 10898 \times (18509 + 15947) = 375501488 \text{ грн.}$$

Аналогічно тому, як був підрахований резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості продукції можна підрахувати резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення ціни.

Молочні консерви, вироблені підприємством являються товаром, попит на який мало еластичний. Про це свідчить зацікавленість на внутрішньому ринку та експорт продукції в країни СНД та дальнього зарубіжжя. Тому при незначному підвищенні відпускної ціни попит на дану продукцію залишиться на тому ж рівні.

Даний резерв потрібно використовувати обережно, тому що необгрунтоване підвищення ціни може змусити покупця відмовитися від покупки товару даної фірми. Розмір середньо реалізаційних цін може бути збільшений завдяки пошуку більш вигідних ринків збуту, де цю продукцію можна буде реалізувати по більш високим цінам.

При оптимізації структури ринків збуту на молочноконсервному комбінаті реально підвищити рівень середньо реалізаційної ціни молочних консервів на 0,30 грн.

Резерв зростання прибутку за рахунок резерву збільшення середньо реалізаційної ціни продукції можна визначити за формулою (3.4):

$$P \uparrow \Pi_c = P \uparrow C \times (PP_{\text{факт}} + P \uparrow PP), \quad (3.4)$$

де $P \uparrow \Pi_c$ - резерв підвищення прибутку за рахунок резерву збільшення ціни;

$P \uparrow C$ - резерв збільшення середньо реалізаційної ціни продукції.

Підвищення прибутку в цьому випадку складе:

$$P \uparrow \Pi_{\text{ц}} = 0,30 \times (12666 + 1350) = 4204,8 \text{ грн.}$$

В кінці аналізу узагальнимо усі виявлені резерви зростання прибутку (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Вплив резервів росту прибутку на його зміну

Джерело резервів	Відповідне підвищення прибутку, тис.грн.
Підвищення ціни на молочні консерви	4,20
Збільшення обсягу реалізації	706,58
Зниження собівартості продукції	375501,49
Разом	376212,27

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продажів є збільшення суми прибутку від реалізації продукції та зниження собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів може бути використана формула (3.5):

$$P \uparrow R = \frac{\Pi_{\phi} + P \uparrow \Pi}{R\Pi_{\text{м}} \times C_{\text{м}}} \times 100 - \frac{\Pi_{\phi}}{B_{\phi}}, \quad (3.5)$$

де $P \uparrow R$ - резерв росту рентабельності;

Π_{ϕ} - фактична сума прибутку;

$P \uparrow \Pi$ - резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

PP_m - можливий обсяг реалізації продукції з урахуванням виявлених резервів його росту;

C_m - можливий рівень собівартості продукції з урахуванням виявлених резервів зниження;

B_ϕ - фактична сума витрат по реалізованій продукції.

Резерв підвищення рівня рентабельності складе:

$$P \uparrow R = \frac{819000 + 376212277,8}{34456 \times 30666} \times 100 - \frac{819000}{769309000} = 35,7\%$$

Після впровадження описаних вище заходів рентабельність виробничої діяльності підприємства може збільшитися на 35,7%.

Оцінка економічної ефективності даних рекомендацій вказує не тільки на отримання додаткової суми прибутку в розмірі 376212,3 тис.грн., а й на позитивну динаміку показника рентабельності. Таким чином, розроблений захід для молочноконсервного комбінату можна вважати доцільним і економічно вигідним.

Отже, для успішного розвитку будь-якого підприємства та забезпечення ефективності його діяльності необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення прибутковості підприємства. Дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства, обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Висновки до третього розділу

Ключовим елементом організації та реалізації моделі управління прибутком і рентабельністю підприємства є визначення та формування стратегії управління. Стратегія управління прибутком і рентабельності підприємства являється складовою системи організації господарського процесу і відображає сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних елементів, що мають цілі, завдання, функції, форми, методи, інструменти, важелі, пов'язані з формуванням і використанням прибутку для досягнення його тактичних цілей та стратегічних цілей шляхом застосування методів і прийомів прогнозування, планування та контролю витрат і доходів.

Важливим напрямом підвищення рентабельності ПрАТ «Первомайський МКК» визначено удосконалення управління кредиторською та дебіторською заборгованістю, що являтиметься гарантом успішного розвитку промислового підприємства на основі зростання прибутку і капіталу. Для побудови ефективного економічного і фінансового інструментарію управління дебіторською та кредиторською заборгованостями промислового підприємства важливим є розроблення ефективних механізмів управління ними, спрямованих насамперед на оптимізацію обсягів і структури її заборгованості

Доцільно удосконалити організаційно-методичний інструментарій підвищення рентабельності підприємств, а саме методичний підхід до формування чинників впливу на прибутковість і рентабельність ПрАТ «Первомайський МКК» на основі антиінерційної факторної моделі. Обґрунтування запропонованих заходів свідчить, що їх реалізація сприятиме підвищенню рентабельності виробничої діяльності підприємства до 35,7%, отриманню додаткової суми прибутку в розмірі 376212,3 тис.грн.. Отже, важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності підприємства, обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

ВИСНОВКИ

Прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності. Основним спонукальним мотивом здійснення будь-якого виду бізнесу, його головною кінцевою метою є ріст благоустрою власників підприємства.

В першому розділі магістерської роботи проведено дослідження теоретичних і методичних аспектів рентабельності і прибутку підприємства.

Рентабельність є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства. Підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці та сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства, забезпечує перемогу підприємства в конкурентній боротьбі й сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці.

Рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), тому що при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акції; кредиторів і позичальників коштів рівень рентабельності цікавить із погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства.

В другому розділі магістерської роботи проведено аналітичне дослідження сучасного рівня прибутковості і рентабельності ПрАТ «Первомайський МКК». Основними видами діяльності підприємства є переробка та реалізація молока та молочних продуктів, морозива. Суттєвим видом діяльності компанії є виробництво молочних консервів, продукції з незбираного молока, масла та твердих сирів.

Аналіз майнового стану ПрАТ «Первомайський МКК» за 2018-2020 рр. показав, що тенденція залишилася незмінною і частка основних засобів продовжила знижуватися, що вказує на оптимізацію структури основних засобів, так як в умовах збільшення доходів частка основних засобів знижується. Незначна частка оборотних виробничих фондів в обігових коштах

підприємства за аналізований період свідчить про ефективну політику управління виробничим процесом.

За даними аналізу оборотного капіталу видно, що на підприємстві в 2019 р відбулося збільшення загальної суми оборотних активів на 15,11%, а в 2020 році – на 25,42%. За досліджуваний період також спостерігається в 2020 р. порівняно з 2019 р. зменшення суми запасів на 47,31%. Позитивним слід відзначити збільшення грошових коштів році на 34,93% у 2020 р., порівняно з попереднім роком. За аналізований період зросла сума дебіторської заборгованості, склавши в 2019 році 0,81%, а в 2020 році 50,29%.

Розрахунок основних показників рентабельності за 2020 рік дає змогу дійти висновку, що загалом підприємство має непогані результати, адже за половиною показників рентабельності спостерігається зростання у звітному році і лише декілька з них мають від’ємний кінцевий результат. Щодо рентабельності операційної та звичайної діяльності, то вона зменшилася відповідно на 4,36 і 3,99 пункти

В третьому розділі магістерської роботи визначені і обґрунтовані напрями підвищення рентабельності ПрАТ «Первомайський МКК» . Такими напрями відзначено формування стратегії управління прибутком і рентабельністю підприємства, удосконалення системи управління дебіторською та кредиторською заборгованостями підприємства, удосконалення організаційно-методичного інструментарію підвищення рентабельності підприємства.

Стратегія управління прибутком і рентабельністю підприємства — це складова системи організації господарського процесу, яку необхідно розуміти як сукупність взаємопов’язаних і взаємозалежних елементів, що мають цілі, завдання, функції, форми, методи, інструменти, важелі, пов’язані з формуванням і використанням прибутку для досягнення його тактичних цілей та стратегічних цілей шляхом застосування методів і прийомів прогнозування, планування та контролю витрат і доходів.

Оскільки розумне управління кредиторською та дебіторською заборгованістю являтиметься гарантом успішного розвитку промислового підприємства на основі зростання прибутку і капіталу, що можливо досягти за допомогою певної моделі управління заборгованостями, зокрема. Формування ефективних принципів і стандартів кредитної та авансової політики, скерованих на підвищення ефективності використання капіталу підприємства, вкладеного у дебіторську заборгованість, побудову ефективної системи управління інкасацією дебіторської заборгованості з оптимальною швидкістю її погашення, мінімальними ризиками та максимальним результатом функціонування промислового підприємства являються передумовою підвищення його рентабельності.

Важливим є дослідження і удосконалення організаційно-методичного інструментарію підвищення рентабельності підприємства. Доцільно удосконалити методичний підхід до формування чинників впливу на прибутковість і рентабельність ПрАТ «Первомайський МКК» на основі антиінерційної факторної моделі. Її суть полягає у дослідженні факторів, що здійснюють прямий та опосередкований вплив на рівень прибутковості підприємства і базуються на нівелюванні інерційності, тобто на забезпеченні безперервності визначення факторів та усунення їх негативного впливу.

Обґрунтування запропонованих заходів свідчить, що їх реалізація сприятиме підвищенню рентабельності виробничої діяльності підприємства до 35,7%. Оцінка економічної ефективності даних рекомендацій вказує не тільки на отримання додаткової суми прибутку в розмірі 376212,3 тис.грн., а й на позитивну динаміку показника рентабельності в майбутньому. Отже, важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності підприємства, обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Азаренкова Г. М., Журавель Т.М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни. 2-ге вид., випр.. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 287 с.
2. Алексеєнко Л.М., Олексієнко В.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів. Тернопіль: Астон, 2003. 672 с.
3. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник .К. : КНЕУ, 2013. 779 с.
4. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник . Львів: Магнолія, 2009. 383 с.
5. Бланк И. А. Управление прибылью.К. : Ника-Центр, 2007. 768 с.
6. Блонська В. І., Адамович П.П. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України* : зб. наук.-техн. пр. Львів : РВВ НЛТУ України, 2010. Вип. 20.7. С. 92-104.
7. Болтянська Л.О., Андрєєва Л.О., Лисак О. І. Економіка підприємства: навч. Посібник. Херсон : Олді-плюс, 2015. 668 с.
8. Бурлака Д.О. Формування механізму управління прибутком сільськогосподарських підприємств: URL: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/10/14.pdf> (дата звернення 18.10.2021)
9. Буряковський В. В., Кармазин В.Я., Каламбет С.В. Фінанси підприємств : навч. посібник . Дніпропетровськ : Пороги, 2016. 246 с.
10. Войтов І.М., Луговський Р.В. [Управління фінансовими результатами підприємства](#) . *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 267-271.
11. Гаватюк Л. С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. С. 363-367.

12. Гнатенко Є. П., Волошина В. В. Аналіз співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства. *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки*. 2015. № 1. С. 38-42.
13. Горлачук В.В., Яненкова І. Г. Економіка підприємства: навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. 344 с.
14. Гриценко Л. Л., Дейнека О. В., Боярко І. М. Фінанси підприємств. Практикум : Навч. посіб. 2014. 284 с.
15. Гуменюк В.С., Єпіфанова І.Ю. Методика оцінювання прибутковості підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. №12. С.251-254.
16. Долгоруков Ю. А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості . *Фінанси України*. 2006. № 11. С. 103-105.
17. Гаврилишин Б.Д., Мочерний С.В. *Економічна енциклопедія*. Тернопіль : ВЦ «Акад.» ТАНГУ, 2002. Т. 3. 952 с.
18. Економічна теорія : навч. посібник / за ред. В.О. Білика, П.Т. Саблука; 4-е вид., перероб. та доп. Київ. : ННЦ ІАЕ, 2004. 560 с.
19. Економічний аналіз: навч. посібник / за ред.. М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток . М. Г. Чумаченка. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2013. 556 с.
20. Єпіфанова І.Ю. Джеджула В.В. Фінансовий аналіз та звітність : практикум . Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.
21. Жигалкевич Ж. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 4. С. 145-148.
22. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. 4-те вид., випр. та доп. Львів. Вид-во Львів. банк. ін.-ту НБУ, 2002. 566 с.
23. Забедюк М.С. Проблеми забезпечення та шляхи підвищення рентабельності підприємства в сучасних умовах. *Економічний форум*, 2021. 1(3), С.59-64. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-3-8>. (дата звернення 11.09.2021)

24. Зінченко О.А. Показники і критерії якості прибутку підприємства на етапі його використання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 7 (97). С. 106-111.
25. Зятюк Н. В. Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства. *Культура народів Причорномор'я*. 2009. № 154. С. 27-31.
26. Ільчук М.М., Іщенко Т.Д. Підприємницька діяльність та агробізнес. Київ : Вища освіта, 2006. 543 с.
27. Кондратюк О.М., Школа О.В. Синергія інформації в управлінні витратами підприємства. *Держава та регіони*. 2010. №6. С. 253-255.
28. Костюк О. М. Економічний аналіз фінансових результатів підприємства. Підруч. для студ. вищ. навч. закл.: URL: <http://library.if.ua/books/89.html> (дата звернення 14.10.2021) .
29. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах : автореф. дис. ...канд. екон. наук : 08.00.08/ Тернопіль, 2010. 20 с.
30. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. Вип. 40. С. 38-44.
31. Лойко В.В., Несенюк Е.С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Международный научный журнал*. 2015. № 7. С. 68-71.
32. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2015. № 25. С. 123-126.
33. Мец. В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. Київ: Вища шк., 2003. 278 с.
34. Мінфін України: офіц. Вебсайт. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/index/prodprice/> (дата звернення 16.09.2021).

35. [Міщук Є. В.](#), Сідорова І.І. Аналіз дебіторської та кредиторської заборгованості: проблемні аспекти. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 2. С. 54-57.
36. Москаленко В. П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 6. С. 181-191.
37. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 . Офіційний вісник України. 2013. № 19. 97 с.
38. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Young Scientist*. 2017. Вип. №2. С. 299-303.
39. Ногіна С., Свиридова М. Шляхи вдосконалення формування та розподілу прибутку. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 8. Ч. 2. С. 283-285.
40. Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник. Одеса: Маяк, 2005. 720 с.
41. Основи економічних знань: навч. посіб. / за ред..А.С.Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. – 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Вища школа, 2002. 543 с.
42. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й.С. Економічний словник . Київ : Кондор, 2007. 358 с.
43. Павлишенко М. М., Сивуля Л.А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць*. Львів : НЛТУ України. 2007. Вип. 17.4. С. 172-174.
44. Партин Г.О., Загородній А.Г. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Львів: ЛБІ НБУ, 2003. 265 с.
45. Предборський В.А., Гарін Б.Б., Кухаренко В.Д. Економічна теорія: підручник. Київ : Кондор, 2007. 492 с.
46. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1 (26). С. 41-45.
47. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навч. пос. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 436 с.

48. Тешева Л.В., Титаренко В.В. Основні засади формування механізму управління рентабельністю підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С.31-35.
49. Тюленєва Ю.В., Роспопчук К.В. Шляхи зниження собівартості продукції. *Сучасні проблеми економіки та підприємництва*. 2012. №10. С. 283-286.
50. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навч. посібник . Київ : Кондор, 2007. 400 с.
51. Худа В. В. Управління прибутком торговельних підприємств : автореф. дис....канд. екон. наук :08.00.04. Київ : Лібра, 2007. 22 с.
52. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Київ: Центр учбової літератури, 2008. 566 с.
53. Чемчикаленко Р.А. Смолякова А.А. Напрями підвищення ефективності управління рентабельністю підприємства . *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 33. С.329-334.
54. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник. Київ : Знання, 2006. 439 с.;
55. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : Кондор. 2005. 196 с.
56. Ширягіна О.Є. Формування та використання прибутку підприємств: автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.00.08. Київ : Кондор. 2007. 18 с.

ДОДАТКИ