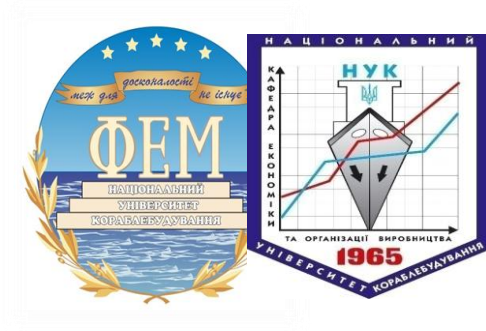


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ КОРАБЛЕБУДУВАННЯ
ІМЕНІ АДМІРАЛА МАКАРОВА



Кафедра економіки та
організації виробництва

“ДОПУЩЕНИЙ ДО
ЗАХИСТУ”

Завідувач кафедри

_____ О.П. Гурченков

“ ” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ КІНЦЕВИХ ПОКАЗНИКІВ
ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА»

Робота на здобуття другого (магістерського) рівня
за спеціальністю 051 «Економіка»
за спеціалізацією – «Економіка підприємства»
освітня кваліфікація - магістр

Науковий керівник

_____ проф. к.е.н. Гурченков О.П.
(підпис)

Здобувач

_____ Плютяк Ю.О.
(підпис)

Миколаїв - 2020

ЗМІСТ

ЗМІСТ.....	
ВСТУП	
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	
1.1. Прибуток і рентабельність як основні економічні категорії фінансових результатів.....	
1.2. Формування, роль і місце прибутку та рентабельності в економіці підприємств.....	
1.3. Фактори, що впливають на прибутковість і рентабельність підприємств.....	
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПАТ “ЗАВОД “ЕКВАТОР”	
2.1. Загальна характеристика техніко-економічних і фінансових показників підприємства.....	
2.2. Аналіз прибутковості підприємства.....	
2.3. Аналіз рентабельності діяльності підприємства.....	
РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	
3.1. Характеристика резервів зростання прибутковості та рентабельності та шляхи їх використання	
3.2. Обґрунтування заходів щодо використання резервів збільшення прибутку та рентабельності.....	
3.3. Вплив зовнішньоекономічної діяльності на рівень прибутковості та рентабельності.....	

РОЗДІЛ 4. ОХОРОНА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	
ВИСНОВКИ	
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	

ВСТУП

Найбільш важливою проблемою сучасної економіки України є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках. Сучасні динамічно змінюванні ринкові умови вимагають від керівників пошуку шляхів, які ведуть до стабільного стійкого положення їх підприємств. Забезпечення успішної роботи підприємства може бути досягнуто через здійснення комплексу заходів щодо покращення фінансово-економічних результатів його діяльності. У зв'язку з цим представляється особливо актуальним питання діагностики, прогнозування та управління прибутковістю підприємницької діяльності, а також виявлення нових резервів та методів її підвищення.

Прибутковість і рентабельність є результатом виробничого процесу, вони формуються під впливом факторів, зв'язаних з підвищенням ефективності використання оборотних коштів, зниженням собівартості і збільшенням обсягів реалізації продукції і послуг. Загальна рентабельність підприємства розглядається як функція ряду кількісних показників - факторів: структури і фондівіддачі основних виробничих фондів, оборотності нормованих оборотних коштів, рентабельності реалізованої продукції.

Через відсутність ефективного управління рентабельністю для більшості підприємств хронічними стали проблеми нестачі фінансових ресурсів, постійного пошуку джерел фінансування, раціонального використання обмежених коштів, що в подальшому підриває фінансову стійкість підприємств. Тому проблема управління рентабельністю та шляхи її підвищення є актуальною на сучасному етапі розвитку економіки України для підприємств всіх форм власності. Це послужило основою вибору даної теми роботи.

Метою дослідження є визначення резервів зростання кінцевих показників ефективності роботи промислового підприємства.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішувались такі завдання:

- розкрити поняття прибутку як економічної категорії, роль і місце прибутку в економіці підприємства та рентабельності виробничої діяльності;

- опрацювання складу показників рентабельності підприємства як показників, що оцінюють ефективність підприємницької діяльності;
- аналіз підходів до політики управління рентабельністю;
- розробка і обґрунтування заходів щодо використання резервів підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

Об'єктом дослідження є фінансово-економічна ПАТ «Завод Екватор».

Предмет дослідження: комплекс питань організаційно-методичних заходів щодо формування та руху прибутку та рентабельності на машинобудівному підприємстві.

Методи дослідження. В роботі використані загальнонаукові та спеціальні методи дослідження фінансових явищ і процесів. Для вирішення окремих задач в роботі застосовувались наступні методи:

1. Економіко-статистичний – включає в себе методи групування, порівняння, табличний та графічний. Цей метод використовується для вивчення та узагальнення інформації стосовно стану фінансових ресурсів підприємства;
2. Математико-статистичний – для визначення тенденцій та взаємозв'язків розвитку окремих показників фінансової діяльності підприємства.

Теоретико-інформаційну базу для дослідження складають матеріали наукових семінарів з питань формування фінансових ресурсів підприємства, статті та роботи економістів у фахових економічних виданнях та фінансова і статистична звітність підприємства за 2017, 2018 та 2019 роки.

Наукова новизна роботи полягає в тому, що обґрунтовано перехід уваги підприємства в сучасних умовах з розширенням масштабів розвитку та досягнення позитивної динаміки кінцевих показників економічної ефективності, тобто на рух показників прибутку та рентабельності виробництва.

Практичне значення одержаних результатів, рекомендацій щодо підвищення прибутковості та рентабельності, полягає у можливості їх подальшому застосуванні на підприємстві з метою збільшення рівня

ефективності по всіх показникам, які були досліджені.

Структура та обсяг роботи. Магістерська робота виконана на 116 сторінках друкованого тексту, фактичний матеріал представлений у 17 таблицях, 13 рисунках.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Прибуток і рентабельність як основні економічні категорії фінансових результатів

Процес здійснення господарської діяльності господарюючими суб'єктами передбачає ефективне поєднання великої кількості організаційних, трудових, матеріальних, фінансових тощо ресурсів. Даний ефект вимірюється шляхом співставлення отриманого результату з витратами живої і уречевленої праці на його досягнення. Якість і обсяг виробленої продукції, продуктивність праці, рівень собівартості характеризують фінансові результати діяльності.

У величині фінансових результатів безпосередньо віддзеркалюються усі аспекти діяльності господарюючого суб'єкта: технологія і організація виробництва, система внутрішнього та зовнішнього управління, особливості діяльності. Результатом господарської діяльності є економічний її підсумок у грошовій формі, який має два «плюси» прояву: позитивний і негативний, тобто прибуток і збиток.

Позитивний фінансовий результат – прибуток – є метою, заради якої повинно працювати підприємство. Прибутковість, характеризується абсолютними та відносними показниками. Абсолютним показником прибутковості є сума прибутку. Відносний показник прибутковості - це рівень рентабельності [21, с.43].

Економічна сутність прибутку є однією зі складних і дискусійних проблем у сучасній економічній теорії [10, с.30].

Прибуток у класичному розумінні являє собою різницю між виторгом підприємства від реалізації (продажу) продукції (робіт, послуг) і витратами на виробництво, тобто собівартістю. Цей прибуток є реальним показником того, наскільки ефективно працює підприємство, визначає реальні можливості

підприємства фінансувати науково-технічний і соціальний розвиток, більше цього, тільки реальний прибуток є джерелом можливості підприємства сплатити в бюджет податок на прибуток [24, с. 23]. З іншого боку прибуток, як стверджує Власова Н.О. [9, с. 42] - це:

1. перетворена форма додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу, яка сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників;

2. фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виробленої (реалізованої) продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості;

3. мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства;

4. основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування;

5. основний критерій ефективності господарювання;

6. різниця між ціною товару та витратами на його виробництво;

7. сума, на яку доходи перевищують витрати.

Прибуток - це перевищення доходів над витратами, а протилежна ситуація називається збитком. З економічного погляду прибуток - це різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами. З господарського погляду прибуток - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду. Це привело до чіткого розмежування таких понять як бухгалтерський та економічний прибуток. Перший є результатом реалізації товарів і послуг, другий - результатом роботи капіталу (рис. 1) [10, с.30].

Завдяки Д.Соломонову така ідея двох трактувань прибутку набула розвитку. Він виходив з передумови, що концепція прибутку потрібна для трьох цілей:

- обчислення податків;
- захисту кредиторів;
- вибору розумної інвестиційної політики.

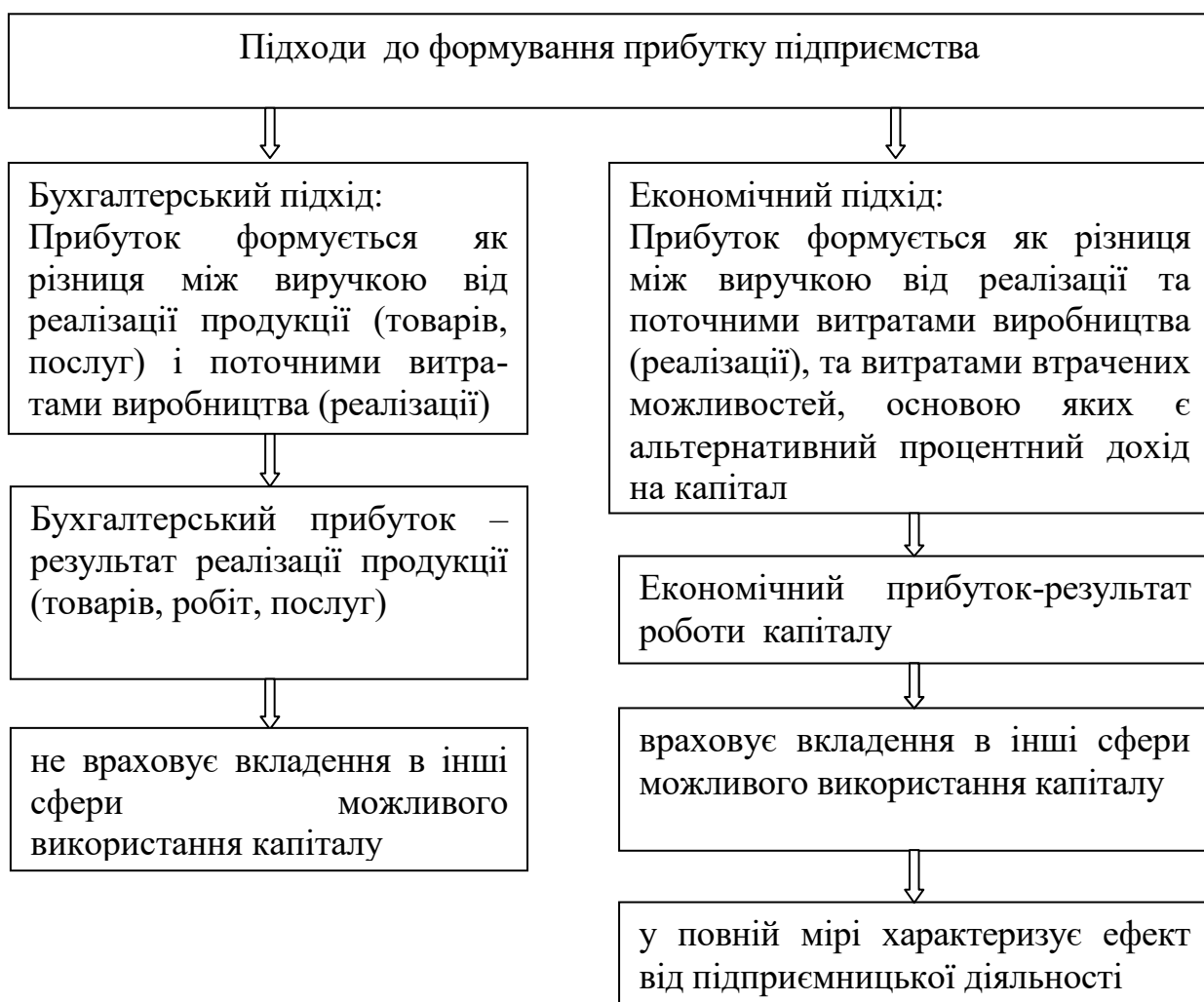


Рис. 1.1 Підходи до формування прибутку підприємства

Бухгалтерське трактування прийняте тільки для досягнення першої мети й абсолютно неприйнятне для досягнення третьої. Д. Соломонов розробив формулу, що визначає зв'язок між бухгалтерським і економічним прибутком (рис. 1.2).

Цей підхід допускає щоквартальне обчислення розміру гудвілу (вид нематеріальних активів, що відображає ділову репутацію фірми) і її коливань. Поява цієї категорії пов'язана з економічним трактуванням прибутку.

У процесі виробничо-господарської діяльності підприємство створює додану вартість, що включає в себе витрати живої праці і накопичення.

Прибутком може вважатися тільки та частина доданої вартості, що створена в

результаті реалізації продукції (товарів), виконання робіт, надання послуг [10, с.132].

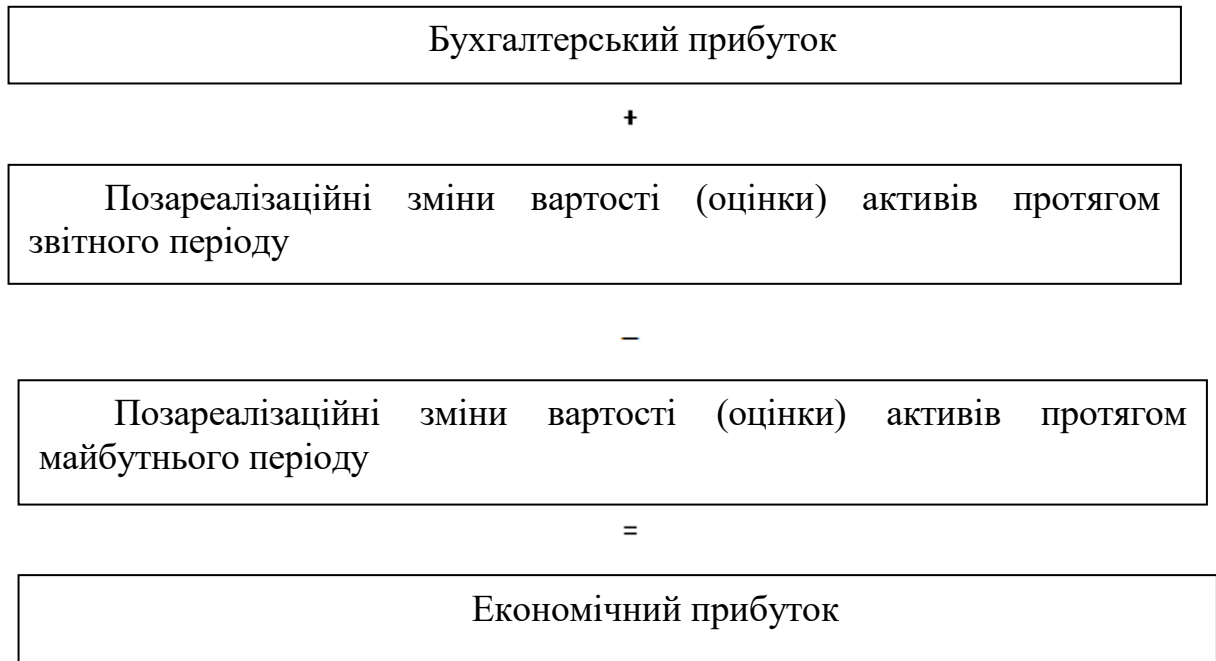


Рис. 1.2 Взаємозв'язок бухгалтерського та економічного прибутку

Розглядаючи поняття прибутку слід звернути увагу на його різні види:

1. Валовий прибуток. Загальний обсяг прибутку підприємства являє собою валовий прибуток. У складі його враховується прибуток від всіх видів діяльності. Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Чистий дохід, у свою чергу, визначається вирахуванням з доходу (виторгу) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок і т. п.

2. Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут й інші операційні витрати.

3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових й інших доходів, фінансових й інших витрат.

4. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності визначається як різниця між

прибутком (збитком) від звичайної діяльності до оподаткування й сумою податків із прибутку.

5. Чистий прибуток (збиток). В умовах ринкової економіки чистий прибуток є основою економічного й соціального розвитку підприємства. Постійне зростання чистого прибутку - це джерело фінансування розвитку виробництва (реінвестування прибутку), виплати дивідендів, створення резервних фондів, задоволення соціальних і матеріальних потреб працівників підприємства, добродійної діяльності. Чистий прибуток - важливий показник для оцінки виробничої й фінансової діяльності підприємства, оскільки відображає ступінь його активності й фінансового благополуччя, а також ефективність менеджменту. За чистим прибутком визначається прийнятий для інвестора рівень прибутковості активів підприємства для порівняння з альтернативними варіантами напрямків інвестування. Чистий прибуток є одним із джерел збільшення капіталу підприємства. Постійне зростання прибутку за умови припустимого ризику, тобто у випадку залучення додаткових позикових коштів або додаткового розміщення акцій, змінює конкурентні позиції підприємства на ринку капіталу.

Із чистого прибутку виплачується заборгованість і відсотки за довгострокові кредити, а залишок розподіляється на дві частини. Перша - прибуток, що розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства і направляється на заохочувальні виплати його персоналу за результати роботи й інші потреби (внески в благодійні фонди, формування фондів соціального й матеріального стимулювання). До другої частини належить прибуток, що залишається на підприємстві й використовується на інвестиційні потреби (фонд розвитку виробництва) і створення резервного фонду [24, с.125].

Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі поєднання факторів виробництва(праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної виробничої діяльності. Результат цього - вироблена продукція (послуги), що стає товаром за умов її реалізації. [10, с. 133].

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства.

Для зростання прибутку підприємство зобов'язане:

- нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент, підвищувати якість продукції;
- впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);
- з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, в тому числі фінансові ресурси;
- зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;
- грамотно будувати договірні відносини з постачальниками й покупцями;
- вміти найдоцільніше розміщувати (вкладати) одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Абсолютна величина прибутку важлива, коли йдеться про фінансові ресурси, які можуть використовуватися підприємствами, суспільством. Але для характеристики ефективності господарювання цього абсолютного показника недостатньо. Отже, щоб оцінити результати господарювання, його ефективність, ефективність використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму потрібно віднести до відповідних показників. У підсумку буде отриманий показник ефективності, або рентабельності.

Згідно Філімоненко О. С., рентабельність - це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних затрат підприємства. [26, с.74].

З іншого боку рентабельність - це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання наявних ресурсів

у процесі виробництва і реалізації товарів (робіт, послуг) [9, с.46].

Рентабельність виявляється у функціях:

- виступає оціночним показником ефективності використання ресурсів і надає узагальнену оцінку роботи підприємства в цілому;
- є показником, що відображає приріст вартості всього капіталу;
- стимулює робітників до ефективної праці;
- є важливим регулятором темпів розширеного відтворення основних засобів і т. д.

Сучасний стан української економіки характеризується глибоким спадом виробництва, кризовими явищами, включаючи кризу неплатежів, що спричиняє погіршення фінансового стану підприємства і нестачу, а найчастіше - й відсутність прибутку.

Для підприємця прибуток (та рівень рентабельності) - це сигнал, де можна домогтися найбільшого фінансового результату, він створює стимул для інвестування. Збитки теж відіграють свою роль, тобто показують наявність помилок і прорахунків у напрямку використання коштів, організації виробництва і збуту продукції [10, с.33].

1.2 Формування, роль і місце прибутку та рентабельності в економіці підприємства

У Господарському кодексі України визначено, що прибуток є основним узагальнювальним показником фінансових результатів господарської діяльності підприємств. [1] Підприємство здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою отримання відповідного продукту та прибутку (доходу). Отже, підприємець повинен завжди ставити за мету отримання прибутку, але не завжди йому це вдається. Наприклад, коли виручка дорівнює собівартості проданої продукції, то вдалося лише відшкодувати затрати на виробництво та продаж продукції. Продаж відбувся без збитків, але не було

отримано й прибутку. У випадках перевищення затрат над виручкою, підприємство отримує негативний фінансовий результат - збитки, що ставить його в складне фінансове становище, не виключаючи банкрутства.

Прибуток - одне з основних джерел фінансових результатів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо. У зв'язку з цим в отриманні прибутку мають бути зацікавлені не тільки трудові колективи підприємств, але й держава загалом.

Багатоканальне використання прибутку підсилюється з переходом економіки держави на основи ринкового господарства. В цих умовах господарюючі суб'єкти, отримавши фінансову самостійність і незалежність, мають право вирішувати, на які цілі й в яких розмірах використовувати прибуток, який залишається після сплати до бюджету встановлених податків і платежів [26, с.70].

Прибуток формується на мікрорівні, і на нього, як на фінансовий показник роботи підприємства, що відображається в бухгалтерському обліку і офіційній звітності, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення і калькулювання собівартості (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення загального (валового прибутку).

Отже на формування абсолютного розміру прибутку впливають:

- результати, тобто ефективність, його фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь господарства;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів [21, с.43].

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності господарюючих суб'єктів формується внаслідок взаємодії багатьох компонентів як з

позитивним, так і з негативним значенням.

Загальний прибуток підприємства є кінцевим результатом діяльності підприємства. В його складі враховується прибуток від усіх видів діяльності підприємства: від реалізації товарної продукції, робіт, послуг - валовий прибуток; від операційної діяльності; від звичайної діяльності; від надзвичайної діяльності. Крім того, розраховують чистий прибуток (тобто такий, який залишається в розпорядженні підприємства). Основною частиною загального прибутку є прибуток від реалізації товарної продукції. Він становить понад 95% загального прибутку [26, с.70].

На підприємствах потрібно приділяти належну увагу плануванню й отриманню прибутку від реалізації продукції. При цьому слід пам'ятати, що на величину прибутку від реалізації товарної продукції впливають як чинники, що не залежать від діяльності підприємства (зміни державних регулюючих цін, природні та транспортні умови тощо), так і чинники, які знаходяться в компетенції підприємства.

З-поміж чинників, що впливають на величину прибутку від реалізації товарної продукції і які знаходяться в компетенції підприємства, найважливішим є зміна обсягу виробництва і реалізації продукції. Чим більший обсяг реалізації, тим більший, врешті-решт, прибуток отримає підприємство, і навпаки. Зміни прибутку від цього чинник за інших рівних умов прямо пропорційний.

Зниження обсягів виробництва в сучасних економічних умовах, не враховуючи низку протидіючих чинників (зростання цін), неминуче сприяє скороченню обсягів прибутку. Звідси висновок щодо необхідності прийняття невідкладних заходів щодо забезпечення зростання обсягу виробництва продукції на підставі поновлення роботи зупинених підприємств, технічного переозброєння й підвищення ефективності виробництва. З іншого боку, вдосконалення умов реалізації продукції та розрахунково-платіжних відносин між господарюючими суб'єктами також буде сприяти збільшенню прибутку. З цією метою необхідно вивчати ринкові умови господарювання і можливість

впровадження нової продукції на ринок шляхом розширення обсягів її продажу. Виробництво та продаж якісної продукції, яка користується попитом на ринку, буде сприяти збільшенню прибутку.

Істотним чинником, що впливає на величину прибутку від продажу товарної продукції, є зміна рівня собівартості продукції. Всупереч прямо пропорційному зв'язку впливу обсягу продажу товарної продукції на рівень прибутку, зв'язок між величиною прибутку та рівнем собівартості - зворотній. Чим нижча собівартість, яка продається і визначається рівнем затрат на її виробництво та продаж, тим більший прибуток, і навпаки.

Затрати на виробництво та продаж продукції, що формують собівартість, - один із найважливіших якісних показників комерційної діяльності підприємств. Склад затрат на виробництво та продаж продукції (робіт, послуг), які включаються в собівартість, регулюються законодавчо.

Собівартість у свою чергу, знаходиться від впливом багатьох чинників (рівня цін на закуплені для виробництва сировину та матеріали, заробітної плати робітників і службовців тощо). Тому при аналізі зміни собівартості мають виявлятися причини її підвищення або зниження з тим, щоб розробити заходи для скорочення рівня затрат на виробництво та продаж продукції, а отже, для збільшення прибутку.

Суттєвим чинником, який прямо впливає на величину прибутку господарюючого суб'єкта від продажу продукції, є рівень цін, які застосовуються. Рівень вільних цін в умовах лібералізації встановлюється самим підприємством, залежно від конкурентоспроможності продукції, що реалізується, попиту і пропозиції на неї. Тому підприємство саме, в даному випадку, через встановлену ним ціну, може впливати на прибуток, отриманий від продажу продукції з іншого боку, не залежним від підприємства чинником, що впливає на прибуток господарюючих суб'єктів, виступають державні регулюючі ціни, які встановлюються на продукцію підприємств-монополістів. Проте це слід враховувати при визначенні результатів підприємницької діяльності господарюючих суб'єктів.

У складі загального прибутку, крім прибутку від продажу товарної продукції, враховується прибуток від продажу іншої продукції та послуг нетоварного характеру. На частину цього прибутку припадає незначна частина суми загального прибутку. Результати від іншої реалізації можуть бути як позитивними, так і негативними, що відповідно відіб'ється на обсязі загального прибутку. Тому завданням підприємств у цьому випадку повинно бути формування обсягів іншої продукції та послуг, реалізація яких дасть позитивний результат.

У складі загального прибутку враховують результати від продажу основних фондів та іншого майна підприємств, а також від позареалізаційних операцій.

Прибуток (збиток) від продажу основних фондів, їх іншого вибуття, а також продажу іншого майна підприємства - це фінансовий результат, не пов'язаний із основними видами діяльності підприємства. Він відображає прибутки (збитки) від іншої реалізації — продажу різних видів майна, яке знаходиться у власності підприємства. Загалом формування прибутку має багатосторонні аспекти.

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує такі функції: оцінювальну, стимулюючу та госпрозрахункову. Водночас, не виключається можливість наділення прибутку й іншими функціями. Зміст згаданих функцій розкривається в таких аспектах:

Оцінювальна функція прибутку полягає в тому, що прибуток використовується як основний критерій економічної ефективності виробництва і використання основних виробничих фондів. Використання прибутку в цій функції дає підприємцю дієвий засіб контролю за раціональним використанням наявних матеріальних і трудових ресурсів.

Розглядаючи функцію як ступінь ефективності виробництва, необхідно враховувати, що прибуток не збігається зі своєю об'єктивною основою - вартістю доданого продукту, а є її перетвореною (похідною) формою. Для підприємства прибуток означає, по-перше, надбавку до собівартості продукції,

по-друге, приріст авансованої вартості.

Зв'язок вартості додаткового продукту зі своїм джерелом - живою абстрактною працею - виражений прямо, безпосередньо, а в прибутку він представлений опосередковано та перетворено. І як такий прибуток виступає як результат руху всієї авансованої вартості. Для підприємства економія будь-якої частини витрат виробництва (матеріальних або трудових) означає збільшення прибутку. Отже, через те, що прибуток виступає як похідна форма й виражає результат руху всієї авансованої вартості, в ньому відбивається результативність затрат як живої, так і уречевленої паці, тобто ефективність виробництва.

Стимулююча функція прибутку полягає в тому, що він є джерелом матеріального заохочення робітників, розширення виробництва та вирішення соціальних проблем на підприємствах, а також джерелом сплати прямих податків до бюджету. Тому в отриманні прибутку повинні бути зацікавлені як держава так і підприємство.

Госпрозрахункова функція полягає в тому, що госпрозрахунок, який є основним методом господарювання підприємств, передбачає не тільки покриття своїх витрат своїми доходами, але й отримання нагромаджень (прибутку) для стимулювання робітників і вирішення інших питань. В умовах ринкової економіки отримання прибутку орієнтує товаровиробника на збільшення обсягів виробництва продукції, зниження затрат на виробництво. Цим досягається як мета підприємства, так і задоволення суспільних потреб [26, с.73].

Поняття рентабельності означає прибутковість або доходність виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг) чи окремих її видів; доходність підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності ; прибутковість різних галузей економіки.

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони вимірюють доходність підприємства з різних позицій та групуються відповідно

інтересам учасників економічного процесу, ринкового обміну.

До показників розрахункової рентабельності відносять:

1. Рентабельність окремих видів продукції (робіт, послуг), яка визначається як відношення:

- а) прибутку від реалізації до собівартості;
- б) прибутку від реалізації до собівартості за мінусом матеріальних витрат;
- в) прибутку від реалізації до вартості за цінами виробника.

2. Рентабельність підприємств, організацій, установ, яка розраховується як відношення:

- а) загального прибутку до авансованої вартості;
- б) прибутку від основної операційної діяльності до поточних витрат (собівартості);
- в) прибутку від основної операційної діяльності до обсягу реалізації за цінами виробника.

3. Рентабельність галузей економіки, яка визначається як відношення:

- а) прибутку галузі до авансованої вартості;
- б) прибутку галузі до поточних витрат;
- в) прибутку галузі до обсягу реалізації.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності, зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності. Основні показники рентабельності можна об'єднати в такі групи:

- 1. Показники рентабельності продукції;
- 2. Показники рентабельності капіталу (активів);
- 3. Показники, розраховані на основі потоків наявних коштів.

Перша група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) по показникам прибутку (доходу), відбитий в звітності підприємства. Даний показник характеризує прибутковість (доходність) продукції базисного та звітного періоду.

Рентабельність реалізованої продукції показує, який прибуток приносить

підприємству одна гривня вкладених коштів, але вона не дозволяє оцінити ефективність використання підприємством його активів, основних і оборотних коштів, та його пасивів, власних і позикових коштів.

Друга група показників рентабельності формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності в залежності від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал (рис. 1.3).

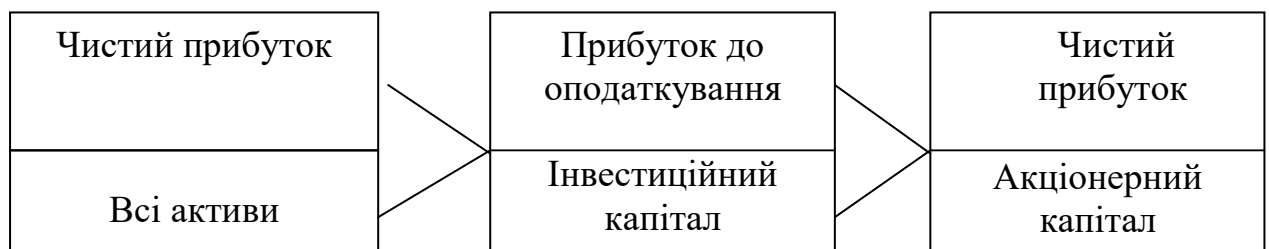


Рис. 1.3 Розрахунок показників рентабельності капіталу (активів)

Розбіжність рівнів рентабельності по цим показникам характеризує ступінь використання підприємством фінансових важелів для підвищення доходності, довгострокових кредитів та інших зайнятих коштів.

Дані показники - практичні. Вони відповідають вимогам власників. Наприклад, адміністрацію підприємства інтересує віддача (доходність) всіх активів (всього капіталу); потенційних інвесторів і кредиторів - віддача на інвестований капітал; власників та засновників - доходність акцій.

Кожний з перерахованих показників моделюється по факторним залежностям (рис. 1.4).

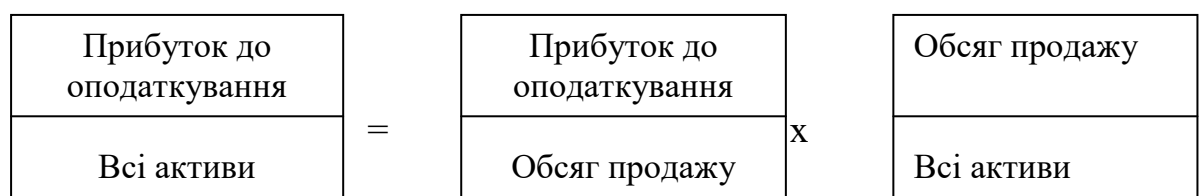


Рис.1.4 Модель зв'язку між рентабельністю активів, рентабельністю реалізації та фондівіддачею

Ця формула розкриває зв'язок між рентабельністю всіх активів (або виробничих активів), рентабельністю реалізацій та фондівіддачі (показників обороту виробничих фондів).

Економічний зв'язок полягає в тому, що формула прямо вказує шляхи підвищення рентабельності: при низькій доходності продаж необхідно прискорювати обіг виробничих активів.

Третя група показників рентабельності формується на базі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, однак замість прибутку в розрахунку приймається прибуток грошових коштів (рис. 1.5).



Рис. 1.5 Дані для розрахунку показників рентабельності, які розраховані на основі потоків наявних коштів

Дані показники дають уяву про ступінь важливості для підприємства забезпечити кредиторів, позичальників та акціонерів власними грошовими коштами в зв'язку з використанням його виробничого потенціалу. Концепція рентабельності розраховується на підставі притоку грошової "наявності", широко використовується в країнах з розвинутою ринковою економікою. Вона більше пріоритетна, тому що операції з грошовими потоками є ознакою інтенсивного типу виробництва, ознакою "здоров'я" економіки і фінансового стану підприємства.

Для розрахунку рівня рентабельності підприємства можуть використовувати: чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції, прибуток від інших видів діяльності. При цьому поточні витрати можуть прийматися у таких варіантах: собівартість продукції, собівартість продукції за винятком матеріальних витрат, вартість продукції в оптових цінах. До авансованих витрат можна віднести: весь капітал підприємства, власний капітал, позичковий капітал, основний капітал, оборотний капітал.

Залежно від мети аналізу діяльності підприємства розрізняють:

1. Загальний рівень рентабельності підприємства ($R_{\text{заг}}$):

$$R_{\text{заг}} = \Pi_{\text{ч}} / S_{\text{вир}} * 100\% \quad (1)$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ - чистий прибуток;

$S_{\text{вир}}$ - загальна виробнича собівартість.

Такий показник відбиває загальну ефективність діяльності підприємства. Найбільш прийнятним виразом загального рівня рентабельності є відношення чистого прибутку до суми вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних засобів.

$$R_{\text{заг}} = \Pi_{\text{ч}} / (C_{\text{о.ф.в.}} + C_{\text{н.о.з.}}) \quad (2)$$

де $C_{\text{о.ф.в.}}$ - вартість основних виробничих фондів

$C_{\text{н.м.з.}}$ - вартість нормованих оборотних засобів

Такий рівень рентабельності показує, наскільки раціонально матеріальні ресурси підприємства.

2. Рентабельність виробничих фондів ($R_{\text{о.в.ф.}}$) Цей показник називають ще рентабельністю виробництва, що є не зовсім коректним, оскільки до формування прибутку залучаються всі види діяльності підприємства, в тому числі ті, що не пов'язані з його основними виробничими фондами.

$$R_{\text{о.в.ф.}} = \Pi_{\text{ч}} / C_{\text{о.ф.в.}} * 100\% \quad (3)$$

3. Рентабельність сукупних активів ($R_{\text{ак}}$) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{\text{ак.}} = \Pi_{\text{ч}} / C_{\text{ак}} * 100\% \quad (4)$$

де $C_{\text{ак}}$ - середня сума активів балансу підприємства.

4. Рентабельність власного (акціонерного) капіталу (R_{BK}) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_{BK} = \Pi_{\text{ч}} / C_{BK} * 100\% \quad (5)$$

де $\Pi_{\text{ч}}$ - чистий прибуток підприємства за вирахуванням оплати відсотків за кредит;

C_{BK} - сума власного капіталу.

Величина власного капіталу береться за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить передусім акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

5. Рентабельність продукції (R_n) характеризує ефективність витрат на виробництво і збут продукції:

$$R_n = \Pi_{\text{ч}} / S_{\text{т.н}} * 100\% \quad (6)$$

де $S_{\text{т.н}}$ - повна собівартість товарної реалізованої продукції,

$$R_n = \Pi_{\text{ч}} / Q * 100\% \quad (7)$$

де Q - обсяг реалізованої продукції. У багатомономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів. Рентабельність певного виробу визначається так:

$$R_i = (\Pi_i - S_i) / S_i * 100\% \quad (8)$$

де Π_i , S_i - відповідно ціна і собівартість i -го виробу. Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної — фактичні.

Рентабельність виробничої діяльності (окупність витрат) (R_3) обчислюється шляхом відношення чистого прибутку до суми витрат з реалізованої або виробленої продукції:

$$R_3 = \Pi_{\text{ч}} / Z \quad (9)$$

де Z - суми витрат з реалізованої або виробленої продукції.

Вона показує, скільки підприємство має прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво й реалізацію продукції. Може розраховуватись в

цілому по підприємству, окремих його підрозділах і видах продукції.

Рентабельність (прибутковість) капіталу (R_K) обчислюється відношенням прибутку до оподаткування (або чистого) прибутку до середньої вартості всього інвестованого капіталу або окремих його доданків: власного (акціонерного), позикового основного, оборотного, виробничого капіталу й т. д.

$$R_K = \Pi_{\text{ч}} / \sum IK \quad (10)$$

де $\sum IK$ - вартість інвестованого капіталу або окремих його доданків.

У процесі аналізу варто вивчити динаміку перерахованих показників рентабельності, виконання плану по їхньому рівні й провести міжгосподарські порівняння з підприємствами-конкурентами.

Рівень рентабельності виробничої діяльності (окупності витрат), обчислений у цілому по підприємству ($R_{\text{вд}}$), залежить від трьох основних факторів першого порядку: зміни структури реалізованої продукції, її собівартості й середніх цін реалізації.

Розрахунок впливу факторів першого порядку на зміну рівня рентабельності в цілому по підприємству можна виконати способом ланцюгових підстановок.

Потім варто зробити факторний аналіз рентабельності по кожному виду продукції. Рівень рентабельності окремих видів продукції залежить від зміни середніх реалізаційних цін і собівартості одиниці продукції.

Рентабельність оборотного капіталу ($R_{\text{ок}}$) ілюструє здатність компанії діставати прибуток від здійснення основної діяльності, тобто своїх звичайних господарських операцій. Прибуток від основної діяльності виключає елементи прибутку від продажу активів або володіння корпоративними правами інших підприємств. Оскільки оборотні кошти підприємства - це та частина активів. Які безпосередньо й практично щодня використовуються в процесі діяльності підприємства, при оцінці ефективності їхнього використання доцільно зіставити операційний прибуток зі середнім значенням оборотних коштів за період. У цьому випадку ми виключаємо з розгляду фінансові витрати й податок на прибуток, що є прерогативою всієї комплексної (а не тільки

операційної) діяльності підприємства. Розрахунок даного показника обчислюється за формулою:

$$R_{ок} = \Pi_o / (OK_{пп} + OK_{кп})/2 \quad (11)$$

де Π_o - прибуток від операційної діяльності;

$OK_{пп}$ - оборотні кошти на початок періоду;

$OK_{кп}$ - оборотні кошти на кінець періоду.

Даний показник сполучається з показником оборотності оборотних активів, рівнів відношення доходу до середньої величини оборотних коштів за період часу й показником прибутковості продажів, що у цьому випадку заснований на відношенні величини операційного прибутку (тобто прибутку до виплати відсотків і податку на прибуток. Що не виключає прибуток від не основної діяльності).

Рентабельність активів (R_a) оцінюється шляхом співставлення чистого прибутку із загальною сумою активів по балансу. Цей показник є одним з найбільш важливих для характеристики рентабельності підприємства. Для його позначення використовується спеціальна англійська аббревіатура ROA від англійської назви «Return on Assets». Даний показник найбільш доцільно розраховувати за формулою:

$$R_a = 2 * (\Pi_{ч} + \Pi_{п} * (1 - ПС)) / A_{пп} + A_{кп}) \quad (12)$$

де $\Pi_{п}$ - процентні платежі;

$ПС$ - податкова ставка;

$A_{пп}$ - всього активів на початок року;

$A_{кп}$ - всього активів на кінець року.

Чисельник утворився тому, що при формуванні активів використовуються два фінансових джерела - позиковий капітал і джерело власних коштів. За існуючим законодавством процентні платежі за користування позиковими коштами включаються в число валових витрат, у той час як дохід прямих інвесторів виплачується із прибутку у вигляді дивідендів або залишається на підприємстві, будучи реінвестований у додаткові активи. У той же час при формуванні активів ми не розрізняємо, який долар прийшов у складі позикових

коштів, а який - був внесений власником підприємства в момент покупки акцій. Суть показника рентабельності полягає в характеристиці того, наскільки ефективно був використаний кожний притягнутий долар. Із цієї причини ми повинні виключити з розгляду доходи, які є винагородою власникам капіталу, як власного, так і позикового. Але винагорода власникам позикового капіталу вже була врахована при розрахунку чистого прибутку. Тому ми повинні виключити із чистого прибутку величину процентних платежів, виплачених до податку на прибуток. Цим і пояснюється поява додаткового члена в чисельнику формули для визначення рентабельності активів.

Рентабельність власного капіталу (R_{BK}) характеризує ефективність використання тільки власних джерел фінансування підприємства. Даний показник має загально прийняту аббревіатуру ROE від англійської «Return on Equi». При розрахунку цього показника використовується чистий прибуток підприємства в сполученні з величиною власного прибутку підприємства. Розраховується за формулою:

$$R_{BK} = (2 * П_{\text{ч}}) / BK_{\text{пп}} + BK_{\text{кп}} \quad (13)$$

де $BK_{\text{пп}}$ і $BK_{\text{кп}}$ - власний капітал на початок року і кінець року відповідно.

Тут не виключається з розгляду процентні платежі, тому що при оцінці ефективності використання власного капіталу враховується в тому числі ефективність того, наскільки менеджмент підприємства здатний ефективно для його власників залучати й використовувати позикові кошти.

Рентабельність чистих активів ($R_{\text{ча}}$) (або рентабельність використовованого капіталу) розраховується шляхом зіставлення чистого прибутку підприємства, скоригованого на величину процентних платежів по довгострокових заборгованостях, із середньою величиною капіталу компанії протягом року. Зміст цього показника полягає в аналізі ефективності використання капіталу компанії. Під капіталом тут розуміється зазначена в балансі сума власного капіталу й довгострокових зобов'язань. Те ж саме може бути отримане шляхом вирахування із суми активів величини короткострокових заборгованостей. Для розрахунку даного показника використовується формула:

$$R_{\text{ча}} = (2 * (\Pi_{\text{ч}} + \Pi\Pi * (1 - \Pi\text{С})) / \text{ЧА}_{\text{пп}} + \text{ЧА}_{\text{кп}}) \quad (14)$$

де $\text{ЧА}_{\text{пп}}$ і $\text{ЧА}_{\text{кп}}$ - чисті активи на початок року і кінець року відповідно.

Розрахунок чистих активів проводиться за допомогою виразу:

$$\text{ЧА} = ((A_{\text{пп}} + A_{\text{кп}} - (\Pi\text{З}_{\text{пп}} + \Pi\text{З}_{\text{кп}})) / 2 \quad (15)$$

де $\Pi\text{З}_{\text{пп}}$ і $\Pi\text{З}_{\text{кп}}$ - поточні зобов'язання на початок року і кінець року відповідно.

Варто підкреслити, що зазначені в даній формулі процентні платежі мають відношення тільки до довгострокових зобов'язань.

На практиці використовують такі види рентабельності:

1. Рентабельність капіталу - відображає ефективність використання підприємством власного капіталу (сукупного) з метою отримання прибутку;
2. Рентабельність продажу - показує не тільки ефективність використання капіталу на підприємстві, а й результативність маркетингової діяльності.

Загалом, рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів.

1.3 Фактори, що впливають на прибутковість і рентабельність підприємств

Показники рентабельності і прибутковості мають загальну економічну характеристику, вони відображають кінцеву ефективність роботи підприємства і продукції, що випускається ними.

Для підвищення прибутку підприємства використовують сукупність технічних і організаційно-економічних факторів. Їх класифікація на рис. 1.6. При здійсненні фінансово-господарської діяльності всі ці фактори, тобто сукупність заходів аналогічного спрямування для збільшення прибутку, знаходяться в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

До зовнішніх факторів належать природні, транспортні та соціально-економічні умови, рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, ціни на

виробничі ресурси, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін. Ці фактори залежать не від діяльності підприємств, але можуть значно вплинути на величину прибутку.

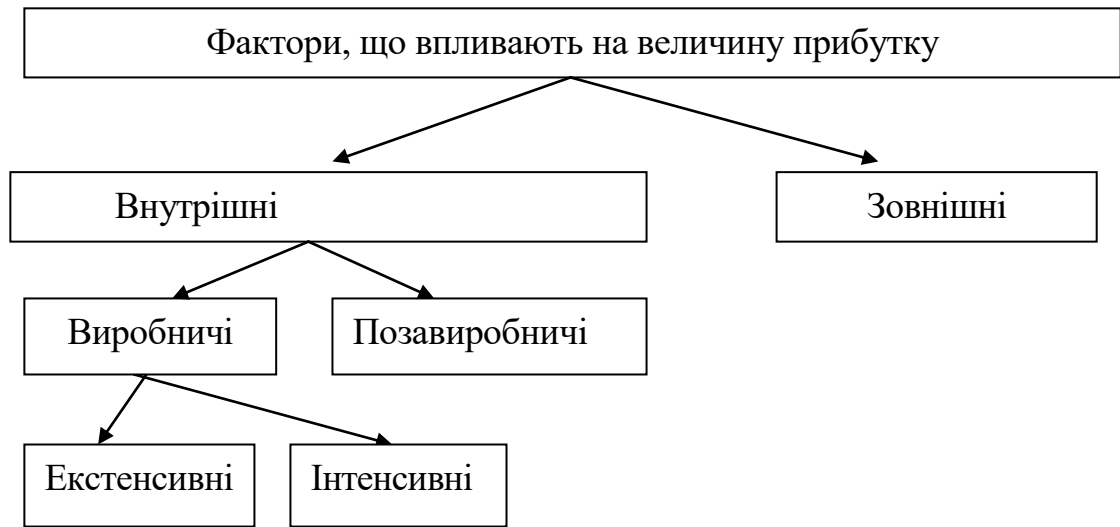


Рис. 1.6. Фактори, що впливають на величину прибутку

Внутрішні фактори поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і в свою чергу поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, застосування прогресивних видів матеріалів і удосконалення технології їх обробки, прискорення обертання оборотних запасів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження матеріалоємності продукції, удосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів тощо. До позавиробничих факторів належать постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо [6, с. 80].

До внутрішніх факторів зміни прибутку належать такі:

- основні фактори (обсяг продажу, собівартість продукції, структура продукції і витрат, ціна продукції);

- неосновні фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни (цінові порушення, порушення умов праці та вимог до якості продукції, що

ведуть до штрафів, економічних санкцій та ін.)

Оскільки зовнішні фактори не піддаються регулюванню з боку підприємства, розглянемо більш докладно основні внутрішні фактори, що впливають на розмір прибутку.

Прибуток залежить від обсягу реалізації продукції. За високої частки постійних витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації приведе до ще більшого зростання прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції.

Крім того, оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю, то очевидно, що на розмір прибутку впливають зростання цін і зниження собівартості.

У період високих темпів інфляції зростання прибутку забезпечується за рахунок цінового фактора. Уповільнення темпів інфляції, насичення ринків товарами, розвиток конкуренції обмежують можливість виробників підвищувати ціни й отримувати прибуток за допомогою цього фактора. В результаті актуальним стає фактор зниження витрат. При цьому використовуються такі прийоми, як економія паливно-сировинних ресурсів, матеріальних і трудових витрат, зниження частки амортизаційних відрахувань у собівартості, скорочення адміністративних витрат і т. д. Однак варто мати на увазі, що зниження собівартості має межу, після якої воно не можливе без зниження якості продукції. Те саме стосується адміністративних і комерційних витрат, які неможливо звести до нуля, оскільки без них підприємство не зможе нормально функціонувати і продукція не буде реалізовуватися.

До числа факторів зростання прибутку варто віднести і відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Прибуток у ринковій економіці є рушійною силою відновлення як виробничих фондів, так і продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової досяг точки

беззбитковості.

Підвищення якості продукції, її дизайну, технічне удосконалення та інші прийоми підтримання попиту на продукцію вимагають додаткових витрат, і тому також мають застосовуватися задовго до того, як рівень рентабельності почне знижуватися, чи принаймні відразу, як тільки така тенденція намітиться. Більше того, на гребні попиту поліпшення пропонованого товару може викликати як підвищення ціни на нього, так і (відповідно) прибутку.

Крім того, на розмір прибутку істотний вплив справляють методи регулювання, самостійно обумовлені підприємством на підставі чинних загальних правил організації бухгалтерського обліку при виборі облікової політики. Вони зводяться до таких положень.

1. Зміна вартості меж віднесення предметів - до основних засобів чи до малоцінних і швидкозношуваних предметів (МШП). При віднесенні предметів до МШП підприємство одержує більше можливостей управляти собівартістю продукції за допомогою варіювання способами віднесення вартості МШП на витрати виробництва та обігу. Крім того, спрощується процедура їх обліку. А також реалізації та іншого вибуття.

2. Вибір способу нарахування зносу на МШП. Спосіб нарахування зносу на МШП впливає на собівартість продукції. Знаючи інтенсивність споживання МШП (передачі їх у виробництво), можна заздалегідь визначити межу підвищення собівартості продукції за кожним з регламентованих варіантів погашення вартості МШП:

- нарахування зносу в розмірі 100% вартості МШП;
- нарахування зносу в розмірі 50%.

3. Вибір порядку нарахування зносу з основних засобів. Відповідно до чинного положення підприємства мають можливість здійснювати прискорену амортизацію активної частини основних засобів. Метод прискореної амортизації дає змогу в коротший термін перенести вартість використовуваних основних засобів на витрати виробництва і обертання, тобто їх відтворення. При цьому собівартість продукції зростає, що веде до зменшення прибутку і

податків з прибутку.

4. Вибір порядку нарахування зносу за нематеріальними активами. Підприємства самі визначають порядок нарахування зносу і перелік об'єктів нематеріальних активів, на яких нараховується знос. Норми зносу також установлюються підприємством самостійно, що дає змогу використовувати чималі можливості для регулювання собівартості продукції (первісна вартість і термін використання активів визначаються підприємством).

5. Вибір методу оцінки спожитих виробничих запасів (сировини, матеріалів, палива і т. д.) Чинним положенням дозволяється оцінку витрачених матеріальних ресурсів відображати в обліку одним з обраних методів оцінки.

В умовах інфляції оцінка матеріальних витрат за методом зміни вартості меж віднесення предметів та вибору способу нарахування зносу на МШП веде до не виправданого зниження собівартості продукції, як наслідок, до не виправданого завищення прибутку і податку з прибутку чи навпаки.

6. Вибір порядку списання витрат з ремонту основних засобів на собівартість продукції. Ці витрати можуть бути віднесені на собівартість одним із таких способів:

- фактичні витрати на ремонт списуються на рахунки витрат виробництва чи обігу;
- створюється ремонтний фонд із наступними списаннями з нього фактичних витрат з ремонту основних засобів;
- фактичні витрати з ремонту основних засобів акумулюються на рахунку «витрати майбутніх періодів» з наступним рівномірним списанням витрат виробництва й обігу.

За першого способу списання витрат з ремонту основних засобів наявні коливання витрат на ремонт, викликані нерівномірністю ремонтних робіт протягом року, прямо переносять на собівартість продукції. Другий і третій способи не мають цього недоліку, однак їх використання призведе до збільшення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства в оборотних коштах.

7. Вибір способу розподілу непрямих витрат між окремими об'єктами обліку і калькулювання. Такий розподіл може здійснюватися пропорційно до основної заробітної плати виробничих робітників чи пропорційно до виробничої собівартості. Це впливає на достовірність визначення собівартості й рентабельності окремих видів продукції (робіт, послуг).

8. Зміна термінів погашення витрат майбутніх періодів. Скорочення термінів погашення витрат майбутніх періодів веде до зростання собівартості продукції звітного періоду.

9. Вибір методу визначення виручки від реалізації продукції. Невідповідність між доходами і витратами має місце як за касового способу обліку виручки, так і при використанні методу нарахувань. Однак за другого методу величина нарахованого прибутку не підкріплена надходженнями реальної грошової маси на підприємство. При цьому, навпаки, відбувається вплив грошей у вигляді платежів у бюджет з податків із прибутку, ПДВ та ін. У випадку затримки платежів покупцями можна очікувати погіршення фінансового стану підприємства, тому найчастіше виникає необхідність у переході на передоплату продукції.

10. Створення резервів майбутніх витрат і платежів. Підприємство самостійно визначає розмір цих резервів і їх види. Створення таких резервів дає змогу нейтралізувати вплив на собівартість продукції і прибуток різних (пікових) коливань у рівні витрат у зв'язку з нерівномірним розподілом їх протягом року [10, с. 143].

Під рентабельністю підприємства розуміється його здатність до приросту вкладеного капіталу. Резерви підвищення рівня рентабельності, як правило, групуються по трьох напрямках:

- зниження собівартості окремих видів продукції за рахунок зменшення матеріаломісткості, трудомісткості, скорочення адміністративно-управлінських працівників, збільшення фондів віддачі.

- збільшення прибутковості (прибутку від реалізації продукції) промислового підприємства за рахунок зростання об'ємів виробництва і

реалізації, поліпшення структури і якості продукції.

- збільшення кінцевого прибутку в результаті зниження собівартості реалізованої продукції і усунення втрат від іншої реалізації і не реалізаційних заходів.

Резерви зростання прибутку і рентабельності практично невичерпні, оскільки не зупиняється розвиток науки і техніки, постійно удосконалюються форми і методи організації виробництва і праці. У завдання аналітиків входить розширення і вдосконалення методів пошуку резервів, особливо резервів зростання прибутку за рахунок інтенсифікації виробництва.

Узагальнюючи, всі теоретичні аспекти даного розділу можна зробити такий висновок. Ціль підприємницької діяльності - не тільки одержання прибутку, але і забезпечення високої рентабельності господарської діяльності. На відміну від абсолютного показника прибутку рентабельність - відносний показник і відображає ступінь прибутковості підприємства. Рентабельність виступає як економічна категорія, оцінний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу суспільства, джерело формування різних фондів. Як результативний показник вона характеризує ефективність використання наявних ресурсів, успіх (неуспіх) у бізнесі, ріст(зниження) обсягів діяльності.

Прибуток, як кількісний показник являє собою різницю між ціною і вартістю товарів, між обсягом продажу і собівартістю. Прибуток і рентабельність, будучи кінцевим результатом діяльності підприємства, створюють умови для його розширення, розвитку, самофінансування і підвищення конкурентоздатності.

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДЛЯ ПАТ «ЗАВОД ЕКВАТОР»

2.1 Загальна характеристика техніко-економічних і фінансових показників підприємства

Акціонерне товариство «ЗАВОД» ЕКВАТОР »- лідер у виробництві кліматичного і холодильного обладнання для різних галузей - розташоване в Миколаєві.

Завод «Екватор» почав своє існування більше 90 років тому. Миколаївське підприємство, яке вийшло на всеукраїнський і міжнародний рівень. Основна спеціалізація - виробництво кліматичного обладнання.

Свій родовід підприємство веде з майстерні Миколаївського будівельного бюро державного електротехнічного тресту, створеної в 1923 році.

30 вересня 2013 року «ЗАВОД» ЕКВАТОР »відзначив свій 90-річний ювілей. За ці роки підприємством пройдено великий шлях від виготовлення простого суднового електрообладнання до створення широкої гами виробів кліматичної техніки для систем кондиціонування повітря і вентиляції різних об'єктів - морських об'єктів, атомних електростанцій, локомотивного і рухомого складу залізниць та метрополітенів, «гарячих» цехів металургійних підприємств, медичних установ і багатьох інших.

Сьогодні «ЗАВОД» ЕКВАТОР »- це динамічно розвивається, з повним циклом виготовлення продукції, що має унікальну лабораторно-випробувальною базою, кваліфікованим персоналом і використовує у виробництві передові технології та обладнання. За останнє десятиліття номенклатура продукції, що випускається збільшилася майже в два рази, значно розширено спектр послуг, що надаються.

Устаткування, що випускається:

- Кондиціонери автономні і неавтономні
- Вентилятори радіальні та осьові
- Холодильне обладнання
- Зволожувачі, отделители вологи
- Повітряна арматура, в т.ч. протипожежна
- Регулятори статичного тиску, змішувачі, розподільників повітря
- Фільтри повітряні і глушники шуму
- Повітроохолоджувачі, повітронагрівачі, агрегати нагріву повітря

Послуги, що надаються замовникам:

- Шеф-монтажні та пуско-налагоджувальні роботи на об'єктах замовника
- Гарантійне обслуговування кліматичного обладнання
- Дефектація і ремонт
- Навчання персоналу сервісних підрозділів замовника прийомом діагностики кліматичного обладнання.

"ЗАВОД" ЕКВАТОР "володіє 50 000 м² виробничих площ, розташованих на двох промайданчиках в межах м.Миколаєва. Складські приміщення закритого типу, що забезпечують збереження матеріальних цінностей, займають 4500 м², в тому числі склад готової продукції - 1500 м². Офісні приміщення, в яких розташовуються заводоуправління, різні служби, відділи та бюро, налічують близько 2800 м².

На підприємстві експлуатується як сучасне імпортне технологічне обладнання (фірми AMADA, KOIKE, GOODWAY, DAHLIN і ін.) Придбане за період 2018-2019 р.р., так і вітчизняне обладнання 1985 - 1990 року випуску. Загальна кількість одиниць технологічного обладнання - 670 шт.

Станом на 31.12.2019 року: Середньооблікова чисельність штатних працівників 531 особа. Облікова чисельність штатних працівників станом на 31 грудня 2019 року - 590 осіб Середня чисельність позаштатних працівників - 156 особи Середня чисельність осіб, які працюють за сумісництвом - нема. Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу

(дня, тижня) - 278 осіб. Фонд оплати праці збільшився у 2019 року - 66310 тис.грн, у 2018 року складав 41162,0 тис.грн. На підприємстві застосовуються наступні системи оплати праці: - відрядна система (сплачуються робітники-відрядники). Застосування цієї системи сприяє зміцненню матеріальної зацікавленості робітників до результатів праці, збільшенню випуску продукції, удосконаленню організації виробничого процесу, зміцненню трудової дисципліни та підвищенню кваліфікації. - почасова система оплати (сплачуються робітники-почасовики, допоміжні робітники, керівники, фахівці, та службовці).

На підприємстві своєчасно забезпечується державна гарантія мінімальної заробітної плати. Кадрова політика ПАТ "ЗАВОД "ЕКВАТОР" є складовою частиною управлінської та виробничої політики і спрямована на забезпечення усіх видів господарської діяльності підприємства кваліфікованим та компетентним персоналом, тобто вона спрямована на забезпечення рівня кваліфікації її працівників операційним потребам емітента. На підприємстві діє стандарт "Система управління якістю. Людські ресурси", що встановлює вимоги до підбору кадрів, прийому на роботу, управління кваліфікацією персоналу (підготовка та підвищення кваліфікації робочих, навчання робочих новим і смежним професіям, навчання та підвищення кваліфікації керівників та спеціалістів і т.д.).

У 2019 році основними видами діяльності ПАТ "ЗАВОД "ЕКВАТОР" було виготовлення обладнання кондиціонування і вентиляції повітря, загальнопромислового призначення, оказання послуг щодо гарантійного та сервісного обслуговування. Серед номенклатури продукції заводу основне місце займають автономні та неавтономні кондиціонери, центральні та місцеві, вагонні та транспортні, сейсмостійкі для АЕС, загальнопромислові; холодильні машини; осьові та радіальні вентилятори різних виконань; теплообмінники; охолоджувачі та нагрівачі повітря, повітряна арматура, холодильне обладнання. Залежності від сезонних змін товариство не має Основними галузями - споживачами продукції заводу були: реконструкція пасажирського рухомого

складу залізниць (машинобудування України), атомна енергетика України (Міненерго). Практично були відсутні замовлення суднобудівної галузі України.

Товарний випуск продукції у грошовому виразі у 2019 році зріс порівняно з 2018 роком на 90 %. Великий відсоток споживачів продукції заводу - державні підприємства, тому основним ризиком є недостатнє фінансування замовників у порівнянні із запланованим, також існує суттєвий ризик втрати обігових коштів внаслідок нестабільності банківської системи. Для розширення збуту своєї продукції підприємство використовує такі методи:- маркетингові дослідження ринків збуту;- прямі контакти представників підприємства з потенційним Замовником - участь у конкурсних торгах на поставку продукції;- участь у спеціалізованих виставках;- публікації у спеціалізованих журналах, каталогах виставок; - розробка референт-листів та каталогів обладнання; - актуалізація заводського Інтернет-сайту www.zavod-ekvator.com

Організаційна структура товариства (див.рис.2.1) складається з органів управління, служб технічного та матеріального забезпечення, виробничих підрозділів, бухгалтерського підрозділу, соціальнопобутової сфери та адміністративних служб, зокрема у структурі ПАТ: 2 виробничих цеха, 2 допоміжних цеха, 4 самостійних виробничих дільниці, випробувальна лабораторія, центральна заводська лабораторія, 13 відділів, 1 самостійне бюро, служба охорони праці, служба внутріфірмового експортного контролю, служба надзвичайних ситуацій та захисту персоналу, служба сервісного обслуговування, теплоенергетична служба, юргрупа, служба безпеки,отряд охорони підприємства, пункт охорони здоров'я, база відпочинку. Змін в організаційній структурі у звітному періоді не було.

Органами управління і контролю товариства є: - Загальні збори - вищий орган товариства; - Наглядова рада; - Виконавчий орган в особі директора товариства; - Ревізійна комісія.



Рис. 2.1. Організаційна структура ПАТ «Завод екватор»

Ступінь конкуренції має значний вплив, оскільки в Україні, країнах Європи і СНД є десятки підприємств, які виробляють або постачають обладнання кондиціонування повітря, арматуру повітряну, електровентилятори, холодильне обладнання. Приорітетними напрямками підвищення конкурентноздатності продукції ПАТ "ЗАВОД "ЕКВАТОР" визначені такі: - підвищення технічного рівня виробництва за рахунок впровадження прогресивних технологічних процесів та нового спеціального обладнання та пристроїв; - підвищення якісних характеристик продукції шляхом модернізації продукції, яка виготовляється; - підвищення надійності продукції; - впровадження у виробництво нових матеріалів, методів контролю та інше; - сертифікація продукції.

Стратегія розвитку підприємства на 2020 - 2021 р.р. базується на модернізації виробничих потужностей, розширенні номенклатури і підвищенні якості продукції, що випускається. Постачальники за основними видами сировини та матеріалів, що займають більше 10 відсотків в загальному об'ємі постачання: "Данфосс ТОВ" (компресори), ТОВ "Ксимекс - електро" (електротовари), ПАТ "Дніпроспецсталь" (нержавіючий прутковий металопрокат).

Товариство за останні п'ять років придбало технологічне обладнання, транспортні засоби, інше на загальну суму 95733 тис. грн. В 2019 році була проведена модернізація станції нейтралізації на суму 2559 тис. грн. Також придбані, зокрема: - токарний верстат Goodway GA-2000 з ЧПК- 789 тис. грн; - столи поворотні 2 шт.- 748 тис.грн; - піч плавильна - 923 тис. грн; - фільтр-прес мембранний з гідроприводом з ЧПК - 1075 тис.грн; - виробничі станки для заготовчої ділянки № 15 - 2207 тис.грн; - екскаватор - навантажувач JCB 3CX Sitemaster - 1513 тис.грн та інше.

Відчуження активів: продаж, списання неліквідного обладнання, сума незначна. Товариство планує інвестиції та придбання виходячи з потреб господарської діяльності. ПАТ "ЗАВОД "ЕКВАТОР" не укладав за звітний період правочинів з власниками істотної участі, членами Наглядової ради,

членами виконавчого органу, афілійованими особами або іншими. До основних засобів (ОЗ) відносяться матеріальні активи, які підприємство використовує у процесі виробництва, надає в оренду або здійснює адміністративні і соціально-культурні функції.

ОЗ відображені в балансі по первісній і залишковій вартості. Амортизація нараховується щомісячно з використанням прямолінійного методу. Переоцінка основних засобів у 2019 році не проводилась. Вибуття ОЗ відбулося внаслідок ліквідації в зв'язку з тим, що вони перестали відповідати критеріям визнання їх активом, а також внаслідок продажу. Утримання активів підприємства здійснюється за рахунок власних коштів. Усі основні засоби розташовані на території підприємства на двох виробничих площах (на двох земельних ділянках, які належать підприємству).

Товариство щорічно затверджує план капітального ремонту основних засобів та проведення реконструктивних робіт. Товариство проводить роботу з оновлення основних засобів та їх модернізації у межах своїх фінансових можливостей. Коефіцієнт використання технологічного обладнання за звітний період складав 0,4. При этом реальный коэффициент использования отдельных единиц оборудования колеблется от 0,65 до 0,72 на участке 15 и обрабатывающих центрах цеха № 78. Ріст коефіцієнта використання технологічного обладнання можливий за рахунок збільшення обсягів виробництва і виведення з експлуатації обладнання, яке не використовується у виробництві. Діяльність підприємства, відповідає екологічному законодавству.

ПАТ "ЗАВОД "ЕКВАТОР" не фінансується державою. Фінансування здійснюється за рахунок власних обігових коштів та залучених, у разі потреби, кредитних коштів. Товариство регулярно вживає заходи, щодо його подальшої стабільної та прогнозованої діяльності, ретельно оцінює кон'юктуру ринку, економічне становище та перспективи розвитку. Політика фінансування діяльності підприємства спрямована на утримання ринкових позицій збереження основних засобів, раціональної чисельності і професійного складу трудового колективу. Станом на 31 грудня звітного року емітент не має

укладених, але не виконаних договорів. За усіма прогнозами економічна ситуація в Україні в 2018 буде складною і залежатиме від практичних кроків керівництва країни у сфері економіки.

Підприємство має репутацію надійного поставщика, тому наша продукція затребувана у замовників з країн СНД. Однак пошук замовників з кожним роком все більш ускладнюється через складну політичну ситуацію, активізацію фірм - конкурентів, наявність контрафактної продукції, наявність великої кількості пропозицій від західних виробників кліматотехники. Тому технічна політика підприємства спрямована на збереження ринкових позицій за рахунок розширення номенклатури нової продукції, зміцнення статусу комплексного виробника та постачальника кліматичної техніки. У найближчому майбутньому значним і перспективним ринком збуту продукції повинні стати атомна і теплова енергетика, реконструкція пасажирського рухомого складу залізниць України. Технічна політика підприємства спрямована, наперед всього, на задоволення потреб цих галузей. У перспективних планах створення та освоєння нових видів кліматичної техніки, значне розширення її номенклатури із створенням типорозмірних рядів, охоплюючи увесь діапазон можливих інтересів споживачів.

Таблиця 2.1.

Порівняльна оцінка майна та капіталу ПАТ «Завод Екватор» станом на кінець 2019р.

Найменування основних засобів	Власні основні засоби (тис. П>и.)		Орендовані основні засоби (тис. гри.)		Основні засоби, всього (тис. гри.)	
	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду	на початок періоду	на кінець періоду
1. Виробничого призначення:	31563	3712	0	0	31563	37312
будівлі та споруди	6219	8391	0	0	6219	8391
машини та обладнання	18654	18477	0	0	18654	18477
іранспортш засоби	3394	5979	0	0	3394	5979
земельні ділянки	2408	2408	0	0	2408	2408

інші	888	2057	0	0	888	2057
Продовження табл.2.1						
2. Невиробничого призначення:	22233	21826	0	0	22233	21826
будівлі та споруди	20497	20370	0	0	20497	20370
машини та обладнання	285	221	0	0	285	221
іранспортш засоби	0	0	0	0	0	0
земельні ділянки	313	313	0	0	313	313
інвестиційна нерухомість	0	0	0	0	0	0
інші	1138	922	0	0	1138	922
Усього	53796	59138	0	0	53796	59138

Частка необоротних активів в майні за період 2018-2019 роки зменшується з 29,79% до 21,76%), оборотних активів відповідно зростає з 70,20% до 78,23%. Тобто існує тенденція до зменшення майна підприємства, зменшення основних засобів підприємства.

Власний капітал має тенденцію до зростання: на кінець 2018 року він складав 16050048,00 тис. грн., 2018р. - 1619349,00 тис. грн. та в 2019 році зростає до 1819098,00 тис. грн., що є позитивною тенденцією і свідчить про зміцнення фінансової незалежності. Частка власного капіталу в капіталі зменшується з 68,11%) в 2017 році до 53,66%) у 2019 році, але це не порушує структури капіталу даного підприємства.

Сума позикових коштів в 2018 році складається з поточних зобов'язань в сумі 735261,00 тис. грн. Позиковий капітал зростає у 2019 році порівняно з 2018 роком на 258496,5 тис. грн. за рахунок появи довгострокових кредитів в розмірі 132529,50 тис. грн. та зростання поточних зобов'язань на 125967,00 тис. грн. В 2019 році зберігається тенденція росту позикових ресурсів, але ми бачимо зменшення довгострокових кредитів на 20649,00 тис. грн. та збільшення поточних зобов'язань на 584391,00 тис. грн. Тобто спостерігається негативна тенденція росту частки позикового капіталу в майні з 31,20% до 45,95%.

Інформація, що подається у балансі, забезпечує фіксацію змін власного та позикового капіталу підприємства. У дальших розрахунках слід користуватися поняттям власних та позикових коштів, що дещо відрізняються від наведеної структури капіталу. Насамперед розрізняють власний та позиковий капітал за розділами пасиву балансу.

Таблиця 2.2.

Інформація про обсяги виробництва та реалізації основних видів продукції

№ з/п	Основний вид продукції*	Обсяг виробництва			Обсяг реалізованої продукції		
		у відсотках до всієї виробленої продукції	у грошовій формі (фізична од. вим.**) (тис. грн.)	у відсотках до всієї реалізованої продукції	у натуральній формі (фізична од. вим.**) (тис. грн.)	у грошовій формі (тис. грн.)	у відсотках до всієї реалізованої продукції
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Електровентилятор	68	23184	6	73	21124	6
2	Кондиціонери	755	251155	65	740	225967	64
т	Інші вироби	338	112053	29	340	104982	30

Як бачимо, в 2018 році власний капітал збільшився на 25012,50 грн., за рахунок збільшення нерозподіленого прибутку, але разом з тим зменшився інший додатковий капітал. Позиковий капітал збільшився на 103761,00 грн. за рахунок збільшення короткострокових кредитів банків та кредиторської заборгованості за товари та послуги, але при цьому зменшилися довгострокові та поточні зобов'язання.

В 2018 році власний капітал виріс на 14301,00 грн (зменшився нерозподілений прибуток та збільшився інший додатковий капітал), а позиковий зменшився на 639788,5 грн. (зменшилось цільове фінансування та інші поточні зобов'язання).

Актив балансу відображає відомості про розміщення капіталу підприємства. У цілому актив балансу (ресурсне втілення капіталу) підприємства структурується за тривалістю його використання в господарському процесі. Кожному виду розміщення капіталу відповідає окрема

стаття активу балансу.

Бачимо загальну тенденцію росту оборотних активів з 2227,8 млн. грн. на початок 2018 р. до 3389,8 млн. грн. на кінець 2019 р., що може вказувати на:

- формування мобільнішої структури активів, що сприяє прискоренню їхньої оборотності;
- відвернення частини поточних активів на кредитування споживачів товарів, робіт, послуг підприємства, дочірніх підприємств та інших дебіторів, що свідчить про фактичне вилучення цієї частини оборотних активів з виробничого циклу.
- розгортання виробничої бази;

З огляду на те, що частка основних засобів та інших необоротних активів може змінюватися внаслідок впливу зовнішніх факторів (наприклад, процедура коригування вартості основних фондів за умов інфляції, високих темпів зростання цін на сировину, матеріали, готову продукцію), необхідно звернути особливу увагу на зміну абсолютних показників форми №1 за звітний період (рядки 030, 031, 032), яка відтворює рух основних засобів (зміну норм амортизації та груп розподілу основних фондів, вибуття та введення в експлуатацію нових).

Коефіцієнт економічного спрацювання основних фондів підприємства – це відношення суми нагромадженої амортизації до первісної (переоціненої) вартості відповідних основних фондів. Визначення цього коефіцієнта за балансом здійснюється в такий спосіб:

$$K_3 = \frac{З}{ПВ} \quad (16)$$

де K_3 – коефіцієнт зносу (економічного спрацювання);

З – знос;

ПВ – первісна вартість.

Нематеріальні активи підприємства можуть в окремих випадках на 70% визначати вартість фірми на ринку, тому слід звернути увагу на значення рядків балансу: 010, 011, 012. Коефіцієнт зносу нематеріальних активів розраховується

за формулою:

$$K_{з.н.а.} = \frac{A}{ПВ} \quad (17)$$

де $K_{з.н.а.}$ – коефіцієнт зносу нематеріальних активів;

A – накопичена амортизація.

Для полегшення аналізу складається аналітична таблиця (додаток П).

Коефіцієнт зносу основних засобів і зносу нематеріальних активів має достатньо високі значення (на кінець 2017 року відповідно: 0,55 і 0,92), тому підприємству слід звернути увагу на питання переоснащення в майбутньому.

Для дальшого дослідження структури матеріальних активів підприємства треба звернути увагу на другий розділ активу. Для проведення аналізу другого розділу активу балансу можна рекомендувати складання таблиці. Протягом 2018-2019 рр. періоду спостерігається збільшення суми виробничих запасів у структурі активів (з 234,3 млн. грн. на початку 2019 р. до 310,0 млн. грн. на кінець 2019 р.), що свідчить про збільшення виробничого потенціалу підприємства, про бажання за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення через інфляцію та про раціональність вибраної господарської стратегії, унаслідок чого значну частину поточних активів не іммобілізовано в запасах, ліквідність яких може бути невисокою.

Узагальнюючи отримані дані можна зробити такі висновки:

- зростання валюти балансу свідчить про зростання ділової активності;
- підприємство має мобільну структуру балансу, оскільки найбільшу частку становлять оборотні активи;
- операційна діяльність підприємства була прибутковою, отже варто займатися профільною діяльністю; позиковий капітал збільшується, а разом з тим підвищується залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та підвищується рівень фінансових ризиків.

2.2 Аналіз та оцінка прибутковості підприємства

Аналіз формування на напрямків використання прибутку проводиться з метою вивчення джерела формування прибутку підприємства, напрямки його використання, а також виявити основні резерви поліпшення механізму розподілу та системи управління.

Основними завданнями аналізу є:

- систематичний контроль за виконанням планів реалізації продукції та отримання прибутку;
- визначення внутрішніх зовнішніх факторів формування прибутку підприємства;
- оцінка можливостей підприємства щодо резервів збільшення прибутку та підвищення рівня рентабельності;
- розроблення планів реалізації виявлених резервів.

У процесі аналізу користуються такими основними показниками: валовий прибуток, чистий прибуток, прибуток від реалізації продукції, дохід від фінансових операцій, дохід від іншої діяльності, оподатковуваний прибуток тощо. Важливими для діагностики функціонування підприємства є також показники його рентабельності (прибутковості), що в сукупності створюють систему.

Аналіз формування прибутку починається з дослідження доходів і витрат. Визнані класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи;
- д) надзвичайні доходи.

Проаналізуємо структуру та динаміку доходів за допомогою таблиці 2.3

Найбільшу частку в структурі доходів складає чистий дохід (приблизно 90%). Слід зазначити, що протягом даного періоду підприємство не отримувало доходів від участі в капіталі, інших доходів та надзвичайних доходів.

З 2018 по 2019 рік маємо позитивну тенденцію росту чистого доходу з 1161075,00 тис. грн. - в 2018 році до 1899486,00 тис. грн. - в 2019. Збільшення даного показника в 2019 році склало 92458,50 тис. грн., а в 2019 - 645952,50 тис. грн.

Таблиця 2.3.

Аналіз структури доходів ПАТ «Завод Екватор» за 2019-2019 роки

Показники	Період, роки			Відхилення (+,-),		
	2019	2018	2019	2019-2018	2019-2018	2019-2019
Питома вага чистого доходу, %	93,86	93,90	86,27	0,05	-7,58	-7,63
Інші операційні доходи, тис. грн.	75612	80778	301264	5166	225652	220486
Питома вага інших операційних доходів, %	6,11	6,05	13,68	-0,06	7,57	7,63
Інші фінансові доходи, тис. грн.	387	594	978	207	591	384
Питома вага інших фінансових доходів, %	0,03	0,04	0,04	0,01	0,01	0,00
Разом, тис. грн.	1237074	1334905	2201928	97831	964654	866823

Позитивна тенденція росту зберігається в показниках інших операційних доходів, які збільшились на 225652,5 тис. грн., та інших фінансових доходах, які зросли на 591 тис. грн.

Доходи ПАТ «Завод Екватор» в 2019 році порівняно з 2019 роком

зростають на 866823,00 тис. грн і порівняно з 2019 - на 964654,50 тис. грн., в 2017 порівняно з 2018 зростають на 97831,50 тис. грн. Таким чином доходи підприємства на кінець 2019 року складають 2201928,50 тис. грн., що майже вдвічі більше показника 2018 року - 1237074,00 тис. грн.

Аналогічно проаналізуємо структуру та динаміку витрат (таблиця 2.4.)

Таблиця 2.4.

Аналіз структури витрат ПАТ «Завод Екватор» за 2017-2019 роки

Показники	Період, роки			Відхилення (+,-), тис. грн.		
	2017	2018	2019	2017-2018	2019-2018	2019-2017
Собівартість продукції, тис. грн.	663766	667047	1063119	3280	399352	396072
Питома вага собівартості, %	55,55	55,61	55,06	0,06	-0,49	-0,55
Адміністративні витрати, тис. грн.	112672	92434	114075	20238	1402	21640
Питома вага адміністративних витрат, %	9,43	7,71	5,91	-1,72	-3,52	-1,80
Витрати на збут тис. грн.	162241	140808	185505	21433	23263	44697
Питома вага витрат на збут, %	13,58	11,74	9,61	-1,84	-3,97	-2,13
Інші операційні Витрати, тис. грн.	189606	225076	530155	35470	340549	305079

Найбільша питома вага витрат припадає на собівартість, приблизно 55%. За цей немає витрат від участі в капіталі, інших витрат, надзвичайних витрат (і внаслідок цього податку з надзвичайної діяльності).

Як було зазначено вище, собівартість - це найбільша стаття витрат, яка протягом 2018-2019 року зросла з 663766,5 тис грн. до 1063119,00 тис. грн. При цьому можна побачити різке підвищення цього показника в 2019 році, коли собівартість досягла 10633119,00 тис. грн., а в 2018 році складала 667047,00 тис

грн.(збільшення складає 399352,50 тис грн.).

Також тенденція росту притаманна таким статтям: інші операційні витрати, податок на прибуток від звичайної діяльності та фінансові витрати.

В 2018 році інші операційні витрати склали 189606,00 тис. грн., в 2017 - 225076,50 тис. грн., в 2019 - 530155,50 тис. грн. Ці витрати на другому місці після собівартості за обсягом, питома вага яких складає відповідно 15,87%, 18,76% та 27,46%.

Цікаве положення займають адміністративні витрати та витрати на збут, яким притаманне зменшення в 2017 році та зростання в 2019 р. Адміністративні витрати в 2018 році дорівнювали 112672,50 тис. грн., в 2017 - 92434,50 тис. грн., а в 2019 - 114075,00 тис. грн. Витрати на збут склали відповідно 162241,50 тис. грн., 140808,00 тис. грн. та 185505,00 тис. грн.

В 2019 році фінансові витрати склали 65686,50 тис. грн., при цьому в 2017 році вони збільшились на 7390,50 тис. грн., а в 2019 - на 20703,00 тис. грн. (порівняно з 2018 роком).

Зростання податку на прибуток від звичайної діяльності з 21630,00 тис. грн. до 31305,00 тис. грн. - це досить логічне явище, до того ця стаття найменша серед інших, питома вага якої менше 2%.

Необхідним елементом аналізу є дослідження результатів фінансової діяльності та напрямків використання прибутку. Аналізу підлягає прибуток звітного та минулого років (або за триваліший період), що проводиться на підставі форми № 2 «Звіт про фінансові результати діяльності».

Для фінансових результатів за 2018-2019 роки будемо використовувати таблицю 4.

Взагалі за 2018-2019 роки фінансові результати ПАТ «Завод Екватор» мають позитивну тенденцію.

Чистий дохід від реалізації продукції збільшився в 2017 році з 1161075,00 тис. грн. до 1253533,50 тис. грн. та до 1899486,00 тис. грн. в 2019 році. Зростання показників спостерігаємо і в значеннях валового прибутку, який в 2018 році складав 497308,50 тис. грн., в 2017р. - 586486,50 грн., а в 2019 -

836367,00 тис. грн., тобто збільшився майже вдвоє в порівнянні.

Собівартість продукції поступово збільшувалась та в 2019 році досягла 1063119,00 тис. грн., що в 1,60 рази більше показника 2018 року. З іншого боку валовий прибуток за цей же період збільшився в 1,68 рази.

Майже втричі збільшився фінансовий результат від операційної діяльності та досяг 307896,00 тис грн.

Таблиця 2.5

Аналіз фінансових результатів ПАТ «Завод Екватор»
за 2018-2019 роки, тис. грн.

Показники	Період, роки			Відхилення, (+,-)		
	2017	2018	2019	2017-2018	2019-2018	2019-2017
Чистий дохід	1161075	1253534	1899486	92459	738411	645953
Собівартість	663767	667047	1063119	3281	3993523	396072
Валовий прибуток	497309	586487	836367	89178	339059	249881
Фінансові результати від операційної діяльності	108401	208946	307896	100545	199496	98951
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування	63804	157166	243188	93362	179384	86022
Податок на прибуток від звичайної діяльності	21603	21780	31305	177	9702	9525
Чистий прибуток	42174	135386	211883	93212	169709	76497

Позитивна динаміка росту спостерігається і показника «фінансовий результат від звичайної діяльності», який в 2018 складає 63804,00 тис. грн., в 2017 -157165,50 тис. грн., в 2019 - 243187,50 тис. грн., особливу увагу треба звернути на чистий прибуток, який відповідно складає 42174,00, 135385,50, 211882,50 тис. грн.

Зростання чистого прибутку за період, що аналізується, в 5 раз є позитивним і свідчить про розширення обсягів діяльності та покращення його

фінансових результатів.

Але не слід забувати, що підприємство має в той самий час позиковий капітал, який теж збільшується, а разом з тим підвищується залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування та підвищується рівень фінансових ризиків.

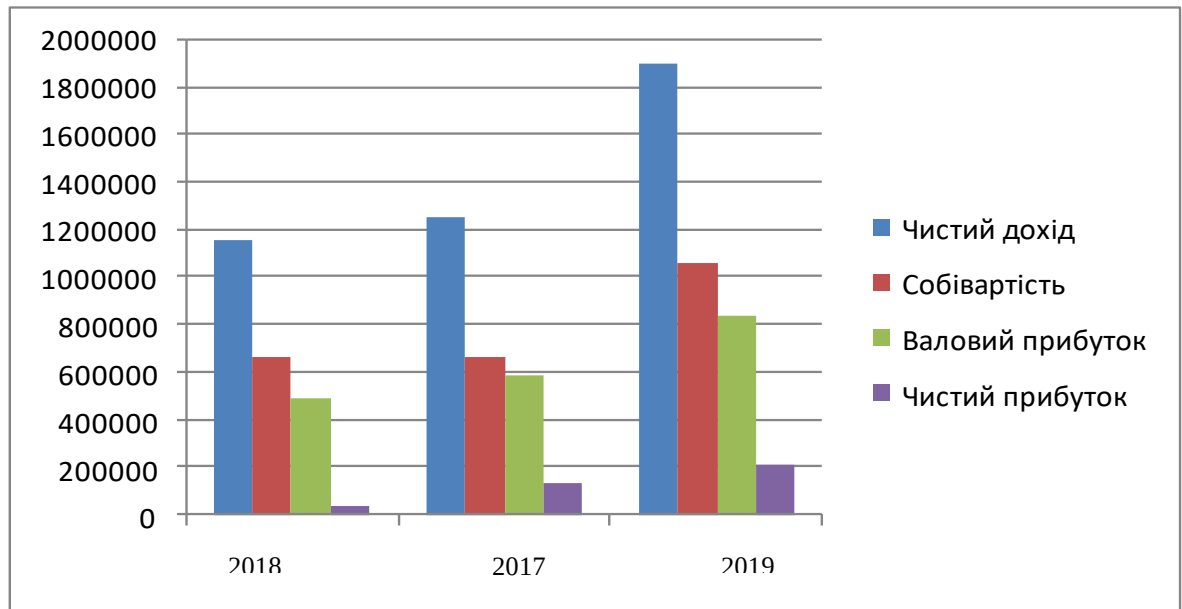


Рис. 2.1. Структура фінансових результатів за 2018-2019 роки

Для оцінки ефективності використання ресурсів недостатньо знати зміну (навіть позитивну) абсолютних величин прибутку, тому необхідно розрахувати показники рентабельності та провести їх аналіз.

2.3 Аналіз рентабельності діяльності підприємства

Рентабельність як відносний показник ефективності діяльності підприємства в загальній формі визначається з урахуванням прибутку (валового, чистого) і ресурсів (поточних витрат).

Методичний підхід для обчислення всіх різновидів рентабельності є однаковим, тобто у чисельнику розрахункової формули завжди ставиться

одержаний валовий чи чистий прибуток, а в знаменнику - середньорічна сума відповідних ресурсів (витрат), виробничі фонди, сукупні активи, власний капітал, валові витрати на виробництво або собівартість окремих виробів.

Основні показники рентабельності, наведені в таблиці 2.6

Таблиця 2.6.

Основні показники рентабельності

Показник	Технологія розрахунку	
	формула	теоретична
Коефіцієнт рентабельності активів	$\frac{\text{ЧП}}{\Sigma \frac{A}{2}}$ де ЧП – чистий прибуток; А – активи підприємства.	Відношення чистого прибутку до суми активів підприємства
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	де ВК – власний капітал.	Відношення прибутку до середньорічної суми власного капіталу підприємства
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{\text{Чп}}{\text{ЧД}}$ де ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції.	Відношення чистого прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції
Коефіцієнт рентабельності продукції	$\frac{\text{ПОД} + \text{ОВ} - \text{ОД}}{\text{СРП}}$ де ПОД – прибуток від операційної діяльності; ОВ – операційні витрати; ОД – операційні доходи; СРП – собівартість реалізованої продукції.	Відношення прибутку від операційної діяльності до витрат на виробництво і збут реалізованої продукції

Проведемо детальний аналіз рентабельності та з'ясуємо, які фактори призвели до змін цих показників.

Аналіз рентабельності підприємства здійснюється шляхом розрахунку таких показників (коефіцієнтів): коефіцієнта рентабельності активів, коефіцієнта рентабельності власного капіталу, коефіцієнта рентабельності діяльності та коефіцієнта рентабельності продукції,

Коефіцієнт рентабельності активів (Кра) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості активів і характеризує ефективність використання активів підприємства. Показник рентабельності активів визначає продуктивність всього капіталу, яким володіє підприємство, незалежно від джерел його надходження.

Рентабельність активів в 2018 році становила 0,018, в 2017 р. - 0,054, та в 2019 р. - 0,070. Це означає, що в 2018 році 0,02 грн прибутку приносила кожна гривня, інвестована (вкладена) в активи, в 2017 - 0,05 грн, а в 2019 - 0,07 грн.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (Квк) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до середньорічної вартості власного капіталу і характеризує ефективність вкладення коштів даного підприємства.

Рентабельність власного капіталу в 2018 році становила 0,027, в 2017 р. - 0,084 та в 2019 р. - 0,123. Спостерігаємо позитивну тенденцію росту даного показника, який з цей період збільшився майже в 5 разів.

Коефіцієнт рентабельності діяльності (Крд) розраховується як відношення чистого прибутку підприємства до чистої виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризує ефективність господарської діяльності підприємства.

Коефіцієнт рентабельності діяльності в 2018 році становив 0,036, в 2017 р. - 0,108, та в 2019 р. - 0,112. Це означає, що в 2018 році 0,04 грн чистого прибутку приносила кожна гривня обсягів реалізації, в 2017 - 0,11 грн, а в 2019 - 0,11 грн.

Коефіцієнт рентабельності продукції (Крп) розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг) до витрат на її виробництво та збут і характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.

Таким чином за допомогою даного показника було визначено, що в 2018 році 0,24 грн - відносна величина прибутку, одержаного на кожную гривню, що була витрачена у виробництво кінцевого продукту. В 2017 році ця величина склала 0,39 грн, а 2019 році - 0,39 грн.

Отримані результати представлені на рис. 2.2.

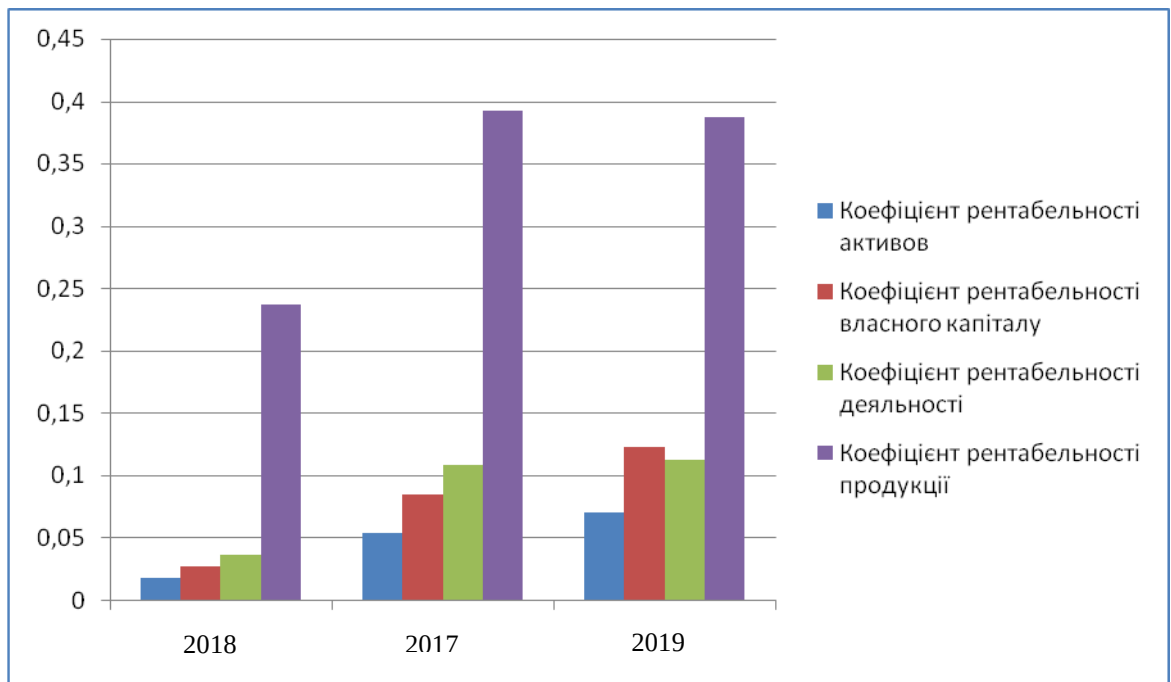


Рис. 2.2. Структура показників рентабельності ПАТ «Завод Екватор»

Розрахунки свідчать, ПАТ «Завод Екватор» є прибутковим підприємством та його рентабельність знаходиться на достатньому рівні.

Модель Дюпона дозволяє оцінити всі сторони фінансово-господарської діяльності господарюючого суб'єкта: майновий потенціал, джерела фінансування, отримані результати. Детермінована модель дозволяє оцінити вплив на результативний показник рентабельність власного капіталу (РВК) факторів:

- чистої рентабельності реалізації (ЧРР);
- ресурсовіддачі (загальної оборотності активів - РВ);
- структури джерел коштів (КФЗ), які авансовані в діяльність підприємства. У формалізованому вигляді стандартний мультиплікатор має

ВИГЛЯД:

$$РВК=ЧРР*РВ*КФЗ \quad (18)$$

З наведеної моделі видно, що рентабельність власного капіталу залежить від трьох факторів: чистої рентабельності продаж, ресурсовіддачі та структури коштів, інвестованих в підприємство.

Розрахунок факторів шляхом поступової заміни чинників за кожний період виконуємо ланцюговим способом та результати заносимо до таблиці 2.7.

За результатами розрахунків таблиці 2.7 рентабельність власного капіталу ПАТ «Завод Екватор» в 2017 році складає 8%, яка порівняно з 2018 роком збільшується на 5%.

Загальна зміна показника склалася за рахунок впливу факторів:

- за рахунок зміни чистої рентабельності реалізації збільшується на 7%, що є позитивним і свідчить про підвищення ефективності реалізації продукції;
- за рахунок зміни ресурсовіддачі, що зростає на 3%, що є позитивним і свідчить про більш ефективне використання ресурсів ПАТ «Завод Екватор»;
- за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності, що збільшується на 11%, що свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства.

Рентабельність власного капіталу ПАТ «Завод Екватор» в 2019 році складає 12%, яка порівняно з 2017 роком збільшується на 4%.

Загальна зміна показника склалася за рахунок впливу факторів:

- за рахунок зміни чистої рентабельності реалізації збільшується на 101%, що є позитивним і свідчить про значне підвищення ефективності реалізації продукції;
- за рахунок зміни ресурсовіддачі, що зростає на 3%, що є позитивним і свідчить про більш ефективне використання ресурсів ПАТ «Завод Екватор»;
- за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності, що збільшується на 20%, що свідчить про зменшення фінансової залежності підприємства.

Таблиця 2.7

Об'єднана таблиця показників (модель Дюпона) впливу факторів на рівень рентабельності власного капіталу на ПАТ «Завод Екватор»

Показники	Період, роки			Відхилення (+,-)	
	2017	2018	2019	2017- 2018	2019- 2017
Рентабельність власного капіталу (РВК)	0,03	0,08	0,12	0,05	0,04
Чиста рентабельність реалізації (ЧРР)	0,04	0,11	0,11	0,07	0,00
Ресурсовіддача (РВ)	0,02	0,05	0,07	0,03	0,03
Структура джерел коштів (КФЗ)	1,44	1,55	1,75	0,11	0,20
ЧРР1*РВ0*КФЗ0	X	0,003	0,094	0,091	
ЧРР1*РВ1*КФЗ0	X	0,008	0,121	0,113	
Зміна за рахунок зміни чистої рентабельності реалізації	X	-0,024	0,010	0,033	
Зміна за рахунок зміни ресурсовіддачі 2008-2007	0,091		X		
Зміна за рахунок зміни ресурсовіддачі 2018-2008		0,113		X	
Зміна за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності 2008-2007	0,00		X		
Зміна за рахунок зміни коефіцієнта фінансової залежності 2018-2008		0,00		X	
Сума впливу факторів	0,07		0,12		

Для оцінки рівня рентабельності сукупних активів здійснюють її факторний аналіз на основі такої моделі:

$$РСА=(ЧП/ЧД) *(ЧД/ВК) *(ВК/ВБ), \quad (19)$$

де РСА - рентабельність сукупних активів;

ЧП - чистий прибуток;

ЧД - чистий дохід;

ВК- власний капітал;

ВБ - валюта балансу.

Вплив факторів складає:

- зміна рентабельності продаж:

$$(\text{ЧП1/ЧД1}-\text{ЧП0/ЧД0}) * (\text{ЧД0/ВК0}) * (\text{ВК0/ВБ}) \quad (20)$$

- зміна оборотності власного капіталу:

$$(\text{ЧП1/ЧД1}) * (\text{ЧД1/ВК1}-\text{ЧД0/ВК0}) * (\text{ВК0/ВБ0}) \quad (21)$$

- зміна коефіцієнту фінансової стійкості:

$$(\text{ЧП1/ЧД1}) * (\text{ЧД1/ВК1}) * (\text{ВК1/ВБ1}-\text{ВК0/ВБ0}) \quad (22)$$

Всі розрахунки заносимо до таблиці 2.8 та виконуємо розрахунок показників впливу факторів за формулами 19-22 на рівень рентабельності сукупних активів ПАТ «Завод Екватор» за 2018-2019 роки.

Таким чином, рентабельність сукупних активів в 2017 році складає 5%. Яка порівняно з 2018 роком збільшується на 3%.

Таблиця 2.8

Об'єднана таблиця показників (модель Дюпона) впливу факторів на рівень рентабельності сукупних активів ПАТ «Завод Екватор» за 2018-2019 роки

Показники	Період, роки			Відхилення (+,-)	
	2018	2017	2019	2017-2018	2019-2017
1	2	3	4	5	6
Рентабельність сукупних активів (РСА)	0,02	0,05	0,07	0,03	0,02
Чистий прибуток (ЧП)	42174,00	135385,00	211882,50	93211,00	76497,50

Продовження табл.2.8.					
Чистий дохід (ЧД)	1161075,00	1253533,50	1899486,00	92458,50	645952,50
Власний капітал (ВК)	1592541,75	1612198,50	1719223,50	19656,75	107025,00
Валюта балансу (ВБ)	1231737,25	2497594,50	1826840,00	1265857,25	-670754,50
Зміна за рахунок зміни рентабельності продаж	X	0,07	0,00	0,07	
Зміна за рахунок зміни оборотності власного капіталу 2008-2007	0,01		X	X	
Зміна за рахунок зміни оборотності власного капіталу 2018-2019		0,02			
Зміна за рахунок зміни коефіцієнта фінансової стійкості 2017-2018	-0,05		X	0,04	
Зміна за рахунок зміни коефіцієнта фінансової стійкості 2018-2019					
Сума впливу факторів	0,03		0,06		

Загальна зміна показника у 2017 році склалася за рахунок впливу таких факторів:

- за рахунок зміни рентабельності продаж, що збільшується на 7%. Що є позитивним і свідчить про підвищення ефективності використання активів;

- за рахунок зміни оборотності власного капіталу зростає на 1%, що є позитивним і свідчить про більш ефективне використання власного капіталу ПАТ «Завод Екватор» за цей період;

- за рахунок коефіцієнта фінансової стійкості знижується на 5%, що свідчить про зниження фінансової незалежності підприємства.

Рентабельність сукупних активів в 2019 році складає 7%. Яка порівняно з 2017 роком збільшується на 2%.

Загальна зміна показника у 2017 році склалася за рахунок впливу таких факторів:

- за рахунок зміни рентабельності продаж не змінюється;
- за рахунок зміни оборотності власного капіталу зростає на 2%, що є позитивним і свідчить про більш ефективне використання власного капіталу ПАТ «Завод Екватор» за цей період;
- за рахунок коефіцієнта фінансової стійкості збільшується на 4%, що свідчить про зростання фінансової незалежності підприємства.

Виконаємо розрахунок впливу факторів на показники рентабельності продаж за вихідними даними.

Рентабельність продаж розраховується за формулою:

$$P = \Pi * (\text{ЧП}) / V \quad (23)$$

де P - рентабельність продажів;

V - виручка від реалізації продукції (без ПДВ, акцизного збору);

Π - прибуток від реалізації;

ЧП - чистий прибуток.

Рентабельність реалізації продукції за 2018 рік: $497308,50 / 1161075,00 = 0,42$ або 42% та за 2017 рік: $586486,5 / 1253533,50 = 0,46$ або 46%). Загальна зміна рентабельності визначається за формулою:

$$\Delta R_q = R_{q1} - R_{q0} \quad (24)$$

де R_{q0} - рентабельність реалізації продукції попереднього періоду;

R_{q1} - рентабельність реалізації продукції звітного періоду.

$$\Delta R_q = 46 - 42 = 4\%$$

Вплив на зміну цінового чинника за формулою:

$$R_p = ((V_1 - S_0) / V_1) - ((V_0 - S_0) / V_0) \quad (25)$$

де S_0 - собівартість реалізації продукції за попередній період;

V_0, V_1 - чиста виручка від реалізації продукції за період відповідно попередній та звітній.

$$R_p = ((1253533,50 - 663766,50) / 1253533,5) - ((1161075,00 - 663766,50) / 1161075,00) = 0,47 - 0,43 = 0,04 \text{ або } 4\%.$$

Вплив фактора зміни собівартості вираховується за формолою:

$$R_p = ((V_1 - S_1) / V_1) - ((V_1 - S_0) / V_1) \quad (26)$$

де S_0 , S_1 - собівартість реалізації продукції за період відповідно попередній та звітний.

$$R_p = ((1253533,50 - 667047,00) / 1253533,50) - ((1253533,50 - 663766,50) / 1253533,50) = 0,47 - 0,47 = 0 \text{ або } 0\%.$$

Сума впливу факторів: $4\% + 0\% = 4\%$.

Таким чином в 2017 році показники рентабельності реалізації продукції порівняно з 2018 роком збільшуються на 4% за рахунок таких факторів:

- за рахунок цінового чинника ефективність реалізації зростає на 4%;
- незначне збільшення собівартості ніяк не позначилось на даному виді рентабельності.

В 2017 році рентабельність реалізованої продукції $586486,5 / 1253533,50 = 0,47$ або 47%, а в 2019 році $836367,00 / 1899486,00 = 0,44$ або 44%.

Загальна зміна рентабельності визначається за формулою 24:

$$\Delta R_q = 0,44 - 0,47 = -0,03 \text{ або } -3\%$$

Вплив на зміну цінового чинника за формулою 25:

$$R_p = ((1899486,00 - 667047,00) / 1899486,00) - ((1253533,50 - 667047,00) / 1253533,50) = 0,65 - 0,47 = 0,18 \text{ або } 18\%$$

Вплив фактора зміни собівартості вираховується за формулою 26:

$$R_p = ((1899486,00 - 1063119,00) / 1899486,00) - ((1899486,00 - 667047,00) / 1899486,00) = 0,44 - 0,65 = -0,21 \text{ або } -21\%$$

Сума факторів: $18 - 21 = -3\%$

Тобто в 2019 році показники рентабельності реалізації продукції порівняно з 2017 роком знижуються на 3% за рахунок таких факторів:

- за рахунок цінового чинника ефективність реалізації зростає на 18%;
- за рахунок збільшення собівартості ефективність реалізації знижується на 21%.

Таким чином, збільшення рентабельності реалізації продукції відбулося завдяки підвищенню цін. Одночасне збільшення собівартості в 2019 році

зменшило рентабельність реалізації продукції.

Узагальнюючи отримані дані, треба відмітити, що діяльність підприємства є прибутковою та має позитивну тенденцію, але результати могли бути кращими. До того ж не слід забувати про показники фінансової залежності, які теж мають тенденцію росту. Тому в третьому розділі роботи проаналізуємо можливі резерви зростання ефективності діяльності підприємства та розробимо заходи підвищення прибутковості і рентабельності ПАТ «Завод Екватор»

РОЗДІЛ 3.

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ І РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Характеристика резервів зростання прибутковості та рентабельності та шляхи їх використання

Резерви збільшення суми прибутку і рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів), важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства.

Головними внутрішніми і зовнішніми чинниками підвищення ефективності діяльності підприємства є:

1. Технологія. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють великий вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції.

2. Устаткуванню належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої діяльності. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технологічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаженні в часі.

3. Матеріали та енергія позитивно впливають на рівень ефективності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції, раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. Вироби. Самі вироби, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками. Рівень дизайну має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за вироби відповідної якості.

Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки

користі товару недостатньо.

Пропоновані підприємством для реалізації двигуни та устаткування мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. Працівники. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники - керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюється діловим мотиваційним механізмом на підприємстві, підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. Організація і системи. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства, що забезпечує необхідну специфікацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримання високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. Методи роботи. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективним для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства. Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах позитивного досвіду.

8. Стиль управління, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства. Від цього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві. Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є

дійовим чинником підвищення ефективності діяльності підприємства

9. Державна економічна і соціальна політика істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є:

- а) практична діяльність владних структур;
- б) різноманітні види законодавства;
- в) фінансові інструменти (заходи, стимули);
- г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності);
- д) ринкова, виробнича і соціальна інфраструктури;
- є) макроекономічні структурні зміни;
- з) програми приватизації державних підприємств;
- ж) комерціалізація організаційних структур виробничої сфери.

10. Інституціональні механізми. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів - організацій. Їхню діяльність треба зосередити на:

- а) розв'язання ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем;
- б) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

11. Інфраструктура. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Інші всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємства справляє належний розвиток виробничої інфраструктури.

12. Структурні зміни в суспільстві також впливають на показники

ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах:

- а) склад та технічний рівень основних фондів;
- б) масштабів виробництва та діяльності;
- в) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

Аналіз чинників, що впливають на діяльність ПАТ «Завод Екватор» дає можливість визначити основні шляхи збільшення валового прибутку від реалізації продукції, а саме:

1. Збільшення фізичного обсягу виробництва та реалізації, тобто кількості проданої продукції за умови, що оптова ціна дає можливість покрити всі змінні витрати обігу і створює рівень (коефіцієнт) покриття з додатними значеннями;

2. Збільшення цін на продукцію, але це збільшує лише номінальну суму валового прибутку. Реально вона не зростає, оскільки в ході інфляції доходи знецінюються;

3. Досягти збільшення суми прибутку можливо за рахунок формування оптимальної структури продукції, а саме розширення асортименту, впровадження нових технологій. З цією метою зі складу обсягу реалізації виключають низькодохідні і збиткові види продукції та нарощують обсяги реалізації високодохідних.

Але при цьому необхідно обов'язково враховувати еластичність споживчого попиту і його вплив на можливі обсяги продажу, оскільки, якщо товари не користуються попитом, то можливе зменшення обсягів реалізації продукції.

При плануванні заходів щодо підвищення рентабельності на підприємстві ПАТ «Завод Екватор» враховуються чинники зростання прибутку. До шляхів підвищення рентабельності, на наш погляд слід віднести:

- можливості більш повного завантаження устаткування при виробництві продукції;
- використання нових технологій, які знижують змінні витрати;

- економію витрат паливо-мастильних матеріалів;
- економію газу;
- планування діяльності та облік реалізації продукції.

Забезпечення фінансової стійкості за рахунок максимізації прибутку є головною метою фінансового менеджменту на ПАТ «Завод Екватор». Ціна та обсяг реалізації продукції - одні з найважливіших параметрів, що визначають прибутковість підприємства, тому їх оптимізація є першочерговим завданням фінансового менеджменту.

Досить цікавим, на нашу думку, є метод визначення оптимальної ціни та відповідного обсягу реалізації продукції на основі комбінованих моделей функцій попиту й витрат.

Функція попиту у даному разі - це залежність обсягу реалізації продукції, або попиту, від ціни одиниці продукції. У відповідності із відомим законом попиту обсяг реалізації продукції (попит) перебуває в оберненій залежності від ціни на продукцію. Кожне рішення щодо зміни цін на продукцію, або збільшення (зменшення) обсягів реалізації продукції має бути відповідним чином проаналізовано, мають бути чітко визначені його наслідки для ефективності діяльності підприємства.

Захист позиції фірми припускає збереження частки ринку, займаного ПАТ «Завод Екватор» за допомогою зміни цін залежно від попиту і претензій покупців, а також нецінових чинників (поліпшення якості товару, реклами, об'єму і якості сервісного обслуговування покупців, зміна термінів поставки товарів, умов платежу, об'єму і термінів гарантій, і т. д.).

Встановлення ціни продукції підприємства повинно відповідати таким вимогам: максимальна ціна продукції може бути встановлена залежно від попиту, а мінімальна - від рівня витрат виробництва. Деяка ж середня (прийнятна) ціна встановлюється в результаті вивчення цін конкурентів і їхніх ринкових реакцій.

У зв'язку з чим ПАТ «Завод Екватор» слід достатньо детально вивчити ціни і цінову політику конкурентів і якість їхніх товарів, а також умови поставок і платежів. Досліджуючи ціни і товари конкурентів ПАТ «Завод Екватор» практично

має займатися позиціонуванням свого товару, тобто пошуком відповідного місця на ринку.

Одним із важливих напрямів розширення обсягів діяльності ПАТ «Завод Екватор» є вивчення його продукції в асортиментно-структурному розрізі. Під асортиментом розуміють загальний склад усіх груп, видів і різновидностей продукції. Він виражається натуральними (кількість, вага, об'єм та ін.) або вартісними показниками. Розрізняють індивідуальний і груповий, повний і обов'язковий асортименти. Номенклатура продукції - це перелік назв окремих важливих видів виробів, які визначають темпи і основні пропорції в розвитку підприємства та мають вирішальне значення для прискорення науково-технічного прогресу і задоволення потреб споживачів.

Зміна асортименту, виходячи з попиту, приводить до розширення обсягів діяльності і зрушень у випуску продукції. Так, випуск продукції, що немає попиту на ринку, приводить до зменшення обсягів реалізації, хоча планові завдання будуть виконуватись. Причини змін в асортименті та структурі повинні бути оперативно враховані при коригуванні планових завдань підприємства. Обсяг виробництва можна збільшити, використовуючи дорожчі матеріали і, відповідно, піднімаючи ціну виробів. Або, навпаки, збільшуючи у складі виробів дешеві компоненти, а зекономлені кошти спрямовувати на додатковий випуск продукції.

Також на обсяги виробництва ПАТ «Завод Екватор» впливають всі заходи щодо розвитку спеціалізації та кооперації. У сучасних умовах господарювання великого значення набуває поліпшення якості виробленої продукції.

Одним із важливих напрямів є регулювання рівня якості та зміни асортименту в залежності від попиту. Покращення рівня якості на підприємстві можливе за таких умов:

1. Відсутність рекламаций;
2. Зменшення відсотків браку;
3. Використання новітніх матеріалів для виготовлення продукції. Важливими умовами виробництва на ПАТ «Завод Екватор» мають бути:
 - висока культура та організація виробництва (збільшення обсягів

виробництва найбільш вигідної продукції);

- стабільний ритм роботи і постачання;
- впровадження у виробництво сучасних технологій і устаткування;
- кваліфікація персоналу, його дисциплінованість і відповідальність.

Одним з головних показників, що забезпечують виконання плану обсягів виробництва є ритмічність виробництва. Це умова, при якій діяльність підприємства збалансована, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і виконувати свої зобов'язання перед споживачами. Ритмічність тісно пов'язана з комплектністю виробництва. Комплексне виробництво забезпечує нормальний процес зборки готових виробів і запобігає затримкам у зв'язку з відсутністю якихось деталей. Засобом, який забезпечує необхідний темп виробництва ПАТ «Завод Екватор» є забезпечення виробництва матеріалами і сировиною.

Підприємство використовує послуги посередників з постачання сировини. Оптимальну структуру обсягу виробництва та реалізації можна формувати і шляхом усунення зайвих оптових посередників та збільшення в виробничому процесі питомої ваги сировини та матеріалів, що завозяться безпосередньо від виробників. Це дасть змогу знизити ціни при збільшенні розміру валового прибутку з одиниці продукції на користь підприємства. При цьому необхідно усувати лише дійсно зайвих посередників. Відмова від послуг посередників взагалі при завезенні сировини складного асортименту через дрібних постачальників викликає уповільнення оборотності коштів і пов'язане з цим зростання витрат обігу. До того ж сума збільшення витрат може виявитися більшою, ніж додатково одержаний валовий прибуток.

Розвиток виробництва вимагає реформи виробничих відносин та господарського управління, включаючи планування виробництва та реалізації продукції.

Правильно обрана стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідні прибутки. Тому виробнича діяльність ПАТ «Завод Екватор» повинна плануватися, а плани діяльності мають бути обґрунтовані та забезпечені сировиною та матеріалами, трудовими

ресурсами та виробничими фондами.

Обсяг виробництва є вихідним показником для розрахунків, що використовуються в практиці обліку, планування, аналізу і звітності за різні проміжки часу (місяць, квартал, рік). Тому обсяг виробництва слугує основою визначення планових і звітних показників ефективності використання ресурсів. У зв'язку з цим аналіз резервів росту обсягу виробництва є основою у справі ефективності виробництва в цілому.

Розмір виручки від реалізації підприємства залежить від двох основних факторів: обсягу реалізованої продукції; ціни одиниці такої продукції. Щоб збільшити обсяги реалізації підприємства, слід максимально активізувати збутову (маркетингову) політику підприємства. Стимулювати збут можна як наданням знижок покупцям, так і помірним збільшенням цін; як застосуванням масованої реклами, так і її припиненням. Не існує єдиних для всіх підприємств рецептів щодо збільшення обсягів реалізації. Успіх у цій справі залежить від безлічі факторів.

Усі заходи щодо збільшення виручки ПАТ «Завод Екватор» мають базуватися на системі короткострокових прогнозів обсягів збуту з урахуванням динаміки цін та відповідних їм обсягів реалізації. Зрозуміло, що головним інструментом маркетингу є ціноутворення. Рішення про зміни цін слід приймати на підставі поглибленого аналізу наслідків цих змін.

Загалом до основних заходів підвищення обсягів виручки у сфері збуту слід віднести такі;

- аналіз ринків збуту готової продукції;
- перевірка порядку ціноутворення;
- здійснення акцій зі спеціального розпродажу;
- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- аналіз сервісних послуг;
- застосування гнучкої системи преміювання для продавців (реалізаторів);
- запровадження гнучкої системи знижок;
- аналіз шляхів збуту;

- здійснення рекламних акцій;
- підвищення ефективності роботи з громадськістю;
- використання системи знижок за прискорену оплату продукції.

Одним із головних напрямків підвищення прибутковості та забезпечення фінансової стійкості підприємства, що має місце, є зменшення вихідних грошових потоків. Вихідні грошові потоки підприємства можна класифікувати таким чином:

- а) оплата товарів, робіт, послуг, які становлять собівартість продукції;
- б) оплата товарів, робіт, послуг, які не належать до валових витрат;
- в) сплата податків та інших платежів до бюджету;
- г) повернення капіталу, який був залучений на фінансовому ринку.

На обсяг останніх двох напрямків витрачання грошових коштів можливості впливу підприємства обмежені, тому що розмір податкових та інших платежів до бюджету залежить від установленого державою порядку визначення об'єктів оподаткування, ставок та термінів сплати.

Зниження собівартості продукції та витрат підприємства є головним внутрішнім резервом. У короткостроковому періоді ці резерви, пов'язані зі зниженням собівартості продукції, набагато легше виявити та мобілізувати, ніж, скажімо, резерви збільшення виручки від реалізації продукції. Заходи щодо зниження вихідних, грошових потоків за даним напрямком безпосередньо впливають на рівень ліквідності та платоспроможності підприємства.

Зниження рівня витрат ПАТ «Завод Екватор» істотно залежить від рішучості керівництва та персоналу проводити радикальні зміни на підприємстві, спрямовані на ощадливе використання всіх наявних ресурсів. Плани ощадливого використання ресурсів необхідно розробити за окремими видами продукції, окремими видами витрат, а також за місцем їх виникнення.

Резерви економії виробничих витрат виявляються під час планування останніх та аналізу відхилень фактичних результатів від запланованих. У практиці ПАТ «Завод Екватор» плануванню витрат виробництва та аналізу відхилень від такого плану приділяється недостатня увага, хоча у промислово розвинених країнах планування витрат і факторний аналіз відхилень фактичних

показників від планових розглядаються як основний інструмент зниження витрат.

Перш ніж розробляти план собівартості продукції на підприємстві, слід всебічно проаналізувати його виробничо-господарську діяльність за попередній період. Не мають місце витрати, зумовлені організацією виробничого процесу, а саме: доплати робітникам за відхилення від нормальних умов праці та роботу понад норму; втрати від простоїв та недозавантаженість машин і агрегатів; аварії; відсутність налагоджених господарських зв'язків із постачальниками сировини, матеріалів; порушення трудової та технологічної дисципліни.

З огляду на фактори, від яких залежить обсяг витрат на сировину та матеріали, можна визначити відповідні резерви економії на підприємстві, вдавшись до таких заходів: переглянути норми витрат матеріальних ресурсів; оцінити можливості зменшувати втрати сировини у відходах виробництва; переглянути основних постачальників сировини, зменшити кількість посередників та виявити можливості дешевше закуповувати безпосередньо у виробників необхідні предмети праці.

Коли йдеться про ощадливе використання сировини та матеріалів, особливу увагу слід звернути на попередження крадіжок на виробництві. Для боротьби з цим явищем на підприємстві доцільно удосконалити роботу служби безпеки.

Із метою кращого використання основних фондів і виробничих потужностей на ПАТ «Завод Екватор» можна запропонувати вживати такі заходи:

- забезпечити введення в дію всіх наявних одиниць обладнання;
- скоротити й усунути його простої;
- удосконалити організацію виробничого процесу;
- вивести з експлуатації неефективне та зайве обладнання;
- підвищити технічний рівень парку машин і механізмів;
- своєчасно замінювати обладнання, що відпрацювало свій строк, і вводити нове;

- впроваджувати технологічні нововведення і перейти на прогресивні технології в цілому;
- стимулювати ефективне використання устаткування.

Заходами, що забезпечують підвищення організаційно-технічного рівня, можуть бути економія часу на доставку сировини, матеріалів і комплектуючих виробів; раціоналізація норм запасів необхідних ресурсів; випуск продукції з урахуванням результатів маркетингових досліджень; технічно оптимальне рішення вантажно-розвантажувальних операцій; розвиток оптової торгівлі та дилерської мережі; економне витрачання всіх видів ресурсів; орієнтація виробництва на випуск продукції, що користується платоспроможним попитом; удосконалення форм розрахунків за продукцію; відпускання продукції в точній відповідності до замовлень клієнтів і договірних зобов'язань; підвищення рівня координації управлінських рішень, що стосуються виробничих та збутових питань.

Зміни в організації та обслуговуванні виробництва й праці на підприємстві, що забезпечують підвищення ефективності діяльності визначаються такими заходами як:

- зміна режиму роботи підприємства та підвищення коефіцієнта змінності;
- упорядкування організаційно-технічних та підсобно-технологічних робіт;
- вдосконалення матеріально-складського господарства і постачання виробництва матеріалами, паливом та енергією.

Підвищити ефективність управління можна завдяки запровадженню дієвої системи контролінгу на підприємстві. У системі контролінгу можуть передбачатися такі заходи: мотивація персоналу; зміна стилю управління; часткове залучення нового менеджменту; організація центрів прибутковості; організація системи збору та обробки інформації; зменшення завищених (роздутіх) показників; запровадження системи контролю ефективності; забезпечення гнучкого планування й оперативного управління; визначення пріоритетних завдань для всіх стадій виробництва; механізація рутинної роботи і відповідне скорочення зайвого персоналу; поліпшення виробничих відносин

між членами колективу; уточнення стратегії розвитку підприємства.

Будь-яка діяльність об'єктивно зв'язана з ризиком, тобто ймовірною загрозою втрати підприємством власних ресурсів, зменшення чи втрати очікуваного прибутку, появи додаткових (непередбачених) витрат внаслідок дії певної сукупності чинників, які зменшують в свою чергу показники рентабельності. Найімовірнішими ризиками для ПАТ «Завод Екватор» є:

- несприятливі тенденції у бізнесовому середовищі;
- техніко-технологічні нововведення, що зумовлюють надто швидке техніко-економічне старіння продукту;

- конкуренція;
- нерівномірність обсягів продажу і грошових потоків;
- не прогнозоване перевищення виробничих витрат;
- труднощі з одержанням матеріальних ресурсів;
- недостатня компетенція персоналу підприємства.

У практичній діяльності ПАТ «Завод Екватор» можуть мати місце ризики зв'язані з:

- неправильним вибором місії і цілей підприємства;
- недостатніми інвестиціями;
- недотриманням запланованих строків реалізації підприємницької ідеї;
- хибними чи недостатніми маркетинговими дослідженнями;
- недосконалою системою взаємодії з партнерами;
- непередбаченими витратами;
- недостатнім забезпеченням прав власності на конкретні вироби;
- розробкою та впровадженням конкурентами інноваційних проєктів;
- конфліктними ситуаціями законодавчого й соціального характеру.

Концепція управління ризиками для забезпечення стабільності показників рентабельності та їх можливого зростання по ПАТ «Завод Екватор» має охоплювати:

- оцінку ступеня ризику й побічних результатів, здатних негативно вплинути на економіку фірми;

- опрацювання економічних та інших заходів для запобігання можливим негативним наслідкам ризикованої діяльності.

Загальний підхід підприємства до оцінки ймовірних ризиків має ґрунтуватися на:

- виявленні різноспрямованих чинників, що збільшують (зменшують) негативний вплив певного виду ризику на бізнесову діяльність;
- оцінці конкретного виду ризику стосовно ліквідності підприємницького проекту і визначенні доцільності його інвестування;
- встановленні допустимого рівня можливого ризику;
- здійсненні конкретних заходів для зниження ризику в бізнесовій діяльності.

Можливе використання кількох методів кількісної оцінки ступеня ризику, а саме:

- статистичного методу, коли ступінь ризику визначається розрахунком середньоквадратичних відхилень від очікуваних показників;
- методу доцільності витрат, що базується на ідентифікації зон ризику з урахуванням різного ступеня ризику окремих елементів витрат;
- методу експертних оцінок, що уможливорює використання бальних оцінок ймовірності конкретного ризику та його впливу на ефективність діяльності фірми;
- аналітичного методу (методу аналізу чутливості), реалізація якого здійснюється поетапно: визначають ключові параметри підприємницької діяльності; з'ясовують чинники, що впливатимуть на досягнення результатів і ступінь можливого ризику; розраховують значення ключових параметрів та обґрунтовують спроби зменшення ризику;
- методу аналогій, що ґрунтується на аналізі ризиків в аналогічних проектах, реалізованих раніше іншими підприємцями.

Реагування на можливі негативні наслідки ринкової діяльності передбачає розробку організаційних та операційних процедур запобіжного (профілактичного) характеру. Ці процедури включають конкретні рекомендації для певних дій у разі виникнення несприятливих наслідків.

Зрозуміло, що ПАТ «Завод Екватор», щоб забезпечити зростання показників рентабельності треба не тільки уникати невиправданого ризику, а й ніколи не ризикувати понад власну ліквідність, якомога точніше визначаючи майбутні наслідки ризикової діяльності.

З метою забезпечення фінансової стійкості при можливості виникнення ризикових ситуації і яких наслідків можна очікувати. Перевага альтернативних планів - можливість швидко діяти за несприятливих умов. Вони зменшують загальну невизначеність ринкової діяльності. Наявність альтернативних планів свідчить про те, що ситуацій підприємству необхідно розробити альтернативні плани. Процедура їх розробки включає такі етапи:

- виявлення основних факторів внутрішнього й зовнішнього середовища, які спричиняють ситуацію ризику;
- визначення масштабів їх впливу на даний бізнес;
- визначення ймовірності такого впливу;
- складання альтернативного плану дій для запобігання чи мінімізації цього впливу.

При цьому також визначаються критичні точки діяльності ПАТ «Завод Екватор», досягнення яких свідчить про несприятливий розвиток подій і необхідність застосування альтернативних планів; контрольні альтернативи, які показують основні результати використання альтернативних планів.

У цілому альтернативні плани повинні визначати, що саме повинно робити підприємство у несприятливій підприємець знає про можливі ризики своєї діяльності й готується до них заздалегідь. До зовнішніх способів забезпечення фінансової стійкості та ефективності діяльності належать: по-перше, розподіл (делегування) частини ризиків партнерам, які матимуть змогу контролювати той чи інший ризик, а також хеджування; по-друге, зовнішнє страхування ризику підприємства, тобто передача певних ризиків страховій компанії.

Страхування передбачає, що страховик за відповідні кошти (страховий внесок чи страхова премія) зобов'язується сплатити іншій стороні (страхувальнику) обумовлену страховим контрактом грошову суму, якщо

страхувальник зазнає збитків чи втрат. Послуги страхових компаній можуть бути стандартизованими та договірними. Стандартизовані полягають, як правило, у продажу стандартних страхових полісів, що надають лише деякі види страхових послуг, а договірні - визначають усі можливі види ризиків та порядок компенсації збитків. Види ризиків, які варто страхувати ПАТ «Завод Екватор»: пожежі та інші стихійні лиха, ризик знищення чи псування вантажу за транспортування.

Внутрішніми способами зниження ризику для даного підприємства є: підвищення якості та ефективності управління фірмою; диверсифікація (розподіл інвестицій між різними об'єктами, видами діяльності, послугами тощо); лімітування (наприклад, встановлення верхньої межі інвестицій у певний проект); створення запасів (резервів) для покриття можливих непередбачених витрат; збільшення повноти та ґрунтовності інформації, на підставі якої приймаються конкретні управлінські рішення.

Підприємство може зменшити свої втрати, використовуючи метод самострахування. Цей метод зв'язаний зі створенням спеціального резервного фонду і покриття збитків за рахунок власних обігових коштів фірми. Самострахування застосовується, коли:

- вартість майна, що страхується, є невеликою порівняно з майновими і фінансовими параметрами всієї діяльності;
- ймовірність збитків є надто малою;
- фірма має велику кількість однотипного обладнання.

Внутрішніми способами зниження ризику та забезпечення ефективності діяльності ПАТ «Завод Екватор» є такі:

- підвищення ефективності управління підприємством (у тому числі й за рахунок значного розширення інформаційного поля, що використовується в процесі діяльності);
- самострахування за рахунок утворення спеціалізованого резервного фонду і покриття збитків за рахунок власних обігових коштів.

Таким чином, основними факторами, що мають збільшити рентабельність

ПАТ «Завод Екватор» є:

- зростання обсягів виробництва;
- зростання прибутку від реалізації продукції та діяльності всього підприємства за рахунок зниження змінних і постійних витрат;
- зміна асортиментної політики з врахуванням результатів операційного аналізу та попиту на продукцію;
- підвищення якості продукції;
- виробництво та реалізація продукції згідно розрахунку обсягу беззбитковості;
- самострахування за рахунок утворення спеціалізованого резервного фонду і покриття збитків за рахунок власних обігових коштів;
- раціональне використання фінансових коштів та ресурсів підприємства.

3.2. Обґрунтування заходів щодо використання резервів збільшення прибутку та рентабельності

Резерви зростання прибутку - це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовнішніх реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції. Резерви виявляються на стадії планування і в процесі виконання планів. Визначення резервів зростання прибутку базується на науково обґрунтованій методиці їх розрахунку, мобілізації і реалізації. Виділяють три етапи цієї роботи: аналітичний, організаційний і функціональний.

На першому етапі виділяють і кількісно оцінюють резерви; на другому розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, що забезпечують використання виявлених резервів; на третьому етапі практично реалізують заходи і ведуть контроль за їх виконанням.

При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання об'єму реалізації використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції.

Якщо прибуток розрахований на гривню товарної продукції, сума резерву зростання прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації визначається за формулою:

$$P_v^p = PV \cdot \frac{V}{V} \quad (8)$$

де PV — потенційно можливе збільшення об'єму реалізованої продукції, грн.;

P — фактичний прибуток від реалізації продукції, грн.;

V — фактичний об'єм реалізованої продукції, грн..

Розрахунок можливого обсягу продажів, встановленого за результатами маркетингових досліджень відповідними органами підприємства з урахуванням існуючого темпу приросту та можливостей підприємства дозволив спрогнозувати збільшення доходу від реалізації продукції ПАТ «Завод Екватор» на 15% в наступному році.

В минулому році дохід становив 1899486,00 грн., а прогнозований дохід збільшиться на 15% або на 284322,90 грн.

Розрахуємо резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції ПАТ «Завод Екватор» за формулою (28).

$$P_v^p = 284922,90 \cdot \frac{836367,00}{1899486,00} = 125455,04 \text{ грн.}$$

Таким чином, збільшивши об'єм реалізації продукції на 15% підприємство, що розглядається нами, збільшить свій прибуток на 125455,04 грн.

Важливий напрям пошуку резервів зростання прибутку - зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, наприклад, сировини, матеріалів, палива, енергії, амортизації основних фондів та інших витрат.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження

собівартості можна проводити за такими напрямками:

Для виявлення і підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості може бути використаний метод порівняння. В цьому випадку для кількісної оцінки резервів дуже важливо правильно вибрати базу порівняння. Як така база можуть виступати рівні використання окремих видів виробничих ресурсів: плановий і нормативний; досягнутий на передових підприємствах; базовий фактично досягнутий середній рівень в цілому по галузі; фактично досягнутий на передових підприємствах зарубіжних країн та ін.

Методичною базою економічної оцінки резервів зниження витрат упредметненої праці є система прогресивних техніко-економічних норм і нормативів по видах витрат сировини, матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів, нормативів використання виробничих потужностей, питомих капітальних вкладень, норм і нормативів в устаткуванні і ін.

Узагальнююча кількісна оцінка суми резерву зниження собівартості продукції проводиться шляхом підсумовування:

$$P = \sum_{i=1}^n P_i^C$$

(9)

PV — можливе збільшення об'єму реалізації продукції, грн.. Витрати підприємства на здійснення своєї діяльності в цілому і по статтям за період, що аналізується і за попередній представлені в табл.3.1

Таблиця 3.1.

Структура витрат продукції підприємства ПАТ «Завод Екватор», тис. грн.

Найменування показника	2018 р.	2019р.	Відхилення (+,-)
Матеріальні витрати	460678,50	675883,50	215205,00
Витрати на оплату праці	357216,00	437149,50	79933,50
Відрахування на соціальні заходи	138019,50	164350,50	26331,00
Амортизація	61957,50	68073,00	6115,50
Інші операційні витрати	299757,00	341494,50	41737,50
Разом	1317628,50	1686951,00	369322,50

Графічно структуру витрат зображено на рисунку 3.1, з якої видно що найбільша частина витрат - це матеріальні витрати.

За рахунок зниження матеріальних витрат на 10% та інших операційних витрат на 5% (як свідчать маркетингові дані) можливо знизити собівартість в майбутньому.

Для того, щоб витрати по статтях привести в сопоставні значення, перерахуємо їх на 1 гривню реалізованої продукції, використовуючи формулу:

$$V_{\text{од.}} = \sum V / \text{ОРП}, \quad (32)$$

де $V_{\text{од.}}$ - витрати на одну гривню;

V – витрати по статтях;

ОРП - обсяг реалізованої продукції.

Отримані дані зведені в таблиці 3.2

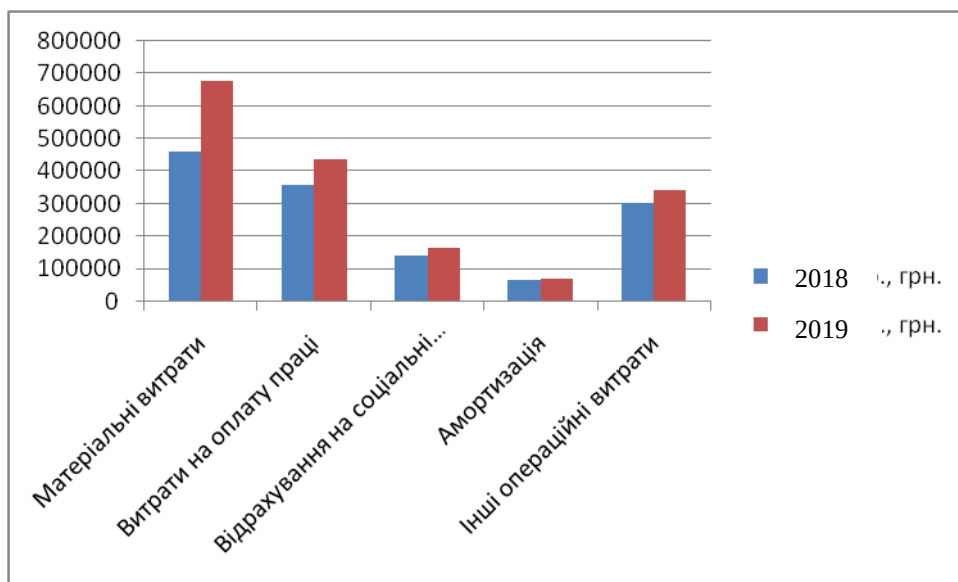


Рис.3.1 Структура витрат підприємства ПАТ «Завод Екватор»

Таблиця 3.2

Витрати на 1 гривню реалізованої продукції

Найменування показника	Період, роки			Відхилення (+,-)
	фактичний за		план на 2018	
	2018	2019		
Матеріальні затрати	0,37	0,36	0,32	0,04
Витрати на оплату праці	0,29	0,23	0,23	0,00
Відрахування на соціальні заходи	0,11	0,09	0,09	0,00
Амортизація	0,05	0,04	0,04	0,00
Інші операційні витрати	0,24	0,18	0,17	0,01
Разом	1,06	0,89	0,85	0,05

Як показують дані таблиці 3.3., резерв зниження собівартості продукції складає 0,05 грн.

Розрахуємо резерв збільшення суми прибутку:

..

А це у свою чергу підвищить рентабельність продажів. Фактична

рентабельність продажів у 2019 році склала:

$$R_{n(2019)} = \frac{211882,50}{1899486,00} * 100 = 11,5\%$$

Узагальнимо всі виявлені резерви зростання прибутку в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Загальні резерви збільшення суми прибутку ПАТ «Завод Екватор»

Джерело резервів	Резерв збільшення прибутку, грн.
Збільшення об'єму продажів	125455,04
Зниження собівартості продукції	101247,05
Разом	226702,09

Таким чином, при збільшенні об'єму виробництва і реалізації продукції на 15%, зниженні на 0,05 грн. витрат на 1 гривню товарної продукції підприємство ПАТ «Завод Екватор» одержить додатковий прибуток в сумі 226702,09 грн.

Щоб поліпшити фінансові результати ПАТ «Завод Екватор», та сприяти реалізації виявлених резервів також можливо застосувати як в короткостроковому і середньостроковому, так і в довгостроковому періоді наступні заходи:

- розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;
- впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції;
- здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;
- удосконалити рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;
- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;
- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання

персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;

- використовувати системи депреміювання працівників при порушенні трудової або технологічної дисципліни;

- розробити і здійснити заходи, направлені на поліпшення матеріального клімату в колективі, що зрештою відобразиться на підвищенні продуктивності праці;

- здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування товарної продукції.

Впровадження зазначених заходів дозволить реалізувати виявлені резерви та покращить загальну якість функціонування підприємства.

3.3 Вплив зовнішньоекономічної діяльності на рівень прибутковості та рентабельності

Практика здійснення зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах відтворюється через зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів господарювання, які, в свою чергу, здійснюються за такими напрямками: зовнішня торгівля; спільне підприємництво на території України; спільне підприємництво за кордоном; іноземне підприємництво на території України; міжнародні об'єднання та організації; консорціуми; підрядна співпраця; концесії; лізинг; співробітництво на компенсаційній основі; співробітництво на умовах розподілу продукції між партнерами; переробка давальницької сировини; залучення іноземної робочої сили; виробниче кооперування; науково-технічна співпраця; торгівля ліцензіями й технологією; прибережна та прикордонна торгівля; торгівля будівельними послугами; торгівля транспортними послугами; співробітництво в банківській сфері; іноземний туризм; співробітництво у вільних економічних зонах; інші форми міжнародного економічного співробітництва (біржі, торговельні будинки, асоціації).

Основними споживачами продукції ПАТ «Завод Екватор» є майже 15 країн, серед яких: Китай, Південна Корея, Індія, Сінгапур, Іран, Узбекистан, Туркменістан, Греція, Болгарія, Румунія та інші. Показники експорту продукції (робіт, послуг) за ринками збуту наведені у таблиці 11 та рис. 12.

Обсяги реалізації продукції на експорт у 2019 році склали 1195,7 млн. грн., що становить 94,4% від загального обсягу реалізації підприємством продукції (робіт, послуг) у звітному періоді.

В 2019 році на експорт поставлено продукції на 456,4 млн. грн. або на 61,7% більше ніж в 2017 році і на 210,9 млн. грн. (на 21,4%) більше за встановлене Міністерством завдання – 984,8 млн. грн.

Як свідчать дані таблиці 11. та рисунку 12, найбільша частка експорту у 2019 році припадає на країни СНД – 67%, у тому числі до Росії – 51,1%.

Найбільша частка експорту продукції (робіт, послуг) до країн Дальнього Зарубіжжя у 2019 році припадає на Іран – 17,4%.

Виходячи з того, що ПАТ «Завод Екватор» є експортно-орієнтованим підприємством, то вплив зовнішньоекономічної діяльності на фінансові результати, а зокрема на прибутковість та рівень рентабельності є домінуючим.

Таблиця 3.4

Обсяги експорту продукції за ринками збуту за 2018-2019 роки

№ п/п	Найменування показника	Вартість млн. грн.		Темпи зростання	Питома вага в обсязі реалізації, %	
		2018 рік	2019 рік		2018 рік	2019 рік
1	Країни СНД	442,7	848,6	191,7	53,0	67,0
2	Країни Дальнього Зарубіжжя, в тому числі:	296,6	347,1	117,0	35,5	27,4
2.1	Іран	17,4	220,5	12,6	2,1	17,4
2.2	Індія	185,0	59,9	32,4	22,1	4,7
2.3	Китай	69,0	34,1	49,4	8,3	2,7
3	Експорт-разом	96,4	70,6	151,5	88,5	94,4
4	Усього	835,7	1266,3	151,5	100,0	100,0

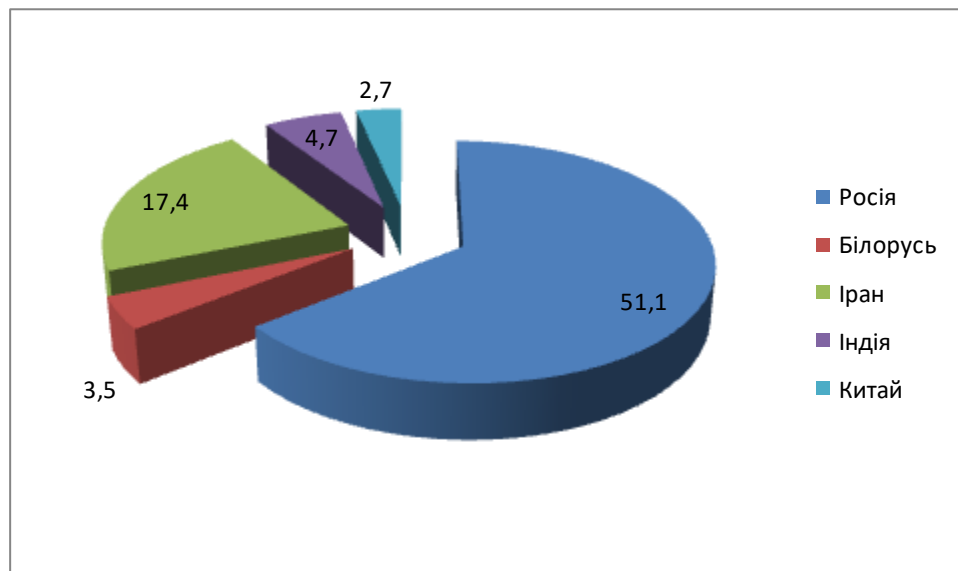


Рис. 3.2 Структура обсягів реалізації продукції за ринками збуту у 2019 році.

Виявляється чітка тенденція збільшення обсягів реалізації продукції за кордон. Ця тенденція свідчить про стійкий попит на унікальну продукцію підприємства, тим самим забезпечуючи високі показники прибутковості.

Щодо показників експорту за видами продукції, то у 2019 році в загальній сумі експорту продукції (робіт, послуг) 1195,7 млн. грн. експорт промислової продукції складає 1053,4 млн. грн., науково технічної продукції – 121,0 млн. грн., послуг – 21,3млн.грн.

Структура обсягів експорту продукції у 2019 році за видами продукції наведена на рис. 3.3.

Завдяки системі маркетингу ПАТ «Завод Екватор»розширює іноземні ринки збуту і збільшує обсяги продукції, тим самим підвищуючи позитивні фінансові результати. При виході на зовнішній ринок виникає принципіально нова ситуація, більш різноманітнішим стає зовнішнє середовище, збільшується число факторів, що впливають на прийняття рішень.

Це призводить до того, що:

- підвищується ступінь невизначеності в діяльності підприємства;
- зростає ступінь ризику, з'являється додатковий ризик його діяльності;

- збільшується потреба в інформаційному забезпеченні підприємства;
- підвищуються вимоги до координації різних напрямків і сфер їх діяльності.

Підприємство використовує експортний маркетинг. ПАТ «Завод Екватор» займається систематичним вивченням цільового іноземного ринку і пристосовує своє виробництво до вимог даного ринку, що постійно міняються.



Рис. 3.3 Структура обсягів експорту продукції у 2019 році за видами продукції ПАТ «Завод Екватор»

Це свідчить, що підприємство, не зважаючи на кризове становище у Світі нарощує виробництво, на повну силу використовує свої потужності та збільшує обсяги реалізації. На сьогодні на підприємстві склалась така ситуація, що портфель замовлень договорів на поставку продукції перевищує виробничі можливості підприємства, тому що всі потужності завантажені повністю. Ця ситуація свідчить про те, що підприємство має великий запас міцності та у довгостроковому періоді забезпечено замовленнями.

Так з початку 2019 року підприємство наростив темпи виробництва і постачань продукції по найбільшому за останні роки контракту. У лютому - березні 2019 року в Іран відвантажені чергові агрегати з двигунами ДУ-80, але

вже за новою схемою постачань. Ріст інтенсивності постачань енергоустаткування в Іран був закладений умовами контракту з іранською компанією MAPNA. Як і було заплановано, перші шість агрегатів відвантажувалися з розрахунку "одна машина в місяць". Починаючи з лютого, набула чинності нова схема, відповідно до якої ПАТ «Завод Екватор» відправляє замовникові три агрегати кожні два місяці. Згодом передбачається перейти до режиму "два агрегати в місяць". Контракт з компанією MAPNA підписаний в 2017 році і передбачає постачання 58 турбокомпресорів впродовж п'яти років. Окрім виконання зобов'язань по цьому контракту, ПАТ «Завод Екватор» здійснює і інші постачання в Іран. Зокрема, відповідно до квітневого контракту 2018 року підприємство почало відвантаження двигунів ДУ-80Л для іранської компресорної станції Сарадже. Щоб забезпечити стабільне виконання усього портфеля замовлень підприємства в 2019 році почалося впровадження масштабної програми оновлення устаткування. У 2019 році на ці цілі було спрямовано близько 50 млн. гривень, в 2017 році, об'єм запланованих інвестицій в модернізацію зріс практично удвічі і склав більше 96 млн. гривень. Разом з оновленням устаткування підприємство поповнює штат основних робітників : в 2019 році було прийнято на роботу більше 220 осіб.

ПАТ «Завод Екватор» активно приймає участь у міжнародних ярмарках та виставках, тим самим налагоджуючи контакти з потенційними партнерами, клієнтами.

ПАТ «Завод Екватор» 26.10.16 взяло участь в роботі Міжнародного Морського тижня, яка раз в два роки проходить в місті Пусан, Південна Корея. "Korea Marine Week" - одна з найбільших морських виставок у світі. Вона об'єднує в єдиному виставковому комплексі три взаємозв'язані морські виставки по найбільш важливих напрямках галузі : суднобудівна і морського устаткування KORMARINE, військово-морська і оборонна NAVAL & DEFENCE, яка є професійною виставкою продукції для цілей оборони. Вона організовується штабом ВМФ Республіки Корея і Корейською асоціацією

зовнішньої торгівлі за підтримки Міністерства торгівлі, промисловості та енергетики, Міністерства морських справ і рибальства, адміністрації м. Пусан. ПАТ «Завод Екватор» стало єдиним українським учасником "Korea Marine Week". Продукція миколаївського підприємства демонструвалася з тематики «суднові двигуни та установки».

Ці та інші заходи, а також наявні контракти передбачають, що обсяги реалізації в 2019 році будуть становити 1400 млн. грн., в тому числі поставки на експорт – 1300 млн. грн., тобто обсяги реалізації продукції на експорт в 2019 році збільшились на $13000 - 11195,7 = 104,3$ млн. грн.

В 2019 році фактична рентабельність продажів склала 11%, тобто з кожної 1 гривні реалізованої продукції підприємство отримало 0,11 грн. чистого прибутку.

Збільшивши в 2019 році обсяги поставки продукції на експорт на 104,3 млн. грн., дозволе підприємству додатково отримати 11, 5 млн. гривень чистого прибутку ($104,3 \text{ млн. грн.} * 0,11 = 11,5 \text{ млн. грн.}$)

РОЗДІЛ 4

ОХОРОНА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

4.1. Аналіз потенційно шкідливих і небезпечних факторів

Створення для людини здорових і безпечних умов на її робочому місці, охорона її праці є справою, яка має державне значення.

Питання охорони праці в законодавчому порядку регламентовані Конституцією України, Кодексом законів про працю України та в Законі України "Про охорону праці".

Закон України "Про охорону праці" встановлює загальні положення з реалізації конституційного права громадян на охорону їх життя і здоров'я в процесі трудової діяльності, регулює при участі відповідних державних органів відносини між власником підприємства, установи та організації чи уповноваженим органом і робітником з питань безпеки, гігієни праці і виробничої середовища, а також встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні.

Дія цього Закону поширюється на всі підприємства, установи і організації незалежно від форм власності і видів їх діяльності.

Відповідно до статті 1 Закону України "Про охорону праці" "Охорона праці - це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних та лікувально-профілактичних заходів і засобів, спрямованих на збереження здоров'я та працездатності людини в процесі праці".

Завдання охорони праці - забезпечення безпечних, нешкідливих і сприятливих умов праці. Використання досягнень науки та техніки сприяє підвищенню рівня безпеки праці, культури та організації виробництва, дозволяє полегшити працю, підсилити її привабливість.

Охорона праці виявляє і вивчає можливі причини виробничих нещасних випадків, професійних захворювань, аварій, вибухів, пожеж і розробляє систему заходів з метою знешкодження цих причин і створення безпечних і сприятливих для людини умов праці.

Охорона праці має важливе економічне значення - це і висока продуктивність праці, зниження витрат на оплату лікарняних, компенсацій за важкі та шкідливі умови праці.

На людину впливають різноманітні виробничі фактори. Ці фактори можуть по різному впливати на людину. Відповідно до ГОСТу 12.0.002-80 неблагоприятні виробничі фактори можуть бути шкідливими і небезпечними. Шкідливий виробничий фактор - виробничий фактор, вплив якого може призвести до погіршення стану здоров'я, зниження працездатності працівника. Небезпечний виробничий фактор - виробничий фактор, дія якого за певних умов може призвести до травм або іншого раптового погіршення здоров'я працівника. Шкідливий виробничий фактор в залежності від рівня та тривалості дії може стати небезпечним .

Відповідно до ГОСТу 12.0.003- 74 небезпечні та шкідливі фактори за природою дії поділяються на такі групи: фізичні, хімічні, біологічні та психофізіологічні.

До фізичних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать: рухомі машини та механізми; пересувні частини виробничого устаткування; підвищена запиленість та загазованість повітря робочої зони; підвищена чи понижена температура поверхонь устаткування, матеріалів чи повітря робочої зони; підвищений рівень шуму, вібрацій, інфразвукових коливань, ультразвуку, іонізуючих випромінювань, ультрафіолетової чи інфрачервоної радіації; підвищений чи понижений барометричний тиск, вологість, іонізація та рухомість повітря; небезпечне значення напруги в електричному колі; підвищена напруженість електричного чи магнітного полів; відсутність чи нестача природного світла; недостатня освітленість робочої зони; підвищена

яскравість світла; пряме та відбите випромінювання, що створює засліплюючу дію.

До хімічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать хімічні речовини, які за характером до на організм людини поділяються на загальнотоксичні, подразнюючі, сенсibiliзуючі, канцерогенні, мутагенні, такі, що впливають на репродуктивну функцію.

До біологічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать патогенні мікроорганізми (бактерії, віруси, мікроскопічні гриби та інші) та продукти їх життєдіяльності, а також макроорганізми (рослини та тварини) .

До психофізіологічних небезпечних та шкідливих виробничих факторів належать фізичні (статичні та динамічні) і нервово-психічні перевантаження (розумове перенапруження, перенапруження органів чуття, монотонність праці, емоційні перевантаження).

На робітників впливають наступні небезпечні та шкідливі фактори:

1. Серед факторів зовнішнього середовища, що впливають на організм людини в процесі праці, світло займає одне з перших місць. Адже відомо, що майже 90% всієї інформації про довкілля людина одержує через органи зору. Під час здійснення будь-якої трудової діяльності втомлюваність очей, в основному, залежить від напруженості процесів, що супроводжують зорове сприйняття.

Освітлення - це отримання, розподіл та використання світлової енергії для забезпечення нормальних умов праці. Головне завдання освітлення - створення найліпших умов для гарного бачення.

Тому освітлення повинно бути достатнім, тобто відповідати вимогам санітарних норм, рівномірним, не повинно осліплювати очі та створювати відблиски на робочій поверхні, за спектральним складом має наближатись до сонячного світла. Оптимальним вважається таке освітлення, при якому втома зору найменша. Менш допустимою величиною освітлення вважається така, нижче якої відбувається порушення зорової функції.

Залежно від джерела світла освітлення може бути: природним, що створюється прямими сонячними променями та розсіяним світлом небосхилу; штучним, що створюється електричними джерелами світла та суміщеним, при якому недостатнє за нормами природне освітлення доповнюється штучним.

Природне освітлення поділяється на: бокове (одне- або двохстороннє), що здійснюється через світлові отвори (вікна) в зовнішніх стінах; верхнє, здійснюване через ліхтарі та отвори в дахах і перекриттях; комбіноване - поєднання верхнього та бокового освітлення.

Штучне освітлення може бути загальним та комбінованим. Загальним називають освітлення, при якому світильники розміщуються у верхній зоні приміщення рівномірно або з врахуванням розташування робочих місць. Комбіноване освітлення складається із загального та місцевого. Його доцільно застосовувати при роботах високої точності, а також, якщо необхідно створити певний або змінний, в процесі роботи, напрямок світла.

Раціонально влаштоване освітлення виробничих приміщень позитивно впливає на працівників, підвищує ефективність та безпеку праці, знижує втому та травматизм, забезпечує високу працездатність.

2. Організація робочого місця. Робоче місце робітника повинно бути рівномірно освітлено. Не повинно бути значної різниці в освітленні різних ділянок робочого місця. Наприклад, поверхня книги і зошита, з якими в даний час здійснюється робота, повинні мати однакове освітлення. Стіл повинен бути розташований у гарно освітленому місці, бажано біля вікна. Людина за столом повинна розташовуватися обличчям чи лівим боком до вікна для того, щоб уникнути утворення тіні від тіла чи руки людини. Світильник штучного освітлення повинен бути розташований відносно тіла людини аналогічним чином. Світильники повинні бути розташовані над робочим місцем під кутом 45°.

На робочому місці бажано забезпечити великий контраст між об'єктом і фоном, на якому розміщено об'єкт; з темними предметами ліпше працювати на

світлому фоні, а зі світлими - на темному фоні. Це дозволить при меншому значенні освітлення успішно виконувати роботу і знизити зорове втомлення.

Психофізіологічний вплив на людину кольору поверхні приміщення обов'язково необхідно враховувати при кольорово-світловому оформленні приміщення. В приміщеннях де повинна здійснюватись робота, краще застосовувати люмінесцентні лампи, а кольорове оформлення виконувати в світлих тонах, які стимулюють активну діяльність.

3. Вентиляція. Під вентиляцією розуміють сукупність заходів та засобів призначених для забезпечення на постійних місцях та зонах обслуговування приміщень метеорологічних умов та чистоти повітряного середовища, що відповідають гігієнічним та технічним вимогам. Основне завдання вентиляції - вилучити із приміщення забруднене або нагріте повітря та подати свіже.

Вентиляція класифікується за такими ознаками:

- за способом переміщення повітря - природна, штучна (механічна) та суміщена (природна та штучна одночасно);
- за напрямком потоку повітря-припливна, витяжна, припливно- витяжна;
- за місцем дії - загальнообмінна, місцева, комбінована.

Природна вентиляція відбувається в результаті теплового та вітрового напору. Тепловий напір обумовлений різницею температур, а значить і густини внутрішнього і зовнішнього повітря. Вітровий напір обумовлений тим, що при обдуванні вітром будівлі, з її навітряної сторони утворюється підвищений тиск, а підвітряної - розрідження.

Природна вентиляція може бути неорганізованою і організованою. При неорганізованій вентиляції невідомі об'єми повітря, що надходять та вилучаються із приміщення, а сам повітрообмін залежить від випадкових чинників. Неорганізована природна вентиляція включає інфільтрацію - просочування повітря через нещільності у вікнах, дверях, перекриттях та провітрювання, що здійснюється при відкриванні вікон та квартир. Організована природна вентиляція називається аерацією. Для аерації в стінах будівель роблять отвори для надходження зовнішнього повітря, а на даху чи у

верхній частині будівлі встановлюють спеціальні пристрої для видалення відпрацьованого повітря. Для регулювання надходження та видалення повітря передбачено перекривання на необхідну величину аераційних отворів та ліхтарів. Це особливо важливо в холодну пору року.

Штучна (механічна) вентиляція, на відміну від природної, дає можливість очищувати повітря перед його викидом в атмосферу, вловлювати шкідливі речовини безпосередньо біля місць їх утворення, *обробляти* припливне повітря (очищувати, підігрівати, зволожувати), більш цілеспрямовано подавати повітря в робочу зону. *Окрім* того механічна вентиляція дає можливість організувати повітрозабір в найбільш чистій зоні території підприємства і навіть за її межами. Загальнообмінна вентиляція забезпечує створення необхідного мікроклімату та чистоти повітряного середовища у всьому об'ємі робочої зони приміщення. Вона застосовується для видалення надлишкового тепла при відсутності токсичних виділень.

Місцева вентиляція може бути припливною і витяжною. Місцева припливна вентиляція, при якій здійснюється концентроване подання припливного повітря заданих параметрів (температури, вологості, швидкості руху), виконується у вигляді повітряних душів, повітряних та повітряно-теплових завіс.

Повітряні та повітряно-теплові завіси призначені для запобігання надходження в приміщення знаннях мас холодного зовнішнього повітря при необхідності частого відкривання дверей чи воріт. Повітряна завіса створюється струменем повітря, що подається із вузької довгої прілини, під деяким кутом назустріч потоку холодного повітря. Канал в щілиною розмішують збоку чи зверху дверей.

Місцева витяжна вентиляція здійснюється за допомогою місцевих витяжних зонтів, всмоктуючих панелей, витяжних шаф, бортових висмоктувачів.

Природна та штучна вентиляція повинні відповідати наступним санітарно-гігієнічним вимогам:

- створювати в робочій зоні приміщень нормовані метеорологічні умови праці (температуру, вологість і швидкість руху повітря);
- повністю усувати з приміщень шкідливі гази, пари, пил та аерозолі або розчиняти їх до граничне допустимих концентрацій;
- не вносити в приміщення забруднене повітря ззовні або шляхом засмоктування забрудненого повітря з суміжних приміщень;
- не створювати на робочих місцях протягів чи ривкого охолодження;
- бути доступним для управління та ремонту під час експлуатації;

Найбільш повно вище перерахованим вимогам відповідає система кондиціонування повітря, яка також застосовується на підприємствах. За допомогою кондиціонерів створюються і автоматично підтримуються у виробничому приміщенні задані параметри повітряного середовища.

4. Система опалення. Являє собою комплекс елементів, необхідних для нагрівання приміщень в холодний період року. До основних елементів систем опалення належать джерела тепла, теплопроводи, нагрівальні прилади. Теплоносіями можуть бути нагріта вода, пара чи повітря.

Системи опалення поділяються на місцеві та центральні.

До місцевого відносяться пічне та повітряне опалення, а також опалення місцевими газовими та електричними пристроями. Місцеве опалення застосовується, як правило, в невеликих виробничих приміщеннях.

До систем центрального опалення відносяться: водяне, парове, панельне, повітряне, комбіноване. Водяна та парова системи опалення в залежності від тиску пари чи температури води можуть бути низького та високого тиску.

Водяне опалення низького тиску відповідає основним санітарно-гігієнічним вимогам і тому широко використовується на багатьох підприємствах. Основні переваги цієї системи: рівномірне нагрівання приміщення; можливість централізованого регулювання температури теплоносія; відсутність запаху газу, пилу при осіданні його на радіатори; підтримання відносної вологості повітря на відповідному рівні (повітря не

пересушується); виключення опіків від нагрівальних приладів; пожежна безпека.

Основний недолік системи водяного опалення - можливість її замерзання при відключенні в зимовий період, а також повільне нагрівання великих приміщень після тривалої перерви в опаленні.

Парове опалення має ряд санітарно-гігієнічних недоліків. Зокрема, внаслідок перегрівання повітря знижується його відносна вологість, а органічний пил, що осідає на нагрівальних приладах, підгорає, виключаючи запах газу. Окрім того, існує небезпека пожеж та опіків.

З економічної точки зору систему парового опалення ефективно влаштовувати на великих підприємствах, де одна котельня забезпечує необхідний нагрів приміщень усіх корпусів та будівель.

Панельне опалення доцільно застосовувати в адміністративно-побутових приміщеннях. Воно діє завдяки віддачі тепла від будівельних конструкцій, в яких вмонтовані спеціальні нагрівальні прилади або електронагрівальні елементи.. До переваг цієї системи опалення належить: рівномірний нагрів та постійність температури і вологості повітря в приміщенні; економія виробничої площі за рахунок відсутності нагрівальних приладів; можливість використання в літній період для охолодження приміщень, пропускаючи холодну воду через систему Основні недоліки - відносно високі початкові витрат при встановленні та важкість ремонту при експлуатації.

Повітряне опалення може бути центральним та місцевим. Основна переваги цієї системи опалення: швидкий тепловий ефект в приміщенні при включенні системи; відсутність в приміщенні нагрівальних приладів; можливість використання в літній період для охолодження та вентиляції приміщень; економічність, особливо, якщо це опалення суміщене із загальнообмінною вентиляцією. На підприємстві застосовується комбінована система опалення – центральне повітряне опалення, суміщене із загальнообмінною вентиляцією та водяне низького тиску

5. Електробезпека. Широке використання електроенергії у всіх галузях народного господарства зумовлює розширення кола осіб, котрі експлуатують електрообладнання. Тому проблема електробезпеки при експлуатації електрообладнання набуває особливого значення. Електротравма - це травма, викликана дією електричного струму або електричної дуги. Проходячи через тіло людини, електричний струм справляє термічну, електричну та механічну (динамічну) дію. Ці фізико-хімічні процеси притаманні живій та неживій матерії. Одночасно електричний струм здійснює і біологічну дію, котра є специфічним процесом, властивим лише живій тканині. Термічна дія струму проявляється через опіки окремих ділянок тіла, нагрівання до високої температури кровоносних судин, нервів, серця, мозку та інших органів, котрі знаходяться на шляху струму, що викликає в них суттєві функціональні розлади.

Електролітична дія струму характеризується розкладом органічної рідини, в тому числі і крові, що супроводжується значними порушеннями їх фізико-хімічного складу.

Механічна (динамічна) дія - це розшарування, розриви та інші подібні ушкодження тканин організму, в тому числі м'язової тканини, стінок кровоносних судин, судин легеневої тканини внаслідок електродинамічного ефекту, а також миттєвого вибухоподібного утворення пари від перегрітої струмом тканинної рідини та крові.

Біологічна дія струму проявляється через подразнення та збудження живих тканин організму, а також через порушення внутрішніх біологічних процесів, що відбуваються в організмі і котрі тісно пов'язані з його життєвими функціями.

Звичайно людина починає відчувати дію змінного струму, яка дратує промислової частоти (50 Гц) при його силі приблизно 1 мА, а постійного - приблизно 5 мА. Ці струми називаються граничними відчутними струмами і не є небезпечними для життя, оскільки при такому роздратуванні людина може самостійно звільнитись від його дії. Струми, які перевищують значення

граничних відчутних, викликають судороги м'яз і больові відчуття, які зі збільшенням значення величини струму посилюються, розповсюджуючись на всі великі ділянки тіла.

Граничне допустимі рівні напруг дотику і струмів, а також допустимий час впливу і сила струму регламентуються ГОСТ 121.038-82.

Причини, які викликають ураження людей електричним струмом, можуть бути наступні: випадковий дотик чи небезпечне наближення до струмопровідних частин, які знаходяться під напругою; ураження полум'ям електричної дуги, які виникають іноді при розриві ланцюга, коротких замикань; дотик до конструктивних джерельнопровідних металевих частин електрообладнання, які нормально не знаходяться під напругою, але які опинилися під напругою внаслідок ураження ізоляції струмопровідних частин.

6. Пожежна безпека. Пожежна безпека - можливість виникнення та розвитку пожежі в будь-якій речовині, процесі, стані. Коли людина перебуває в зоні впливу пожежі, то вона може потрапити під дію наступних небезпечних та шкідливих факторів: токсичні продукти згорання; огонь; підвищена температура середовища; дим; недостатність кисню; руйнування будівельних конструкцій; вибухи, витікання небезпечних речовин, що відбуваються внаслідок пожежі; паніка

Під час пожежі температура полум'я може досягати 1200 - 1400 °C і у людей, що знаходяться у зоні пожежі випромінювання полум'я можуть викликати опіки та больові відчуття.

Небезпека підвищеної температури середовища полягає в тому, що вдихання розігрітого повітря разом із продуктами згорання може призвести до ураження органів дихання та смерті В умовах пожежі підвищення температури середовища до 60 °C вже є життєво небезпечною для людини. .

Дим викликає інтенсивне подразнення органів дихання та слизових оболонок. Крім того, у задимлених приміщеннях внаслідок погіршення видимості сповільнюється евакуація людей, а часом провести її зовсім не

можливо. Так, при значній задимленості приміщення видимість предметів, що освітлюються лампочкою потужністю 20 Вт, складає не більше 2,5 м.

Недостатність кисню спричинена тим, що в процесі горіння відбувається хімічна реакція оксидування горючих речовин та матеріалів. Небезпечною для життя людини уже вважається ситуація, коли вміст кисню в повітрі знижується до 14% (норма 21%). При цьому втрачається координація рухів, появляється слабкість, запаморочення, загальмовується свідомість.

Руйнування будівельних конструкцій відбувається внаслідок втрати ними несучої здатності під впливом високих температур та вибухів. При цьому люди можуть одержати значні механічні травми, опинитися під уламками завалених конструкцій. До того ж, евакуація може бути просто неможливою, внаслідок завалів евакуаційних виходів та руйнування шляхів евакуації.

Паніка, в основному, спричиняється швидкими змінами психічного стану людини, як правило, депресивного характеру в умовах екстремальної ситуації. Паніка - це жахливе явище, здатне призвести до масової загибелі людей.

Основні причини пожеж на підприємствах є: необережне поводження з вогнем; незадовільний стан електротехнічних пристроїв та порушення правил їх монтажу та експлуатації; порушення режимів технологічних процесів; несправність опалювальних приладів та порушення правил їх експлуатації; невиконання вимог нормативних документів з питань пожежної безпеки.

Дуже часто пожежі на виробництві спричинені необережним поводженням з вогнем. Під цим, як правило, розуміють паління в недозволених місцях та виконання так званих вогневих робіт. Пожежі через виникнення коротких замикань, перевантаження електродвигунів, освітлювальних та силових мереж внаслідок великих місцевих опорів, роботу несправних або залишених без нагляду електронагрівальних приладів складають більше 25% всіх випадків.

7. Мікроклімат приміщення. Роботи можуть проводитися при самих різноманітних температурах повітря, різної її вологості і рухомості, а також під впливом випромінювань від нагрітого обладнання і оброблювальних матеріалів

і виробів. Всі ці умови зовнішнього середовища в сукупності прийнято називати метеорологічними умовами. Метеорологічні умови здійснюють великий вплив на самопочуття і працездатність людини. Незважаючи на наявність стін і покриттів, клімат виробничих будівель змінюється із зміною зовнішніх атмосферних умов. Тому метеорологічні умови виробничих будівель і приміщень схильні до коливань сезонного характеру.

а) Температура повітря. Значна кількість тепла може проникати в приміщення від сонячної радіації через застікленні поверхні у вікнах будинків. Тепло надходить також у повітря приміщень від працюючого механічного обладнання, при перетворенні електричної енергії в механічну, від працюючих людей і т.і.

Загальна кількість тепла може бути настільки значною, що температура повітря негативно відбивається на самопочутті і працездатності людей. Температура повітря в приміщенні в межах від 15 до 25 °С.

б) Вологість повітря. Вологість повітря оцінюється вмістом в ньому водяних парів. При високій вологості повітря його здатність сприймати додаткову вологу стає обмеженою або зовсім припиняється. В приміщенні офісу відносна вологість 60% при температурі 20 °С.

в) Рух повітря. Рух повітря всередині цеху спричиняється нерівномірним нагрівом повітряних потоків, а також неправильно запроектованою вентиляцією. Швидкість повітря в приміщенні офісу 0,3 м/с.

4.2. Вплив параметрів мікроклімату на працівників

Суттєвий вплив на стан організму працівника, його працездатність здійснює мікроклімат (метеорологічні умови) у приміщеннях, під якими розуміють клімат внутрішнього середовища цих приміщень, що визначається діючою на організм людини сукупністю температури, вологості, руху повітря та теплового випромінювання нагрітих поверхонь.

Людина постійно перебуває в процесі теплової взаємодії з навколишнім середовищем. Для того, щоб фізіологічні процеси в організмі людини відбувалися нормально, тепло, що виділяється організмом людини, повинно повністю відводитися у навколишнє середовище. Величина тепловиділення організмом людини залежить від ступеня фізичного напруження за певних кліматичних умов і складає від 85 (в стані спокою) до 500 Дж/с (важка робота). Тіло людини зберігає температуру близько 36,6 °С при коливаннях навколишньої температури від - 40°С до +40°С. При цьому температура окремих ділянок шкіри та внутрішніх органів може бути від 24 °С до 37,1 °С.

Кількість теплоти, що виділяється людиною з повітрям, котре видихається, залежить від її фізичного навантаження, вологості повітря, температури оточуючого повітря.

Теплове самопочуття людини залежить від інтенсивності фізичного навантаження організму, температури оточуючих предметів та параметрів мікроклімату (температури, рухомості та відносної вологості повітря, барометричного тиску).

Параметри мікроклімату справляють безпосередній вплив на самопочуття людини та його працездатність. Зниження температури за всіх інших однакових умов призводить до зростання тепловіддачі шляхом конвекції та випромінювання і може зумовити переохолодження організму.

Підвищення швидкості руху повітря погіршує самопочуття, оскільки сприяє підсиленню конвективного теплообміну та процесу тепловіддачі при випаровуванні поту.

При підвищенні температури повітря мають місце зворотні явища. Встановлено, що при температурі повітря понад 30°С працездатність людини починає падати. За такої високої температури та вологості практично все тепло, що виділяється, віддається у навколишнє середовище при випаровуванні поту. При підвищенні вологості піт не випаровується, а стікає краплинами з поверхні шкіри.

Недостатня вологість призводить до інтенсивного випаровування вологи із слизових оболонок, їх пересихання та розтріскування, забруднення хвороботворними мікробами.

Вода та солі, котрі виносяться з організму з потом, повинні замінюватися, оскільки їх втрата призводить до згущення крові та порушення діяльності серцево-судинної системи.

Зневоднення організму на 6% викликає порушення розумової діяльності, зниження гостроти зору. Зневоднення на 15 - 20 % призводить до смертельного наслідку.

Втрата солі позбавляє кров здатності утримувати воду та викликає порушення діяльності серце-судинної системи. За високої температури повітря і при дефіциті води в організмі посилено витрачаються вуглеводи, жири, руйнуються білки.

Для відновлення водяного балансу рекомендується вживати підсолену (0,5% NaCl) воду (4 - 5л на годину за зміну), білково-вітамінний напій. У жарких кліматичних умовах рекомендується пити охолоджену питну воду або чай.

Тривалий вплив температури у поєднанні зі значною вологістю може призвести до накопичення теплоти в організмі і до гіпертермії - стану, при якому температура тіла піднімається до 38 - 40 °C. При гіпертермії, як наслідок, тепловому ударі, спостерігається головний біль, запаморочення, загальна слабкість, спотворення кольорового сприйняття, сухість у роті, нудота, блювання, потовиділення. Пульс та частота дихання прискорюється, в крові зростає вміст залишкового азоту та молочної кислоти. Спостерігається блідність, посиніння шкіри, зіниці розширені, часом виникають судоми, втрата свідомості.

За зниженої температури, значної рухомості та вологості повітря виникає переохолодження організму (гіпотермія). На початковому етапі впливу помірного холоду спостерігається зниження частоти дихання, збільшення об'єму вдиху. За тривалого впливу холоду дихання стає неритмічним, частота

та об'єм вдиху зростають, змінюється вуглеводний обмін. З'являється м'язкове тремтіння, при котрому зовнішня робота не виконується і вся енергія тремтіння перетворюється в теплоту. Це дозволяє протягом деякого часу затримувати зниження температури внутрішніх органів. Наслідком дії низьких температур є холодові травми.

Параметри мікроклімату спричиняють суттєвий вплив на продуктивність праці та на травматизм.

На сьогодні основним нормативним документом, що визначає параметри мікроклімату виробничих приміщень є ГОСТ 12.1.005-88. Вказані параметри нормуються для робочої зони - простору, обмеженого по висоті 2 м над рівнем підлоги, на якому знаходяться робочі місця постійного або непостійного перебування працівників .

В основу принципів нормування параметрів мікроклімату покладена диференційна оцінка оптимальних та допустимих метеорологічних умов в робочій зоні в залежності від теплової характеристики виробничого приміщення, категорії робіт за ступенем важкості та періоду року.

Оптимальними (комфортними) вважаються такі умови праці, за котрих має місце найвища працездатність і хороше самопочуття. Допустимі мікрокліматичні умови передбачають можливість напруженої роботи механізму терморегуляції, що не виходить за межі можливостей організму, а також дискомфортні відчуття.

Щоб визначити, чи відповідає повітряне середовище даного приміщення встановленим нормам, необхідно кількісно оцінити кожний з його параметрів.

Температуру вимірюють звичайними ртутними чи спиртовими термометрами. В приміщеннях зі значними тепловими випромінюваннями використовують парний термометр, що складається з двох термометрів (зачорненого та посрібленого). Для безперервної реєстрації температури застосовують самопишучі прилади - термографи. Температуру повітря вимірюють в кількох точках робочої зони, як правило на рівні 1,3 - 1,5 м. Від підлоги в різний час. На тих робочих місцях, де температура повітря біля

підлоги помітно відрізняється від температури повітря верхньої зони приміщення, вона вимірюється на рівні ніг.

Відносна вологість повітря (відношення фактичного вмісту маси водяних парів, що містяться в даний час в 1 м³ повітря, до максимально можливого їх вмісту при даній температурі) визначається психометром Августа, аспіраційним психрометром, гігрометром та гігрографом.

Для вимірювання швидкості руху повітря використовуються крильчаті та чашкові анемометри, а для визначення малих швидкостей руху повітря - термоанемометри та кататермометри.

2.1. Загальні заходи та засоби нормалізації параметрів мікроклімату. Створення оптимальних метеорологічних умов у виробничих приміщеннях є складною задачею, вирішити яку можна заходами та засобами, які наведено нижче.

Раціональна вентиляція, опалення та кондиціювання повітря. Вони є найбільш розповсюдженими способами нормалізації мікроклімату у приміщеннях. Підтримання температури, відносної вологості і швидкості руху повітря на рівні оптимальних значень забезпечує комфортні кліматичні умови для людини, на рівні допустимих - граничне допустимі, при яких система терморегуляції організму людини забезпечує тепловий баланс.

Хороша вентиляція приміщення сприяє покращенню самопочуття людини. Тому забезпечення хорошої вентиляції, регулярне провітрювання приміщень, є необхідною умовою для забезпечення оптимальних умов для праці людини і зберігання його здоров'я.

Повітряні оазиси дозволяють поліпшити метеорологічні умови на обмеженій ділянці приміщення, для чого цю ділянку зі всіх сторін відділяють перегородками і заповнюють повітрям більш прохолодним і чистим, чим повітря в решті приміщення.

Захист від протягів досягається шляхом щільного закривання вікон, дверей та інших отворів, а також влаштуванням повітряних і повітряно-теплових завіс на дверях.

Для створення оптимальних метеорологічних умов у приміщенні застосовують кондиціювання повітря. Кондиціюванням повітря називається автоматичне підтримання у приміщенні заданих оптимальних параметрів мікроклімату і чистоти повітря незалежно від зміни зовнішніх умов і режимів усередині приміщення. При кондиціонуванні може автоматично регулюватись температура повітря, його відносна вологість і швидкість подачі у приміщення. Створення таких параметрів повітря здійснюється у спеціальних пристроях, які називаються кондиціонерами. Кондиціонери бувають місцевими - для обслуговування груп приміщень, кімнат і центральними - для обслуговування груп приміщень, цехів і виробництва в цілому. Кондиціонування повітря значно дорожче вентиляції, але забезпечує найліпші умови для життя і діяльності людини.

В холодну пору року для підтримання у приміщенні оптимальної температури повітря застосовується опалення.

Рационалізація режимів праці та відпочинку досягається скороченням триваості робочої зміни, введенням додаткових перерв, створенням умов для ефективного відпочинку в приміщеннях з нормальними метеорологічними умовами.

4.3. Розрахунок системи штучного освітлення

Світло має надзвичайно важливе значення для життєдіяльності людини. Воно впливає на стан психічних функцій та на фізіологічні процеси в організмі людини. Організація раціонального освітлення робочого місця - одне з важливіших питань охорони праці. При незадовільному освітленні різко зменшується продуктивність праці, можливі нещасні випадків, швидка втомлюваність. Виробниче освітлення повинно:

- створювати на робочій поверхні освітленість, що відповідає характеру зорової роботи і не є нижчою за встановлені норми;

- не повинно чинити засліплюючої дії як від самих джерел освітлення, так і від інших предметів, що знаходяться в полі зору;
- забезпечити достатню рівномірність та постійність рівня освітленості у приміщеннях, щоб уникнути частої переадаптації органів зору;
- не створювати на робочій поверхні різких та глибоких тіней (особливо рухомих);
- повинен бути достатній для розрізнення деталей контраст поверхонь, що освітлюються;
- повинно бути надійним і простим в експлуатації, економічним та естетичним.

Для розрахунку виробничого освітлення найбільш часто використовують метод коефіцієнтів використання світлового потоку. Він призначений для розрахунку загального рівномірного освітлення горизонтальної поверхні при відсутності великих затіняючих предметів, з урахуванням світла, яке відображається стелею і стінами. Визначають світловий потік і потужність ламп, а також кількість світильників необхідних для забезпечення необхідного освітлення.

ВИСНОВКИ

За результатами дослідження зроблені наступні висновки і пропозиції:

1. Прибуток є основним об'єктом і метою економічної діяльності підприємств. Чим більше приділяється уваги прибутковості, тим більш успішно функціонує підприємство. Це не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, рентабельність характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкту, незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Ця якість надає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що висловлює економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого - характер об'єкту і інструменту фінансового менеджменту.

2. Показники рентабельності - це найважливіші характеристики фактичного середовища формування прибутку та ефективності діяльності підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу й оцінки фінансового стану підприємства.

При аналізі ефективності виробництва, показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи:

- а) показники рентабельності продукції;
- б) показники рентабельності продаж;
- в) показники рентабельності активів;
- г) показники рентабельності власного капіталу.

Розрахунок та порівняння між собою коефіцієнтів цих чотирьох груп дозволяє досить повно висвітлити ефективність основної діяльності підприємства, використання активів та пасивів, з'ясувати тенденції, що склалися, прийняти рішення про необхідні заходи зі збільшення рентабельності підприємства.

3. Суб'єктом аналізу в магістерській роботі є ПАТ «Завод Екватор», яке поєднує розроблювача суднових установок і кліматичної техніки.

ПАТ «Завод Екватор» є прибутковим підприємством, тому що його основні фонди ефективно завантажені; власний капітал та майно активно використовується, але за результатами порівняльного аналізу виявлено зниження показника фінансової стійкості.

Проведення оцінки майна та капіталу підприємства було виявлено, що: існує тенденція до зменшення основних засобів підприємства, частка власного капіталу в капіталі зменшується, але це не порушує структури капіталу даного підприємства, спостерігається негативна тенденція росту частки позикового капіталу в майні.

4. Взагалі за 2018-2019 роки фінансові результати ПАТ «Завод Екватор» мають позитивну тенденцію:

1) Чистий дохід від реалізації продукції збільшився в 2017 році з 1161075 тис. грн. до 1253534 тис. грн. та до 1899486 тис. грн. в 2019 році.

2) Собівартість продукції поступово збільшувалась та в 2019 році досягла 1063119 тис. грн., що в 1,6 рази більше показника 2018 року. З іншого боку валовий прибуток за даний період теж збільшився в 1,68 рази і становив в 2018 році - 497309 тис. грн., в 2017 - 586487 тис. грн. та в 2019 - 836367 тис. грн.

3) Майже втричі по відношенню до 2018 року збільшився фінансовий результат від операційної діяльності та досяг в 2019 році 307896,00 тис. грн..

4) Позитивна динаміка росту спостерігається і чистого прибутку, який в 2018 складає 42174 тис. грн., в 2017 - 135385 тис. грн., в 2019 - 211883 тис. грн.

5) Зростання чистого прибутку за період, що аналізується, в 5 раз є позитивним і свідчить про розширення обсягів діяльності та покращення його фінансових результатів.

Саме для досягнення цієї мети був проведений аналіз, який показав, що на підприємстві ПАТ «Завод Екватор» існують резерви збільшення прибутку і рентабельності. До них відносяться:

а) резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення обсягів реалізації продукції, який дозволить збільшити прибуток на 125455,04 грн;

б) резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення витрат

підприємства, який збільшує прибуток на 101247,05 грн.

Таким чином, використовуючи виявлені резерви, дане підприємство може одержати додатковий прибуток в сумі 226702,09 грн.

7. Щоб поліпшити фінансові результати ПАТ «Завод Екватор», та сприяти реалізації виявлених резервів також необхідно застосувати як в короткостроковому і середньостроковому, так і в довгостроковому періоді наступні заходи:

- розглянути і усунути причини виникнення перевитрат фінансових ресурсів на матеріальні та інші операційні витрати;

- впровадити на підприємстві системи управлінського обліку витрат в розрізі центрів відповідальності та витрат по окремим групам товарної продукції;

- здійснити ефективну цінову політику, диференційовану по відношенню до окремих категорій покупців;

- удосконалити рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих рекламних заходів;

- надавати достатню увагу навчанню і підготовці кадрів, підвищенню їх кваліфікації;

- розробити і ввести ефективну систему матеріального стимулювання персоналу, тісно пов'язану з основними результатами господарської діяльності підприємства і економією ресурсів;

- використовувати системи депреміювання працівників при порушенні трудової або технологічної дисципліни;

- розробити і здійснити заходи, направлені на поліпшення матеріального клімату в колективі, що зрештою відобразиться на підвищенні продуктивності праці;

- здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування товарної продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України із змінами та доповненнями на 9 січня 2007 року N 549-V // www.zakon.dp.ua/
2. Азаренко Г. М., Журавель Т. М., Михайленко Р. М. Фінанси підприємств: Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни - 2-ге вид., випр. і доп. - К.: Знання - Прес, 2011. - 287 с.
3. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства. - К.: Либідь, 2009. - 311с.
4. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-практичний посібник // 3 ред. С. Ф. Голова. - Дніпропетровськ, ТОВ «Баланс-Клуб», 2010. - 542 с.
5. Власова Н. О., Круглова О. А., Бугінова Л. І., Фінанси підприємств: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2011. - 271 с.
6. Гриньова В. М., Корда В. О. Фінанси підприємств: Навчальний посібник 3-тєвид., стер. - К.: Знання Прес, 2015. - 423 с. - (Вища освіта ХХІ століття).
7. Демьяненко А. Г. Формирование модели комплексного анализа эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия.
8. Економічний аналіз: Навчальний посібник // М. А. Болух, В. З. Бучевський, М. І. Горбаток та ін., за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченька: - Вид. 2-ге, перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2009. - 556 с.
9. Єфімова Г. В. «Економічна діагностика», Миколаїв: НУК, 2006. - 68с.
10. Захарченко В. О., Счасна С. І. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства // Фінанси України. - 2009. - №1. - с. 37-43.
11. Іваненко В. М., Горбатюк М. І., Львовичник В. С. Економічний аналіз: Навчальний посібник - К.: КНЕУ, 2018. - 207 с.
12. Колош М. О. Комплексна оцінка результативності реструктуризації суднобудівних підприємств. - К.: Наук, світ, 2011. - 57 с.
13. Ковалев В. В., Финасы предприятий: Учебное пособие. - М.: ООО «ВИТРЗМ», 2010. - 352 с.

14. Ковалева А.М. Финансы в управлении предприятием. – М.: Финансы и статистика, 2015.
15. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навчальний посібник - К: Т-во «Знання», 2012. - 475 с.
16. Курильчук В. О. Рентабельность активов // Экономика. Финансы. Право. -2005.-№10.-с. 16-22.
17. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навчальний посібник - К.: Вища шк., 2003. - 278с: іл.
18. Мних Е.В., Буряк П.Ю. Економічний аналіз та аудит на підприємстві. – Львів: Наука, 2008.
19. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності. - К.: Академія, 2008. -356 с.
20. Салига С. П., Дацій Н. В., Корецька С. О., Несторенко Н. В., Салила К. С. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2006.-210 с.
21. Савицька Г. В. Аналіз хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: Высшая школа, 1999 -214 с.
22. Федоренко В.Г. Інвестиційний менеджмент. Навч. посібник. – К.: МАУП, 2005.
23. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2007. - 400 с.
24. Фінанси підприємства: Підручник/ за ред. Проф.. А.Н. Поддєрьогіна – Київ.: КНЕУ, 2005 р.-524 с.
25. Фінансовий аналіз і планування / Г.О. Крамаренко: Навчальний посібник. – К.: ЦНЛ, 2003 р.-224 с.
26. Хруцький К.М. Корпоративні виплати. – Львів, Академія, 2003 р. –187 с.
27. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник – К.: Видавництво А.С.К., 2003-540с.
28. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. — К.:

Міленіум, 2003.-160 с.

29. Шегда А. В. Економіка підприємства. - К.: Знання, 2005. - 483 с.