

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

Випускна робота бакалавра

**на тему «Операційний аналіз беззбитковості у системі планування обсягів
прибутку підприємства (на матеріалах ТЗДВ «Полтавтрансбуд»)»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ
Спеціальності
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Іваннікова Ю.О.
Керівник: д.е.н., професор Птащенко Л.О.
Рецензент: посада, ППП

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Іваннікова Ю.О. _____
Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі
Іваннікова Ю.О. _____

Полтава, 2022 р

АНОТАЦІЯ

Іваннікова Ю.О. «Операційний аналіз беззбитковості у системі планування обсягів прибутку підприємства». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2022.

Робота викладена на 120 сторінках, містить 19 таблиць, 18 рисунків, список літератури з 60 джерел та 2 додатки.

Ключові слова: підприємство, точка беззбитковості, CVP аналіз, планування, аналіз, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, прибуток, вдосконалення операційної діяльності.

Мета роботи – узагальнення теоретичних основ і методичних підходів до визначення напрямів подальшого розвитку підприємства, дослідження практичних аспектів аналізу беззбитковості діяльності товариства, розробка шляхів та удосконалення управління операційної діяльності та можливості нарощування прибутку.

Об'єктом дослідження є організаційне та методичне забезпечення аналізу беззбитковості діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти операційного аналізу беззбитковості у системі планування обсягів прибутку підприємства.

У випускній роботі висвітлено роль точки беззбитковості у формуванні та функціонуванні підприємства, розглянуто ефективність впливу на компанію порогу рентабельності, теоретико-методичні питання побудови і використання важливіших показників методу «Витрати – Обсяги – Прибуток» на рівні підприємства, проаналізовано витрати на виробництво та реалізацію досліджуваного товариства, проведено оцінку системи управління витратами, розкрито можливі шляхи підвищення ефективності планування обсягів прибутку.

ANNOTATION

Ivannikova Yu.O. "Operational break-even analysis in the system of enterprise profit planning". Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Poltava Polytechnic named after Yuri Kondratyuk", Poltava, 2022.

The work is presented on 120 pages, contains 19 tables, 18 figures, a list of references from 60 sources and 2 appendices.

Key words: enterprise, break-even point, CVP analysis, planning, analysis, financial stability, liquidity, solvency, profit, improvement of operating activity.

The purpose of the work – to generalize the theoretical foundations and methodological approaches to determine the directions of further development of the enterprise, study the practical aspects of break-even analysis of the company, develop ways and improve operational management and opportunities to increase profits.

The object of the study is the organizational and methodological support of the break-even analysis of the activities of TZDV "Poltavtransbud".

The subject of research is the theoretical and practical aspects of operational break-even analysis in the system of profit planning.

The final work highlights the role of break-even point in the formation and operation of the enterprise, considers the effectiveness of the impact on the company's profitability threshold, theoretical and methodological issues of construction and use of important indicators of the method "Costs - Volumes - Profit" at the enterprise level, the cost management system was evaluated, possible ways to increase the efficiency of profit planning were revealed.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Розділ 1. Теоретичні аспекти забезпечення безбитковості операційної діяльності суб'єкта підприємництва.....	7
1.1. Сутність безбитковості та її місце в ефективній діяльності підприємства.....	7
1.2. Місце безбитковості в системі планування обсягів прибутку.....	14
1.3. Основні положення методу «Витрати – Обсяги – Прибуток».....	26
Розділ 2. Оцінювання ефективності планування обсягів прибутку ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	38
2.1. Характеристика діяльності та визначення типу фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	38
2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	51
2.3. Оцінювання рівня прибутковості та рентабельності підприємства.....	59
2.4. Аналіз формування операційного прибутку ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	72
Розділ 3. Шляхи підвищення ефективності планування обсягів прибутку ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	84
3.1. Пріоритетні напрями вдосконалення планування операційної діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд».....	84
3.2. Резерви удосконалення системи управління прибутком від операційної діяльності.....	93
3.3. Перспективи зростання прибутковості підприємства.....	100
Висновки.....	107
Список використаних джерел.....	114
Додатки.....	120

				ВР	401-ЕФ	18088
	П. І. Б.	Підпис	Дата	«Операційний аналіз безбитковості у системі планування обсягів прибутку підприємства (на матеріалах ТЗДВ «Полтавтрансбуд»)»		
<i>Розроб.</i>	<i>Іваннікова Ю.О.</i>					
<i>Перевір.</i>						
<i>Н. Контр.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>					
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>					
				Літ.	Арк.	Акрушів
				60	3	120
				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		

ВСТУП

Актуальність теми дипломної роботи ґрунтується на тому, що аналіз беззбитковості є необхідним елементом управління, здатним визначити та надати рекомендації щодо утримання мінімально достатньої ділової активності підприємства, яка необхідна для запобігання фінансових збитків. Результати аналізу беззбитковості сприяють вирішенню важливих питань, які стоять перед власниками та менеджерами підприємств. Для впевненості у майбутньому компанія повинна володіти певними методиками, які допоможуть стабілізувати діяльність бізнесу, дозволять визначити залежність підприємства від певних факторів, а також визначити межу, за якої підприємство ще може продовжувати свою діяльність, і нижче якої – вже не може. Тому однією з методів є забезпечення беззбитковості. Володіння теорією й практикою цієї методики дозволить бізнесу налагодити стабільну діяльність в складних умовах.

Мета випускної роботи полягає в узагальненні теоретичних основ і методичних підходів до визначення напрямів подальшого розвитку підприємства, дослідження практичних аспектів аналізу беззбитковості діяльності товариства, розробка шляхів та удосконалення управління операційної діяльності та можливості нарощування прибутку.

Основні завдання дослідження наступні:

- систематизувати теоретичні і практичні напрацювання науковців з обраної теми дослідження;
- дослідити та вивчити поняття беззбиткової діяльності, ознайомитись і застосувати показники CVP-аналізу як елементи механізму управління прибутком;
- провести розрахунки фінансових показників, що дозволяють оцінити ефективність планування операційного прибутку;
- обґрунтування пріоритетних напрямів та резервів удосконалення системи планування прибутку від операційної діяльності;

– запропонувати перспективні напрями зростання прибутковості.

Об'єктом дослідження є організаційне та методичне забезпечення аналізу беззбитковості діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти операційного аналізу беззбитковості у системі планування обсягів прибутку підприємства.

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи:

– теоретичні: аналіз, синтез, систематизація, зіставлення, класифікація наукових джерел інформації, що дозволило узагальнити та систематизувати погляди вчених на проблему, яка досліджується;

– методи математичної обробки результатів дослідження: математико-статистичні, методи фінансових коефіцієнтів, горизонтальний (трендовий) та вертикальний (структурний) аналіз, прийоми групування та порівняння, побудова фінансових таблиць та графічна інтерпретація результатів за допомогою електронних таблиць MS Excel.

Питання аналізу «Витрати – Обсяги – Прибуток» (CVP) розкрито в роботах таких вчених, як В.Г. Андрійчук, В.П. Галушко, В.М. Нелеп, К.Д. Друрі, Л.В. Нападовська, В.І. Масаковський, М.Г. Чумаченко, І.А. Белоусова та інші.

Інформаційною базою розрахунків дипломної роботи є періодичні видання, навчальні посібники, книги, інтернет-ресурси та дані річної бухгалтерської звітності підприємства за 2018-2020 роки, зокрема:

Форма № 1 – Баланс підприємства;

Форма № 2 – Звіт про фінансові результати.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що розроблені і рекомендовані методи аналізу можуть бути використані управлінським персоналом для вироблення тактики і стратегії розвитку, обґрунтування управлінських рішень, виявлення резервів підвищення ефективності, вдосконалення процесу планування діяльності. Так, як беззбитковість означає стан, при якому компанія отримує дохід, який здатний покрити всі витрати виробництва. Аналіз беззбитковості дозволяє визначити аспекти економічної міцності та слабкі сторони підприємства, крім того, зосередити увагу керівників

на певних можливих важелях, які можна застосувати для підвищення прибутковості. Результати CVP аналізу дозволили обґрунтувати умови беззбиткової діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» при реалізації набору послуг та спеціалізації на одному найбільш рентабельному їх виді; також на основі показників фактичної діяльності товариства розраховано силу дії операційного важеля та визначено найбільш динамічну та найбільш стабільну позиції компанії при можливих сценаріях діяльності.

На основі дослідження підготовлено тези доповіді на тему «Теоретичні аспекти беззбитковості підприємства», що були представлені на Міжнародній науково-практичній Інтернет-конференції «Сталий розвиток: виклики та загрози в умовах воєнного стану».

Випускна робота за змістом складається із трьох частин – теоретико-аналітичної, планово-розрахункової та рекомендаційної з розв'язанням поставлених у роботі завдань. У першій частині роботи розкриваються теоретичні аспекти забезпечення беззбитковості операційної діяльності суб'єкта підприємництва. Друга частина безпосередньо пов'язана із проведенням планово-аналітичних розрахунків за основними напрямками фінансового управління компанії. Третя частина побудована на пропозиціях та рекомендаціях щодо підвищення ефективності планування обсягів прибутку операційної діяльності підприємства.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗЗБИТКОВОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Сутність беззбитковості та її місце в ефективній діяльності підприємства

Частиною поточного фінансового плану, зокрема планування прибутку і грошових доходів та видатків, є розрахунок беззбитковості виробництва і продажу продукції. Оцінка беззбитковості дозволяє передбачити в плані такий обсяг виробництва і продажів, який дозволить компанії отримувати прибуток і забезпечить необхідні темпи його подальшого розвитку.

Одержанню та максимізації прибутку сприяють різні поточні управлінські рішення (наприклад, прийняття нового замовлення, припинення випуску певної продукції, оптимізація структури виробництва, встановлення мінімально можливої ціни реалізації та ін.). Вони передбачають здійснення аналізу витрат за відповідним обраним напрямом дій. Тому розуміння взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності та прибутком є необхідною умовою для планування майбутніх операцій компанії та прийняття управлінських рішень на короткострокову перспективу. Завдання управління полягає в тому, щоб здійснювати управління кожним фактором, що впливає на прибуток, для підвищення рентабельності суб'єкта підприємництва в цілому.

Серед фундаментальних досліджень в цій області слід згадати роботи А.П. Зуділіна, С.С. Ованесяна, Н.Г. Чумаченка. Відомі праці зарубіжних авторів: Дж. Кларка, СТ. Раутенштрауха, Джойла Г.Сігела та Джая К. Шима та інших. Основна увага в дослідженнях цих авторів зазвичай приділяється питанням змінних і постійних витрат на частковий розподіл, аналізу беззбитковості на основі такого розподілу, розподілу витрат за видами продукції для розрахунку об'ємів беззбитковості виробництва, аналізу чутливості точки беззбитковості до її визначальних чинників.

Для визначення мінімального (беззбиткового) обсягу виробництва використовується метод беззбитковості.

Беззбитковість – це рівень витрат виробництва суб'єкта підприємництва, коли його діяльність здійснюється без прибутку та збитків, тобто це той обсяг продажів, який дозволяє отримувати стільки доходу або виручки, скільки необхідно для покриття його фіксованих і змінних витрат.

Аналіз беззбитковості використовують при:

- оцінці початкового періоду функціонування нового підприємства;
- започаткуванні нового виду діяльності, організації нового виду виробництва;
- розвитку і розширенні вже існуючого бізнесу;
- оцінці прибутковості нового виду продукції або послуг;
- оцінці прибутковості інвестицій при нарощуванні основного капіталу.

Метою аналізу беззбитковості є оцінка: початкового періоду функціонування нового суб'єкта підприємництва; прибутковості нового виду товарів або послуг; прибутковості інвестицій при нарощуванні основного капіталу; покриття витрат на маркетингову діяльність за рахунок збільшення продажів на основі зусиль, щоб зменшити критичну виробничу точку.

Аналіз беззбитковості передбачає наступні припущення:

- зміни виробничих запасів від одного періоду до іншого не враховуються (обсяг виробництва відповідає обсягу продажів);
- фіксовані витрати однакові для кожного обсягу виробництва;
- змінні витрати змінюються пропорційно обсягу виробництва, таким чином, загальний обсяг витрат змінюється пропорційно обсягу виробництва;
- ціна продукту вважається постійною протягом циклу проектування;
- частка продажів продукту в обсязі виручки не змінюється;
- незмінні витрати вважаються постійними витратами [1].

При аналізі беззбитковості витрати поділяються на змінні та постійні.

Змінні витрати змінюються пропорційно збільшенню або скороченню обсягу виробництва. До них відносяться витрати на сировину, матеріали, комплектуючі засоби, заробітна плата, витрати на експлуатацію машин та устаткування тощо.

Постійні витрати – це витрати, загальна величина яких не змінюється при зміні обсягу діяльності за певний період часу. До них відносяться витрати на ремонт обладнання, витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, амортизаційні відрахування, рентні платежі, орендна плата та ін. [2, с.161-163].

Співвідношення постійних і змінних витрат називають структурою витрат підприємства.

Сутність аналізу беззбитковості в основному складається з визначення точки беззбитковості (критичного обсягу продажів), при якій сукупний дохід від реалізації проекту дорівнює сукупним поточним витратам.

Згідно К. Р. Макконнелл і С. Л. Брю, точка беззбитковості – це обсяг продукції підприємства, при якому загальна вартість витрат дорівнює загальній сумі доходу, а прибуток відповідно дорівнює нулю, тож підприємство не отримує прибутку і не несе збитків [3]. Якщо дохід від реалізації не покриває витрати, то підприємство зазнає банкрутства.

Точка беззбитковості може бути виражена в натуральних одиницях (обсяг виробництва), в грошових одиницях (виручка) або у відсотках до нормальної потужності.

Питання розрахунку точки беззбитковості знайшли своє відображення в працях таких вчених як Андрійчук В.Г., Білоусова І.А., Галушко В.П., Голов С.Ф., Кочетков О.В., Моссаковський В.Б., Наконечний Т.С., Нападовська Л.В., Чумаченко М.Г. та інших. Вони розкривають методичні особливості розрахунку даного показника в цілому та для окремих галузей економіки.

Підприємство, яке бажає успішно функціонувати: виробляти та реалізовувати свою продукцію і при цьому отримувати прибуток, повинне враховувати всі фактори, які формують ефективність його роботи. Прибуток ми одержуємо за результатами реалізації продукції, незалежно від обсягів її

виробництва. Таким чином, основними факторами прибутку є ціна реалізації товару, собівартість виробництва і кількість реалізованої продукції.

Ціна продажу формується під впливом ринкового попиту та маркетингової політики суб'єкта підприємництва та може не залежати від бажань виробника.

Фактори собівартості й обсягу виробленої продукції уже знаходяться під впливом виробника і можуть бути змодельованими і прогнозованими. Тому щоб визначити, за яких умов підприємство отримає прибуток, необхідно розрахувати критичний обсяг виробництва.

Точка беззбитковості – це рівень, який повинно досягти підприємство, щоб не отримати збиток (повністю компенсувати всі витрати), тобто це межа, яку необхідно досягти, щоб не збанкрутувати [4].

Нелеп В.М. визначає, що «суть методу аналізу беззбитковості полягає в пошукові критичного обсягу реалізації продукції, при зменшенні якого підприємство починає зазнавати збитків» [5].

Андрійчук В.Г. стверджує: «Насамперед менеджери підприємства повинні знати, за якого обсягу реалізації того чи іншого виду продукції (обсяг продажу) досягається беззбитковість виробництва (нульова рентабельність). Такий обсяг реалізації (продажу) називають критичним, оскільки при його зменшенні підприємство починає зазнавати збитки. Водночас при збільшенні продажу над його критичним обсягом забезпечує прибутковість виробництва» [6].

Джерелом в аналізі витрат і визначенні точки беззбитковості є структурне дослідження витрат і розподіл їх на постійні та змінні. Це важлива частина роботи, так як при неправильному визначенні величини фіксованих або змінних витрат отримаємо невірний результат стосовно формування точки беззбитковості [7].

Галушко В.П., стверджує: «... що в українській економічній науці та розрахунковій практиці немає однозначних поглядів на віднесення статті витрат до змінних і постійних, формула для обчислення:

$$Уб = \frac{Пв}{Цр - Сз}, \quad (1.1)$$

де $Уб$ – точка беззбитковості в запланованих одиницях виміру;

$Пв$ – постійні витрати на виробництво продукції;

$Цр$ – ціна реалізації одиниці продукції;

$Сз$ – собівартість виробленої продукції по змінних витратах.

не дозволяє виконувати однозначні обчислення при визначенні точки беззбитковості на кількісний вираз якої значно впливає кількісне значення постійних витрат» [8].

Ситуація, коли суб'єкт підприємництва не досягає критичних меж обсягу реалізації, може призвести до банкрутства. Тобто будь-який надлишок від продажу товарів вище критичної межі забезпечує прибутковість. У таких випадках менеджери можуть прогнозувати свій прибуток на умовах збільшення обсягу реалізованої та виробленої продукції. При цьому потрібно враховувати зміну витрат виробництва та забезпечити коригування їх окремих статей.

Британський економіст Друрі К.Д. визначає два підходи розрахунку точки беззбитковості: економічний та бухгалтерський. Економічний підхід вважається більш точнішим, тому що враховується поведінка витрат у довгостроковому періоді: постійні збільшення витрат на ранніх стадіях розробки виробництва, певна стабілізація змінних витрат під час масового виробництва та подальше збільшення витрат через зношеність виробничих потужностей компанії. Такі ж зміни відбуваються і з виручкою від реалізації продукції. Ці криві перетинаються в двох точках: перша – це точка беззбитковості, а друга є точкою збитків. У бухгалтерській моделі криві змінних витрат та виручки від реалізації вирівнюються і точка беззбитковості розташовується на їхньому перетині. Економічна модель є складнішою, тоді коли суть бухгалтерської моделі зводиться до застосування алгебраїчної формули [9].

На порозі беззбитковості виручка повинна дорівнювати сукупним витратам (тобто повністю покривати їх). Оскільки сукупні витрати є сумою

постійних і змінних витрат, формула розрахунку точки беззбитковості має вигляд:

$$Об = \frac{В_{пост}}{Ц - В_{зм}}, \quad (1.2)$$

де Об – беззбитковий обсяг виробництва в натуральному вимірі;

Ц – ціна одиниці продукції;

В_{пост} – постійні витрати;

В_{зм} – змінні витрати на одиницю продукції.

Для будь-якого підприємства важливо знати, які фактори, що впливають на точку беззбитковості є найбільш важливими для того, щоб реально оцінити ризик виробництва. Для цього необхідно визначити норму беззбитковості за формулою:

$$Нб = \frac{ПВ}{(Ц - ЗВод) \times Q} \times 100, \quad (1.3)$$

де ПВ – постійні витрати;

Ц – ціна реалізації одиниці продукції;

ЗВод – змінні витрати одиниці продукції;

Q – виробнича потужність.

Для того щоб проаналізувати, які фактори найбільше впливають на норму беззбитковості, Андрійчук Р.В. пропонує кожен із факторів, а саме фіксовані витрати, ціну, змінні витрати на одиницю продукції та виробничу потужність, почергово коригувати з погляду його бажаного впливу на кінцевий результат [7].

При розрахунку беззбитковості конкретних видів продукції особливих труднощів не виникає, якщо обґрунтовано здійснено поділ витрат на постійні і змінні витрати. Однак цей поділ набагато складніше виконати при розрахунку узагальнюючих показників, наприклад щодо всієї продукції компанії, видів

продукції, а тим більше в основному по підприємству або її окремих форматувannyaх.

Для таких розрахунків загалом використовують певний узагальнюючий показник, який повинен бути ретельно обґрунтований. В цьому випадку необхідно визначити функціональну залежність змінних витрат і обсягу виробництва. Іноді це буває важко встановити також при обчисленні на одиницю конкретної продукції. Тому для визначення розміру виміру змінних витрат на одиницю продукції Нападовська Л.В. пропонує використовувати методи нижчої-вищої точки, кореляції, регресійного аналізу, найменших квадратів [10].

На думку Моссаковського В.І., встановлення залежності між витратами і виходом продукції допускає існування відносної економії, яку не можна врахувати при відсутності чіткої залежності між змінними витратами та виходом продукції [11].

Всі методи визначення взаємозв'язку між витратами та випуском продукції базуються на їх поділ на фіксовані та змінні. Віднесення окремих статей витрат до групи змінних або фіксованих носить досить умовний характер. Наприклад, нарахована амортизація виробничого обладнання може бути віднесена до групи постійних витрат за умови, що метод її нарахування не є виробничим. В інакшому разі сума амортизаційних відрахувань матиме залежність від кількості виробленої продукції (наданих послуг) в цей період і це можна буде віднести до змінних витрат.

Якщо віднесення амортизаційних відрахувань до складу змінних витрат забезпечує нижче значення критичного обсягу виробництва, то як підкреслюють Чумаченко М.Г. та Белоусова І.А. умовність такого розподілу виникає з двох причин:

- неможливість чіткого розподілу виробничих витрат в аналітичному обліку на змінні і постійні;
- вплив на розподіл витрат на змінні і постійні структурних і асортиментних зрушень у складі виробленої продукції [12].

При прийнятті рішень щодо встановлення ціни реалізації продукції насамперед необхідно дотримуватися принципу узгодженості інтересів, зокрема ціна має бути настільки високою, щоб покрити витрати і забезпечити прибуток, та водночас настільки низькою, щоб забезпечити необхідний обсяг реалізації. Таким чином, використання методики аналізу беззбитковості дає можливість обґрунтувати управлінські рішення, спрямовані на забезпечення ефективного функціонування підприємства.

Отже, для розрахунку точки беззбиткового обсягу реалізації необхідно враховувати поділ витрат на постійні та змінні. Аналіз величини постійних і змінних витрат суб'єкта підприємництва дозволяє визначити рівень ризику, який є необхідним кроком у плануванні та прийнятті управлінських рішень. Для того щоб визначити точку беззбитковості, потрібно знайти частку від постійних витрат на різницю між ціною продажу і величиною змінних витрат на одиницю продукції. За допомогою результатів аналізу беззбитковості можна визначити доцільність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг), мінімальні ціни чи обсяги продажів, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналіз дає можливість гнучкого планування витрат, визначити наскільки успішно працює компанія (у разі її прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості).

1.2. Місце беззбитковості в системі планування обсягів прибутку

Отримання прибутку є метою діяльності кожної компанії, фірми. Наразі прийняття обґрунтованих управлінських рішень є важливим для досліджень факторів, що впливають на формування прибутку і сприяють його максимізації. Вивчення та дослідження взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності та прибутком є необхідною умовою для планування майбутньої діяльності підприємства. Головним завданням керівництва є управління кожним чинником, що впливає на прибуток, з метою підвищення рентабельності суб'єкта господарювання в цілому.

Прибуток – це частина новоствореної вартості і одночасно показник результату фінансово-господарської діяльності підприємства.

Фінансовий результат від операційної діяльності, тобто прибуток (збиток), являє собою сукупний обсяг прибутку від реалізації продукції й прибутку від інших операцій, що не відносяться до інвестиційної чи фінансової діяльності.

Тобто він визначається відрахуванням із валового прибутку адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат і є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексну оцінку ефективності цієї діяльності.

Механізм формування операційного прибутку на підприємстві представлений на рис. 1.1.

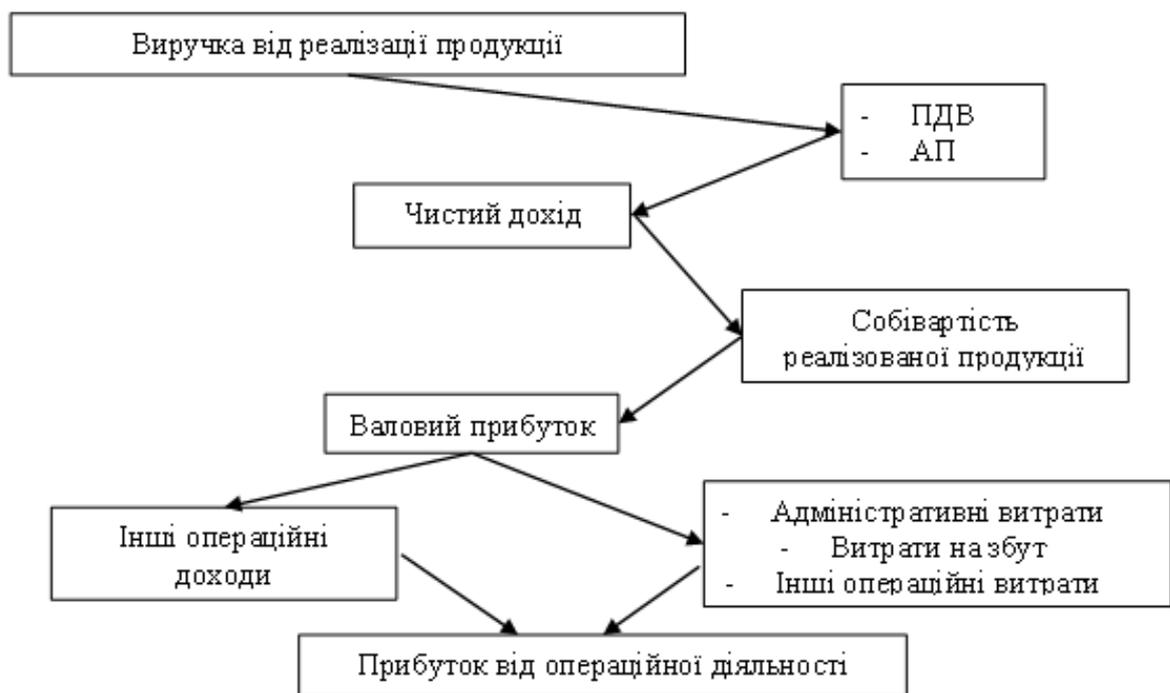


Рис. 1.1. Механізм формування операційного прибутку

На прибуток суб'єкта підприємництва впливають різноманітні фактори, які представлені на рис. 1.2.

Внутрішні	Зовнішні
<ul style="list-style-type: none"> - обсяг діяльності і кількість реалізованих товарів; - обґрунтована цінова політика; - рівень ціни закупівлі товарів і величини витрат; - управлінський облік на підприємстві (Standart Cost, Direct-Costing-System); рівень господарювання; - компетентність керівництва менеджерів, класифікація і продуктивність праці працівників; - конкурентоспроможність продукції; - стан і ефективність виробничого фінансового планування. 	<ul style="list-style-type: none"> - законодавчо-нормативні зміни; - рівень інфляції в країні; - кон'юнктура ринку; - рівень цін на споживчі матеріально-сировинні і паливно- енергетичні ресурси; - норми амортизаційних відрахувань; - умови транспортування товарів; ціни, тарифи, ставки на матеріальні витрати і послуги інших підприємств.

Рис. 1.2. Основні фактори впливу на величину операційного прибутку

Важливе значення для забезпечення умов безперервного зростання прибутку має якість його планування.

Суть планування полягає в обґрунтуванні цілей та способів їх досягнення, а також у визначенні необхідних ресурсів та ефективних дій.

Таким чином, основним напрямком бюджетування є розробка бюджету для очікуваних прибутків або збитків компанії в плановому періоді. Необхідність планування фінансових результатів обумовлена наступними факторами:

- по-перше, необхідністю отримання інформації про майбутні фінансові результати та можливі джерела фінансування інвестицій та виплати дивідендів;
- по-друге, необхідністю визначення потреб у капіталі, особливо в капіталі для фінансування витрат, відповідно оборотних активів у плановому періоді;
- по-третє, необхідністю оцінки рівня податкового навантаження протягом планованого періоду.

Планування фінансових результатів може бути як короткостроковим, так і довгостроковим. За одиницю періоду планування може братися місяць, квартал, рік.

Основою планування фінансових результатів є інформація, що міститься в бюджетах реалізації і виробництва продукції.

Планування фінансових результатів здійснюється шляхом зіставлення прогнозів доходів та витрат за всіма видами діяльності (наприклад, виручки від реалізації та собівартості реалізованої продукції). Найскладнішим завданням при цьому є прогнозування обсягів реалізації продукції [13].

Тож, фінансове планування – це важливий елемент бізнес-плану, який являє собою процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів і підвищення ефективності управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю у перспективі [14, с.292].

Фінансовий план підприємства включає такі складові:

- прогноз обсягів реалізації;
- баланс грошових надходжень та витрат;
- таблицю доходів та витрат;
- прогнозований баланс активів та пасивів підприємства;
- розрахунок точки досягнення беззбитковості.

За допомогою фінансового планування можна вирішити наступні завдання:

- виявити якими грошовими коштами може володіти підприємство;
- оцінити джерела їх надходження;
- оцінити достатність ресурсів для виконання завдань;
- визначити ту вартість, яку потрібно сплатити в бюджет та позабюджетні фонди;
- оцінити інвестиційні потреби і потребу у залучених коштах;
- збалансувати майбутні доходи і витрати з урахуванням самодостатності бізнесу.

Фінансовий план може бути складений поетапно:

- аналіз фінансової ситуації;
- розробка загальної фінансової стратегії;

- аналіз очікуваного виконання фінансового плану поточного року;
- розгляд і опрацювання виробничих, маркетингових показників проекту, на основі яких необхідно розрахувати плановані фінансові показники;
- розробка проекту фінансового плану;
- контроль виконання фінансових планів [15, с.325].

Фінансове планування необхідне для збільшення обороту виробничих активів, досягнення високої рентабельності виробництва і господарської діяльності та створення умов, що забезпечують платоспроможність і фінансову стабільність підприємства. Ринок висуває високі вимоги до якості фінансового планування, оскільки тепер компанія сама несе відповідальність за негативні наслідки своєї діяльності. Якщо підприємство не може врахувати несприятливі ринкові умови, воно стає неплатоспроможним і підлягає ліквідації з відповідними негативними наслідками [16, с. 292].

Основними цілями фінансового планування на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- встановлення раціональних фінансових відносин з господарюючими суб'єктами, банками та страховими компаніями;
- визначення способів ефективного вкладення капіталу та оцінити ступінь його раціонального використання;
- виявлення та мобілізація резервів для збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів;
- контроль за утворенням і використанням платіжних засобів [17, с.290].

Важливим змістом фінансового планування в господарюючому суб'єкті є визначення його центрів доходу (прибутку) і центрів витрат.

Центр доходу – це підрозділ, який приносить йому прибуток.

Центр витрат – це підрозділ, який є збитковим або навіть некомерційним, але відіграє важливу роль у діяльності суб'єкта господарювання [18].

Фінансове планування будується на таких принципах, які представлені на (рис. 1.3 [18]).

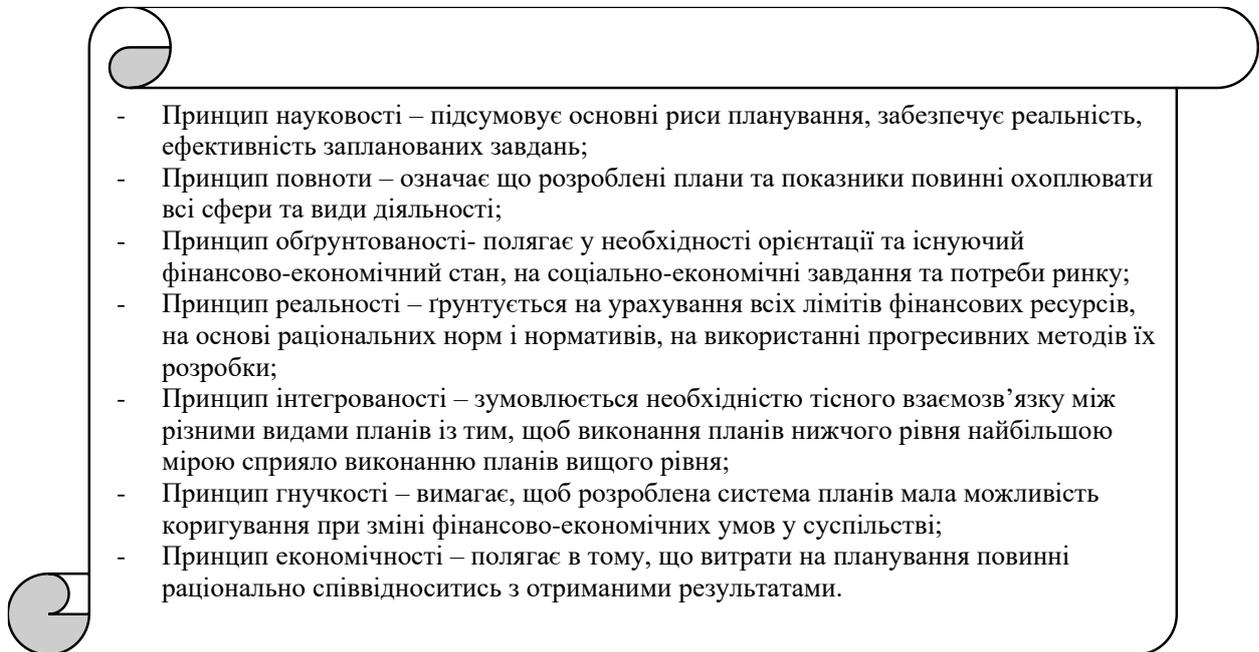


Рис. 1.3. Принципи фінансового планування

Методи фінансового планування – це конкретні способи і прийоми планових розрахунків (рис. 1.4) [18; 17, с.301].

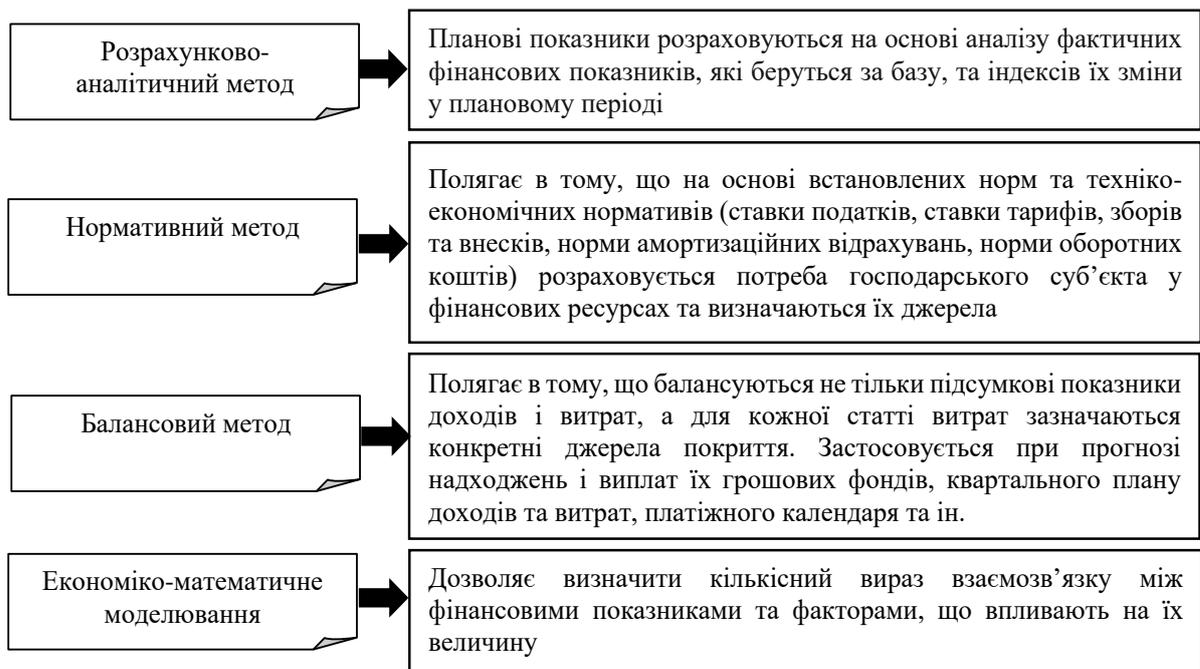


Рис. 1.4. Методи фінансового планування

На думку Р. Маерса та Р. Брейлі, основні питання, які мають бути вирішені при фінансовому плануванні, це:

1. Яка частина прибутку може бути реінвестована?
2. У разі необхідності додаткових коштів, який шлях фінансування більш доцільний: додаткова емісія акцій чи боргові зобов'язання?
3. Які позики можуть бути і які більш доцільні: короткотермінові або довготермінові?
4. Якій формі боргу надати перевагу: випуск облігацій (звичайних чи конвертованих), банківська позика чи позика будь-якої іншої установи?

Найбільш поширеною формою фінансового плану є баланс доходів і витрат.

Розробка фінансового плану починається з прогнозу обсягу продажів. Прогноз продажів зазвичай складаються для кожного виду продукції на 3 роки. Це пов'язано з тим, що в перший рік виробництва повинен бути відомий покупець продукції. Розрахунки на другий і третій роки носять характер прогнозів, складених на основі маркетингових досліджень. Важливим документом фінансового плану є баланс грошових потоків. Метою його розвитку є досягнення необхідної ліквідності активів майбутньої компанії.

Ліквідність проекту може впливати на його прибутковість. Недостатність грошових коштів призводить до дефолту і навіть до загрози банкрутства.

Баланс грошових потоків складається у вигляді таблиці, що показує наявність коштів на початку періоду, їх доходи і витрати протягом самого періоду і на завершальному етапі таблиці відображаються дані про наявність коштів в кінці періоду.

Фінансовий план також включає баланс активів і пасивів компанії. Він призначений для оцінки тих видів активів, в які спрямовуються кошти та тих видів пасивів, за рахунок яких необхідно фінансувати придбання або створення цих активів.

Серед активів балансу виділяють поточні активи (банківський рахунок, каса, інші доходи, дебіторська заборгованість), як найбільш рухому частину

коштів, запаси та фіксовані активи. В пасиві відображено власні та позикові кошти, структура і розвиток яких мають важливе значення протягом запланованого трирічного періоду [15, с.330].

Слід зазначити, що на підприємствах виробничого сектора для розрахунку прибутку від реалізації продукції можуть використовуватися три методи: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод [19].

Метод прямого розрахунку полягає у розрахунку прибутку по окремим видам виробленої і реалізованої продукції.

Розрахунок прибутку на основі показника витрати на 1 грн. виробництва може використовуватися по компанії в цілому при розрахунку прибутку від виробництва і продажу всієї продукції. Він включає в себе використання даних про витрати на виробництво та реалізацію продукції за попередній період, а також їх очікувані зміни, прогнозованих протягом наступного періоду.

Економічний (аналітичний) метод може використовуватися для розрахунку прибутку від реалізації продукції. Цей метод дозволяє визначити не тільки загальну суму прибутку, а й вплив окремих факторів; зміни обсягів виробництва (продажу) продукції; зміни собівартості продукції; зміну рівня оптових цін і рентабельності продукції; зміни асортименту і якості продукції [20].

Результати виробничо-комерційної діяльності, зокрема обсяги операційного прибутку, безпосередньо залежать від обсягів виробництва і реалізації продукції й загальної суми операційних витрат. Максимізація маси операційного прибутку передбачає зростання обсягів виробничо-комерційної діяльності та зменшення питомої ваги операційних витрат у розрахунку на одиницю продукції.

Одним із продуктивних механізмів управління процесами формвання операційного прибутку є метод, відомий за назвою «Витрати-Обсяг-Прибуток».

Тому, при складанні фінансового плану також проводиться аналіз беззбитковості суб'єкта господарювання. Даний аналіз є досить універсальним

методом фінансового планування та використовується для вибору варіантів визначення ціни реалізованої продукції, певних видів ресурсів, системи збуту продукції, тому розрахунок порогу беззбитковості здійснюється прогнозами про зміну прибутку в залежності від зміни умов і обсягів виробництва і реалізації продукції [21, с.134].

Визначення точки беззбитковості здійснюється розрахунковим і графічним способами.

Точка беззбитковості також називається точкою «порогового» прибутку або точкою рівноваги. Цей метод заснований на тезі про те, що в міру збільшення продажів вартість фіксованої питомої вартості знижується. Таким чином, на основі розрахунку порогу беззбитковості можемо зробити висновки про доцільність виробництва певних видів продукції, мінімальних цін або обсягів реалізації, що гарантує беззбитковість. Аналізуючи досягнення беззбитковості, можна визначити успішність компанії (у разі прибутковості) і глибину кризи (у разі збитку). На основі відповідних висновків розробляються рекомендації щодо зниження збитків і підвищення рентабельності операційної діяльності компанії. Дуже важливо, щоб у компанії була можливість гнучко реагувати на стан ринку, варіювати обсяги виробництва своєї продукції і однаково підтримувати рентабельність і ефективність виробництва.

Витрати підприємств і організацій аналізуються як такі, без яких неможливо виробляти продукцію або надавати послуги, і схильні до зміни в залежності від обсягу виробництва (послуг), тобто вони є як змінними витратами, так і постійними витратами і практично не змінюються при зміні обсягів випуску продукції або надані послуги. У той же час бажано мати уявлення про загальні витрати, тобто загальну суму витрат, оскільки система обліку повних витрат обов'язкова для складання фінансової звітності, оцінки запасів і вирахування фактичної вартості видів продукції. Система обліку змінних витрат використовується для прийняття оперативних управлінських рішень (виробляти або купувати, де продавати, за якою ціною і т.д.).

Аналіз взаємозв'язку («Витрати-Обсяг-Прибуток») особливо приваблює більшість людей, які вивчають менеджмент. Менеджери повинні постійно приймати рішення про роздрібну ціну, змінні та фіксовані витрати, а також про придбання та використання ресурсів. Оскільки все це впливає на прибутковість діяльності бізнесу, то це одночасно і буде об'єктом (сферою впливу) контролінгу. Якщо регулюючі органи не можуть надати точний і надійний прогноз розміру доходів і витрат, їх рішення можуть завдати шкоди або навіть привести до руйнівних наслідків. Як правило, такі рішення несуть в собі короткостроковий характер: скільки одиниць продукції виробляють; скільки працівників наймають; змінюють ціни чи ні; скільки товарів реалізують зі знижкою. Однак деякі довгострокові рішення, такі як будівництво цеху або покупка обладнання, також приймаються на основі аналізу співвідношення витрат, обсягу і прибутку.

Кожен контролер (менеджер) хоче знати можливі наслідки своїх рішень. Для цього необхідно провести спільний аналіз взаємозв'язку між витратами, обсягом діяльності і прибутком. Це системний метод дослідження для визначення обсягу продажів продукту, який забезпечує бажаний прибуток, визначення величини прибутку при певному обсязі продажів, визначення впливу зміни розміру витрат, обсягу і ціни реалізації на прибуток, визначення оптимальної структури витрат.

Спільний аналіз цих показників, який є основним моментом при прийнятті рішень у багатьох управлінських рішеннях є способом для досвідченого менеджера розкрити потенціал прибутку, якого може досягти його компанія або фірма.

Метод спільного аналізу витрат, обсягу діяльності і прибутку заснований на обліку характеру поведінки витрат і спрямований на вивчення впливу на прибуток таких факторів, як ціна продажу продукції, обсяг її виробництва і реалізації, змінні витрати на одиницю продукції, постійні витрати та асортимент продажу. Для цього, як правило, використовуються дані сегментованих звітів

про результати господарської діяльності, складених відповідно до концепцій прикладного маржинального підходу.

Фінансовий менеджер фокусується на досягненні високого або стабільно зростаючого прибутку від продажів. Досягнення бажаного результату залежить від трьох складових: собівартості виробництва і реалізації продукції, очікуваної ціни за одиницю продукції і обсягу продажів. Взаємозв'язок між компонентами визначається в процесі операційного аналізу, який також називають аналізом «Витрати - Обсяг - Прибуток», в результаті якого розкривається його сутність вивчення взаємозв'язку між витратами, обсягом продажів, ціною та прибутку суб'єкта підприємства, а також пошук способів максимізації прибутку шляхом вибору найбільш вигідного поєднання змінних і постійних витрат.

Процес оптимізації структури активів і пасивів компанії з метою збільшення прибутку отримав у фінансовому аналізі назву левериджу. Існує три типи виробництва: виробничий, фінансовий і виробничо-фінансовий. У буквальному сенсі леверидж розуміється як важіль, при незначній зміні якого необхідно істотно змінити результати виробничо-фінансової діяльності суб'єкта підприємства.

Таким чином, фінансове планування – це процес визначення обсягу фінансових ресурсів залежно від джерел формування та напрямків їх планованого використання відповідно до виробничих і маркетингових показників компанії протягом запланованого періоду.

Метою фінансового планування є забезпечення господарської діяльності компанії необхідними джерелами фінансування. Фінансове планування пов'язане з плануванням виробництва на підприємстві. Основна мета фінансового планування – створити передумови для успішної реалізації цих планів. Фінансове планування засноване на стратегічних і виробничих планах. Важливість фінансового планування полягає в тому, що воно дозволяє визначити життєздатність корпоративного проекту в умовах конкуренції і є інструментом для отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів. Фінансове планування включає в собі безліч методів, в основному з використанням методу

балансу. До методів також включають нормативний, розрахунково-аналітичний, оптимізацію рішень планування, економіко-математичне моделювання. У сучасних економічних умовах основним документом фінансового планування компанії є бізнес-план.

Бізнес-план складається для обґрунтування конкретних інвестиційних проектів та управління поточною та стратегічною фінансовою діяльністю. Одним з найбільш важливих елементів бізнес-плану є фінансовий план, який зазвичай включає наступні документи: прогноз продажів, кошторис витрат і доходів, таблицю видатків і надходжень, прогнозну оцінку активів і пасивів компанії, розрахунок беззбитковості. Сукупність усіх запланованих розрахунків компанії, тобто виробничих планів, маркетингових програм, плану впровадження нового обладнання та технологій, плану матеріально-технічного постачання, фінансового плану є бізнес-планом суб'єкта господарювання.

Отже, чистий дохід на рівні підприємства в умовах товарних відносин приймає форму прибутку. На товарному ринку компанії діють як відносно відособлені товаровиробники. Встановлюючи ціни на продукти, вони реалізують її споживачеві, отримуючи при цьому грошовий виторг, що не означає одержання прибутку. Щоб визначити фінансовий результат, потрібно зіставити виторг із витратами на виробництво та реалізацію, які приймають форму собівартості продукції. Якщо виручка перевищує витрати, фінансовий результат вказує на прибуток. Підприємець завжди прагне отримати прибуток, але не завжди отримує його. Якщо виручка дорівнює собівартості, то вдалося відшкодувати тільки витрати на виробництво і реалізацію продукції. При реалізації без збитків немає і прибутку як джерела виробничого, науково-технічного і соціального розвитку. При витратах, що перевищують продажі, компанія зазнає збитків, що є негативним фінансовим результатом, який ставить в досить складне фінансове становище, яке не виключає і банкрутства.

Для належного функціонування підприємства в умовах ринкових відносин першорядне значення має виявлення резервів для збільшення виробництва, зниження витрат і збільшення прибутку.

Існує також необмежена кількість способів збільшити зростання прибутку.

Найбільш важливими з них є: збільшення обсягу реалізації товарної продукції; ефективний маркетинг; зниження собівартості продукції; підвищення стандартів; більш ефективне використання вторинних ресурсів; підвищення продуктивності праці; оновлення основних фондів; впровадження науково-технічного прогресу у виробництво; підвищення якості продукції та ліквідація втрат від браку.

Звідси можна зазначити, що побудова відповідних організаційно-методичних систем управління на підприємстві, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів аналізу і планування може значно скоротити шлях до досягнення основної мети суб'єкта підприємництва – до прибутку.

1.3. Основні положення методу «Витрати-Обсяги-Прибуток»

Будь-який суб'єкт господарювання, який починає виробничий процес чи вирішує розширити його, повинен бути впевнений у своїй прибутковості. Порівняння витрат і продуктивності дозволяє оцінити ефективність роботи компанії. Без такого порівняння виникають непоправні помилки у виборі економічної політики підприємства, прийнятті важливих управлінських рішень, виборі видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури виробництва (робіт, послуг), а також цін на продукцію.

Загальним фінансовим показником ефективності діяльності компанії є її прибуток, сформований як фінансовий результат для всіма видами її діяльності.

Прибуток – це перевищення доходу від продажу товарів і послуг над витратами виробництва від продажу цих товарів. Він визначається як різниця між виторгом від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва, витрачених на цю діяльність в грошовому вираженні.

В рамках своєї виробничої діяльності підприємство здійснює ряд фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх

виконанням. Деякі групи витрат надійно пов'язані з виконанням конкретної операції (з конкретним об'єктом витрат), тоді як інші носять загальний характер і необхідні для функціонування всього бізнесу. Всі витрати – матеріальні, трудові та фінансові – здійснюються підприємством для забезпечення виробничої діяльності.

Операційні витрати з основною складовою витрат компанії. До них відносяться виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Аналіз взаємозв'язку «Витрати-Обсяги-Прибуток» є систематичним методом дослідження взаємозв'язку витрат, обсягу діяльності та прибутку суб'єкта господарювання для визначення:

- обсягу продажів, який забезпечує відшкодування всіх витрат та отримання очікуваного прибутку;
- величини прибутку за певного обсягу продажів;
- впливу змін величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибутку суб'єкта господарювання;
- оптимальної структури витрат [22].

Метод «Витрати-Обсяги-Прибуток» дозволяє оцінити вплив окремих факторів на обсяги операційного прибутку, тим самим забезпечуючи ефективне управління процесами його формування на підприємстві. Даний метод дає відповіді на такі питання:

1. Який обсяг діяльності забезпечить відшкодування всіх витрат?
2. Яку кількість продукції потрібно реалізувати для одержання очікуваного прибутку?
3. Як вплине на прибуток зниження ціни продукції та збільшення обсягу реалізації?
4. Якщо збільшити витрати на збут, то на скільки треба збільшити обсяг реалізації для того, щоб зберегти поточний рівень прибутку?

Метод дозволяє відслідковувати залежність фінансових результатів від обсягів і структури операційних витрат та обсягів і структури операційних

витрат та обсягів виробництва і реалізації продукції, сприяє пошуку найбільш вигідних поєднань між змінними витратами на одиницю продукції та постійними витратами, ціною та обсягом продажу. Тому цей аналіз неможливий без розподілу витрат на постійні та змінні з подальшим вивченням їх впливу на обсяги прибутку від операційної діяльності суб'єкта підприємництва.

Зазвичай рівень постійних витрат майже не змінюється при зростанні або зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції. До них входять амортизаційні відрахування, заробітна плата управлінського персоналу, утримання адміністративних приміщень, орендна плата, відсотки за кредит та ін. Змінні витрати збільшуються або зменшуються пропорційно обсягам виробництва. Це витрати на закупівлю сировини, матеріалів, спожиту електроенергію, заробітну плату виробничого персоналу тощо.

Використовуючи аналіз «Витрати-Обсяги-Прибуток», слід враховувати припущення, покладені в його основу:

- аналіз припускає, що головним фактором витрат є обсяг діяльності (обсяг реалізації), а інший ряд факторів (ціна, технологія, асортимент тощо) не змінюється протягом аналізованого періоду;
- аналіз базується на методі калькулювання змінних витрат. Загальні змінні витрати залишаються на постійному рівні у певних межах;
- лінійний зв'язок між змінними витратами на одиницю, ціною та обсягом діяльності, а також незмінність величини фіксованих витрат зберігаються тільки в умовах релевантного діапазону діяльності суб'єкта господарювання;
- точність аналізу залежить від правильності визначення функції витрат (змінні або фіксовані).

Основними елементами методу «витрати-обсяги-прибуток» є:

- поріг рентабельності;
- валова маржа (маржинальний дохід);
- запас фінансової стійкості;
- операційний важіль (операційний леверидж) [23].

Поріг рентабельності визначається такими обсягами виручки від реалізації продукції, за яких повністю покриваються операційні витрати компанії, як фіксовані так і змінні, валової маржі достатньо для покриття постійних витрат, а операційний прибуток дорівнює нулю.

Доходи від реалізації продукції та операційні доходи пов'язані із операційними витратами і операційним прибутком суб'єкта господарювання наступним чином:

$$\text{СОД} = \text{СОВ} + \text{ОП}, \quad (1.4)$$

де, СОВ – сумарні операційні витрати, які включають до свого складу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та витрати від іншої операційної діяльності;

ОП – операційний прибуток (при цьому ОП = 0).

Можуть мати місце наступні варіанти результатів господарської діяльності:

ОП > 0 – підприємство працює рентабельно;

ОП < 0 – підприємство збиткове;

ОП = 0 – підприємство не має ні прибутків ні збитків (СОД = СОВ).

При цьому сумарні операційні витрати можуть визначатися як сума фіксованих і змінних витрат:

$$\text{СОД} = \text{ЗВ} + \text{F}, \quad (1.5)$$

де, ЗВ – змінні витрати;

F – сума постійних (фіксованих) витрат.

Якщо обсяги виробництва і реалізації продукції у точці беззбитковості визначаються у натуральних одиницях виміру, то рівняння можна записати наступним чином:

$$Q_6 \times p_0 = Q_6 \times Z_0 + F, \quad (1.6)$$

де, Q_6 – обсяг реалізації в натуральних одиницях виміру продукції;

P_0 – ціна реалізації одиниці продукції;

Z_0 – змінні витрати в ціні одиниці продукції.

Останнє рівняння можна записати наступним чином:

$$Q_6 \times p_0 - Q_6 \times Z_0 = F \text{ або } Q_6 \times (p_0 - Z_0) = F, \quad (1.7)$$

Рівняння порогу рентабельності у натуральних одиницях виміру діяльності підприємства визначається як:

$$Q_6^H = \frac{F}{p_0 - Z_0} \text{ або } Q_6^H = \frac{F}{p_0(1 - Z_0/p_0)}, \quad (1.8)$$

де, Z_0/p_0 – питома вага змінних витрат в ціні продукції;

$(1 - Z_0/p_0)$ – питома вага валової маржі в ціні одиниці продукції.

Щоб перейти до вартісних (грошових) одиниць виміру, праву та ліву частину рівняння необхідно помножити на ціну одиниці продукції, тобто на « p_0 »:

$$Q_6^H \times p_0 = \frac{F \times p_0}{p_0 \times \text{ПВВМ}}, \text{ звідси } Q_6 = \frac{F}{\text{ПВВМ}}, \text{ грн.}, \quad (1.9)$$

де Q_6 – поріг рентабельності;

F – сума фіксованих (постійних) витрат;

ПВВМ – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Валова маржа (маржинальний дохід) включає в свій склад крім операційного прибутку також суму постійних операційних витрат, тобто:

$$\text{ВМ} = F + \text{ОП}, \quad (1.10)$$

де, ВМ – валова маржа підприємства;

ОП – операційний прибуток підприємства;

F – сума фіксованих операційних витрат.

З іншого боку валова маржа визначається як різниця між операційними доходами та змінними витратами суб'єкта господарювання:

$$ВМ = СОД - ЗВ, \quad (1.11)$$

де, СОД – сумарні операційні доходи підприємства;

ЗВ – сума змінних витрат.

Питома вага валової маржі в структурі сумарних операційних доходів визначається наступним чином:

$$ПА_{ВМ} = ВМ/СОД \quad (1.12)$$

Запас фінансової стійкості – це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток суб'єкта підприємництва. Чим вище значення запасу фінансової стійкості, тим більш фінансово стійким є підприємство з точки зору забезпечення прибутковості операційної діяльності, тим менший ризик настання збитковості. Запас фінансової стійкості характеризує той рівень захищеності операційної діяльності, який підприємства на момент розрахунку і яким можна скористатися на випадок несприятливих обставин, наприклад, при зменшенні обсягів виробництва або реалізації продукції [25]. Розраховується за формулою:

$$ЗФС = СОД - Q_6 \quad (1.13)$$

Відповідно операційний прибуток, що формується в зоні запасу фінансової стійкості, визначається наступною залежністю :

$$\text{ОП} = \text{ЗФС} \times \text{ПВ}_{\text{ВМ}} \quad (1.14)$$

$$\text{або } \text{ЗФС} \left(\text{СОД} - \frac{\text{ЗВ}}{\text{СОД}} \right) = \text{ЗФС} \left(1 - \frac{\text{ЗВ}}{\text{СОД}} \right) \quad (1.15)$$

З іншого боку:

$$\text{ОП} = \text{ЗФС} \times \left(\text{ОП} + \frac{F}{\text{СОД}} \right) = \text{ЗФС} \times \left(\frac{\text{ОП}}{\text{СОД}} + \frac{F}{\text{СОД}} \right) \quad (1.16)$$

Звідси факторами зростання операційного прибутку є:

- зменшення питомої ваги змінних витрат у структурі операційних витрат і операційного доходу;
- зростання рівня комерційної маржі.

У відносних одиницях виміру запас фінансової стійкості розраховується наступних чином:

$$\text{ЗФС}\% = \frac{\text{ЗФС}}{\text{СОД}} \times 100\% \quad (1.17)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі, зокрема, це відношення валової маржі до суми операційного прибутку компанії. Він обумовлений наявністю у постійних витрат, внаслідок чого зміна виручки викликає непропорційне, більш сильне зниження або підвищення рентабельності власного капіталу. Розраховується за формулою:

$$\text{ОВ} = \frac{\text{ВМ}}{\text{ОП}} = \frac{\text{ОП} + F}{\text{ОП}} = 1 + \frac{F}{\text{ОП}}, \quad (1.18)$$

де, ОВ – операційний важіль;

ВМ – валова маржа;

ОП – операційний прибуток;

F/ОП – відношення постійних витрат до операційного прибутку суб'єкта господарювання.

Збільшення обсягів фіксованих витрат у структурі валової маржі призводить до зростання значень операційного важеля, а відповідно і до підвищення рівня підприємницького ризику діяльності підприємств. Сила впливу операційного важеля на фінансові результати діяльності підприємств визначається такою залежністю показників:

$$\Delta t_n \% = ов \times \Delta t_p \%, \quad (1.19)$$

де, $\Delta t_p \%$ – процентні зміни (зростання або падіння) обсягів реалізації продукції у прогнозованому періоді;

$\Delta t_n \%$ – процентні зміни (зростання або падіння) операційного прибутку у прогнозованому періоді.

Сила впливу операційного важеля проявляється в наступному. На кожен процент зміни обсягів реалізації продукції у плановому періоді процентні зміни операційного прибутку (зростання чи зниження) пропорційні величині операційного важеля.

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства [24, с. 186-189].

При цьому необхідно враховувати, що підприємницький ризик проявляється при зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції в плановому періоді відносно звітного періоду діяльності.

Підприємницький ризик виробничо-комерційної діяльності знаходиться в прямій залежності від величини операційного важеля, тобто від обсягів постійних витрат у структурі валової маржі. Ураховуючи, що постійні витрати в основному формуються за рахунок витрат на амортизацію основних засобів і менеджмент, підприємницький ризик характеризує рівень управління та ефективність використання технічної бази суб'єктів підприємництва [26].

Градація рівнів підприємницького ризику діяльності підприємства залежно від величини операційного важеля відображена на рис. 1.5.

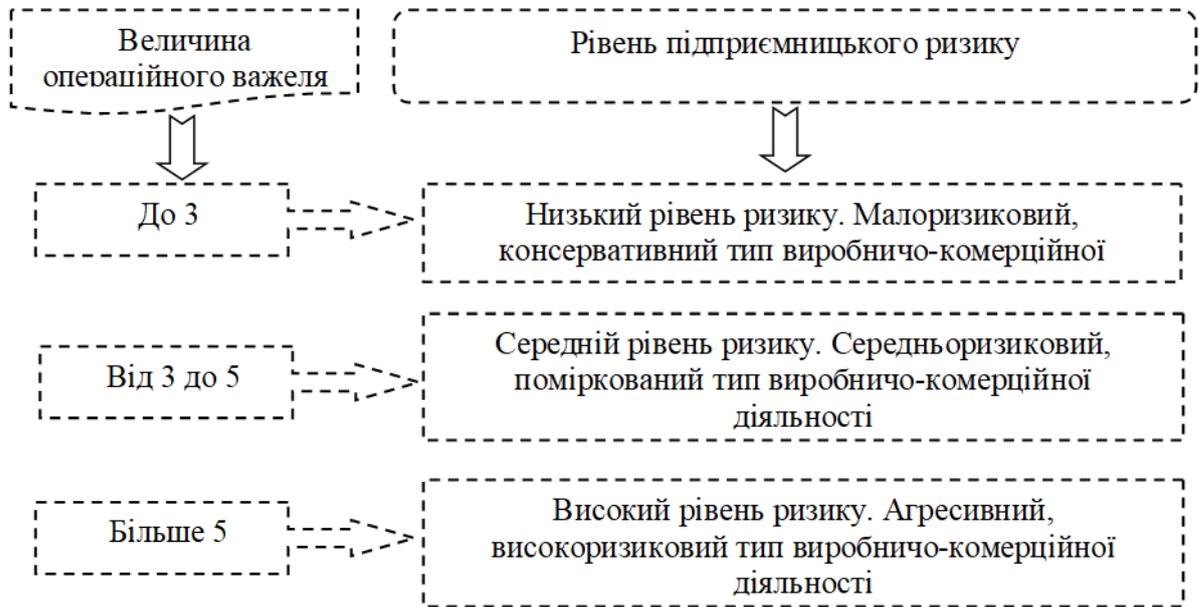


Рис. 1.5. Рівні підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємства

Визначення точки беззбитковості графічним методом представлено на рис. 1.6.

Порядок побудови графіка наступний. У декартовій системі координат в обраних одиницях шкали значення операційного доходу фіксуються на осі абсцис; на осі ординат – операційні витрати і доходи суб'єкта підприємництва.

На першому етапі побудови на осі абсцис фіксуємо обсяги операційного доходу компанії і з цієї точки ми проводимо тонку лінію паралельну осі ординат. Далі на осі ординат фіксуємо обсяги фіксованих витрат і з цієї точки проводимо лінію паралельно осі абсцис. Виходячи з цього, визначаємо обсяги змінних витрат і переносимо їх рівень з фіксацією точки на монтажній лінії.

На другому етапі точку початку системи координат сполучаємо пунктирною лінією з точкою змінних витрат на монтажній лінії. У такий спосіб графічно відображається залежність обсягів змінних витрат від обсягів операційних доходів суб'єкта підприємництва.

На наступному етапі з точки обсягів постійних витрат, що зафіксована на осі ординат, проводимо сполошну лінію паралельно лінії змінних витрат. Таким чином визначається залежність сумарних операційних витрат від обсягів сумарних операційних доходів компанії.

На заключному етапі побудови графічних залежностей фіксуємо динаміку сумарних операційних доходів. Для цього із точки «0» (перетину системи координат) під кутом 45% проводиться лінія.

Точка перетину лінії операційних доходів з лінією операційних витрат і є порогом рентабельності (точкою беззбитковості) операційної діяльності підприємства. Зона, що знаходиться зліва від точки беззбитковості – є зоною збиткової операційної діяльності підприємства. У межах цієї зони операційні витрати перевищують обсяги поточних операційних доходів підприємства. Зона, що знаходиться справа від точки беззбитковості – є зоною прибуткової діяльності підприємства. Ця зона ще називається запасом фінансової стійкості операційної діяльності суб'єкта підприємництва.

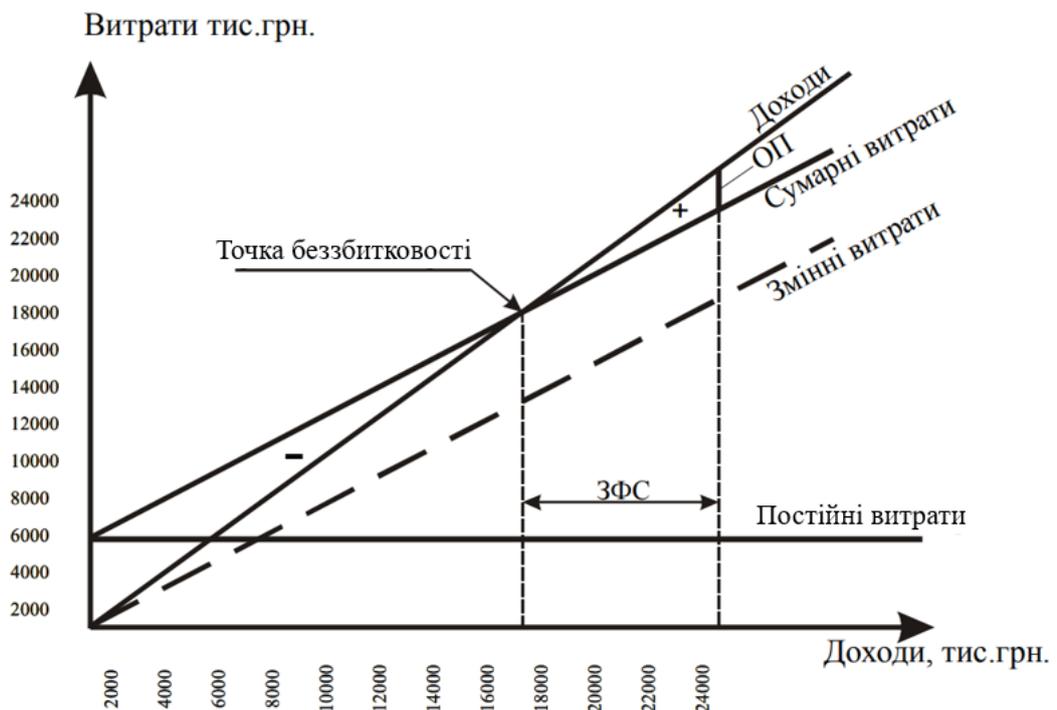


Рис. 1.6. Графічна інтерпретація порогу рентабельності підприємства

Розглянутий метод використовується для вибору варіантів визначення ціни реалізованої продукції, певних видів ресурсів і системи збуту продукції, тому розрахунок точки беззбитковості доповнюється прогнозами про зміну прибутку в залежності від змін умов і обсягів виробництва та реалізації продукції [21, с.134].

Таким чином, взаємозв'язок між витратами, обсягу діяльності та прибутку виступає корисним інструментом для визначення масштабів економічних проблем бізнесу та сприяє їх розв'язанню. Метод «Витрати-Обсяги-Прибуток» дозволяє встановити необхідний обсяг виробництва для покриття всіх витрат, враховуючи і змінні і постійні. Тому, аналіз беззбитковості є ефективним інструментом поточного планування і прийняття операційних рішень, а використання даного методу сприятиме поліпшенню фінансових результатів підприємства.

Розглянувши теоретичні аспекти забезпечення беззбитковості операційної діяльності суб'єкта підприємництва у першому розділі дипломної роботи, можна зробити висновок, що аналіз беззбитковості та цільове планування прибутку є невід'ємною частиною інвестиційного проекту.

Одним із важливих елементів є фінансовий план, який включає як правило наступні документи: прогноз обсягів реалізації, кошторис грошових видатків і надходжень, таблицю доходів і витрат, прогнозований кошторис активів та пасивів підприємства, розрахунок точки досягнення беззбитковості.

Аналіз витрат, прибутку і обсяг виробництва – це аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку витрат і доходів при різних рівнях виробництва.

Можливість суб'єкта господарювання впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, її рентабельність, є досить суттєвими.

Користуючись результатами аналізу беззбитковості можна визначити доцільність виробництва тих чи інших видів продукції (робіт, послуг), мінімальних цін або обсягів реалізації, які забезпечують беззбиткову діяльність. Аналіз дає можливість гнучкого планування витрат, визначити, наскільки

успішно підприємство працює (у разі його прибутковості) і наскільки глибокою є криза (у разі збитковості).

Аналіз величин постійних та змінних витрат підприємства дозволяє виявити рівень ризику, що є необхідним етапом планування та прийняття управлінських рішень. Для того, що визначити точку беззбитковості, необхідно знайти частку від постійних витрат на різницю між ціною продажу та величиною змінних витрат на одиницю продукції. Альтернативним методом є визначення беззбитковості з елементом – маржинальний дохід. Більш правильно визначити беззбитковість за допомогою формул до побудови графіку. Аналіз ризику у рамках аналізу беззбитковості можна провести за допомогою так званого операційного левериджу, який показує у скільки разів зміниться прибуток при збільшенні виручки.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРИБУТКУ ТЗДВ «ПОЛТАВТРАНСБУД»

2.1. Характеристика діяльності та визначення типу фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «ПОЛТАВТРАНСБУД», яке створене та діє згідно із Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» від 06.02.2018 року №-2275-VIII та іншими законодавчими актами.

Історія підприємства почалася в 1943 році. 23 вересня відбулося створення 8-ї будівельної ділянки треста «Південтрансбуд» для відновлення інженерної інфраструктури Полтавської області.

Працівниками ділянки були відновлені залізничні вокзали: Полтави, Кременчука, Харкова, Миргорода, Сум, Лубен.

Після відновлення інженерної інфраструктури, підприємство приєдналося до активної роботи з будівництва та реконструкції об'єктів промислового, адміністративного та житлового призначення.

Наказом Міністерства транспортного будівництва у 1961 році 8-ділянка біла реорганізована у будівельне управління – БУ-113.

У 1983 році управління було реорганізоване у будівельно-монтажний поїзд – БМП-737, а у 1992 році після реорганізації підприємство стало орендним, а уже в грудні 1993 р. – відкритим акціонерним товариством ВАТ «Полтавтрансбуд», в березні 2011 року – ТЗДВ «Полтавтрансбуд».

Випробування зазнали співробітники підприємства за весь період його існування, а саме післявоєнне відновлення області й тяжкий період в державі на початку 90-х років.

Руйнувалися налагоджені протягом багатьох років виробничі зв'язки.

Тільки завдяки наполегливій та самовідданій праці кожного члена колективу, багаторічному досвіду та професійному підходу, вмілому керівництву компанія змогла не тільки вистояти у кризові роки, але й піднятися на новий якісний рівень.

За роки своєї діяльності фахівцями були зведені сотні будинків житлової, комунальної, промислової, транспортної, культурної і соціальної інфраструктури. Серед них: будинок Полтавського філіалу Національного юридичного університету ім. Ярослава Мудрого, Палац дозвілля «Листопад», Свято-Успенський собор, підземний торговий центр «Злато місто», протитуберкульозний диспансер, будівлі Полтавської митниці, Художньої галереї та багато інших. Особливої уваги заслуговують програми підприємства по житловому будівництву. Тільки за останні десятки років підприємством було побудовано і здано в експлуатацію більше 600 000 квадратних метрів житла.

Потужна виробнича база дає можливість підприємству виконувати своїми силами до 90% будівельних робіт і залучити підрядні організації лише на виконання робіт спеціального призначення.

Товариство є юридичною особою, має самостійний баланс, рахунки в банках, печатки та штампи зі своїм найменуванням.

У своїй діяльності Товариство керується чинним законодавством, іншими внутрішніми нормативними документами, рішеннями.

Місцезнаходження: 36002, Полтавська область, місто Полтава, вулиця Європейська, будинок 107.

Основною метою діяльності Товариства відповідно до статуту є одержання прибутку та наступного його розподілу між Учасниками, а також задоволення потреб населення у продукції (товарах), роботах та послугах і реалізації на основі одержаного прибутку інтересів Учасників Товариства.

Організаційно-правова форма Товариства: **ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ.**

Форма власності: приватна.

Розмір статутного капіталу станом на 31.12.2020 р.: 3 315 341,24 грн.

Чистий прибуток компанії ТЗДВ «ПОЛТАВТРАНСБУД» склав 4 179 00 грн. у 2020 році.

Вартість активів компанії ТЗДВ «ПОЛТАВТРАНСБУД» станом на кінець 2020 року становить 426 333 000 грн.

Основні види діяльності Товариства:

- будівництво житлових і нежитлових будівель;
- виконання будівельно-монтажних, ремонтних, проектно-пошукових, пусконаладжувальних робіт;
- загальне будівництво будівель (нові роботи, роботи з заміни, реконструкції та відновлення);
- будівництво та монтаж інженерних і транспортних мереж;
- будівництво житлових будинків, інженерних мереж та споруд житлового комплексу і благоустрою населених пунктів, а також їх експлуатація;
- будівництво промислових об'єктів та об'єктів соціально-побутового призначення;
- виробництво та реалізація будівельних матеріалів, конструкцій, деталей та виробів для житлового, промислового та іншого будівництва;
- інші види діяльності.

Вищим органом управління є Загальні збори учасників. Виконавчим органом управління є Дирекція: Генеральний директор, Заступник генерального директора, Члени дирекції. Органом нагляду Товариства є Наглядова Рада.

У організаційно-виробничій структурі підприємства успішно функціонує проєктний відділ, автотранспортна механізована колона, цех з виробництва залізобетонних виробів, розчинний бетонний вузол, столярний цех. Потужна виробнича база дає можливість підприємству виконувати власними силами до 90% будівельних робіт і залучити підрядні організації на виконання спец робіт.

Підприємство відноситься до будівельної галузі народного господарства, що забезпечує зведення житлових, громадських і виробничих будівель та споруд.

Завдання на конструктивні програмні дії з охорони навколишнього середовища є невід'ємною складовою під час проектування будівель і споруд.

При освоєнні будівельних майданчиків підприємством розробляються заходи щодо збереження родючого шару ґрунту і рослинного покриву.

Будівництво супроводжується утворенням будівельних відходів, а саме металу, цементу, цегли, бетону.

Враховуючи значні затрати при закупівлі будівельних матеріалів, на підприємстві мінімізуються відходи. Відходи металу, які не можливо використати передаються підприємствам що проводять утилізацію. Відходи бетону, цегли, використовуються для упорядкування тимчасових доріг та тротуарів. На поводження з відходами у 2019-2020 рр. Товариство виділяло досить багато коштів.

Підприємство в 2019-2020 рр. має в наявності довгострокові фінансові інвестиції на суму 50 000,00 гривень.

Товариство володіє часткою у статутному капіталі іншої юридичної особи (пакет акцій ПАТ «Страхова компанія «Саламандра-Україна»).

До основних ризиків в діяльності Товариства протягом 2020 року можна віднести економічні та законодавчі проблеми в державі, виплата штрафних санкцій за порушення договірних зобов'язань, тощо. Істотними проблемами, що впливають на діяльність також є фінансово-економічні проблеми, а саме: інфляційні процеси – підвищення цін на енергоресурси, товарно-матеріальні цінності, стрімке підвищення вартості комунальних послуг (опалення, електроенергію, водопостачання, паливно-мастильні матеріали), подорожчання позичкових ресурсів, а також система оподаткування.

У 2020 році завдання та політика Товариства щодо управління фінансовими ризиками передбачає здійснення таких основних заходів:

- ідентифікація окремих видів ризиків, пов'язаних з фінансовою діяльністю підприємства.

Процес ідентифікації окремих видів фінансових ризиків передбачає виділення систематичних та несистематичних видів ризиків, що характерні для господарської діяльності підприємства, а також формування загального портфеля фінансових ризиків.

- оцінка широти і достовірності інформації, необхідної для визначення рівня фінансових ризиків;
- визначення розміру можливих фінансових втрат при настанні ризикової події за окремими видами фінансових ризиків.

Розмір можливих фінансових втрат визначається характером здійснюваних фінансових операцій, обсягом задіяних в них активів (капіталу) та максимальним рівнем амплітуди коливання доходів при відповідних видах фінансових ризиків, визначенням розміру можливих фінансових втрат при настанні ризикової події за окремими видами фінансових ризиків.

Товариство в 2020 році здійснювало такі заходи щодо зменшення ризиків, захисту своєї діяльності та розширення виробництва: постійне підвищення кваліфікації працівників, захист прав та інтересів підприємства згідно норм чинного законодавства, в тому числі і шляхом звернення до суду, вжиття максимальних дій для унеможливлення невиконання договірних зобов'язань, отримання підприємством необхідних дозволів та ліцензій, отримання яких передбачено діючим законодавством, вчасна сплата до бюджету податків та здійснення всіх інших необхідних платежів, також підприємство спрямовує частину свого прибутку на розширення виробництва.

Також, негативний вплив на розвиток Товариства може мати погіршення економічної ситуації в Україні та у всьому світі, викликане, зокрема, пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19 та введенням пов'язаних із цим карантинних та обмежувальних заходів в Україні та світі, що матиме наслідком зниження попиту на новобудови Товариства.

Сьогодні «Полтавтрансбуд» – одне з найбільших будівельних фірм, яке здатне забезпечити будівництво і введення в експлуатацію об'єктів житлового, виробничого і соціального призначення. З питань вдосконалення виробничих процесів підприємство продуктивно співпрацює з Полтавським національним політехнічним університетом ім. Юрія Кондратюка, особливо в питаннях впровадження новітніх технологій у сфері влаштування фундаментів.

Товариство здійснює господарську діяльність відповідно до мети та предмету діяльності, визначених Статутом Товариства, а також основних напрямків діяльності, затверджених рішенням загальних зборів учасників Товариства.

Перспективність подальшого розвитку Товариства залежить від прийняття та виконання адекватних управлінських рішень відповідно до змін зовнішнього середовища, а саме: ефективної фінансової, інвестиційної, інноваційної політик, покращення кадрового забезпечення, успішної реалізації маркетингових програм тощо.

В розробці під забудову десятки будівельних майданчиків загальною площею житла більше ніж 300 тисяч квадратних метрів. Така програма забезпечить підприємство стабільною роботою більше ніж на 15 років. Прогнози та плани – це перш за все, вдосконалення технологій будівництва та підвищення якості.

Також, приділення більше уваги будівництву житлових будинків з цегли, що є однією з переваг товариства в Полтавській області. Дана технологія дорожча за каркасно-монолітне будівництво, але люди все більше розуміються на перевагах екологічного будівництва та вибирають житло в цегляних будинках.

На підприємстві постійно ведеться робота в напрямку удосконалення надійності, якості довговічності об'єктів Товариства з додатковою відповідальністю «Полтавтрансбуд» [27].

З позиції довгострокової перспективи одна з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства – фінансова стійкість.

Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, їх розподілу та використання яких забезпечує діяльність підприємства на основі збільшення прибутку, платоспроможність та кредитоспроможність підприємства в умовах допустимого рівня ризику [28].

Якщо компанія фінансово стабільна, вона не може «терпіти» раптові зміни ринкових умов і знаходиться на межі банкрутства. Крім того, чим вище

стабільність, тим вигідніше брати кредити і залучати інвестиції, ніж іншим компаніям того ж сектора економіки. Фінансово стабільна компанія розраховується вчасно відповідно до своїх зобов'язань перед державою, зовнішніми активами, персоналом і підприємцями. Це сприяє його іміджу («good will»), як основної складової нематеріальних активів економічної організації [29].

Фінансова стабільність підприємства характеризується наступними факторами:

- фінансова забезпеченість безперервності бізнесу;
- фінансова незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
- можливість вільно маневрувати грошовими коштами;
- забезпечення покриття витрат на розширення та оновлення виробництва;
- стабільний надлишок доходів на витратами [30].

Найбільш важливим елементом забезпечення фінансової стабільності компанії в короткостроковій перспективі є її система бюджетування. Бюджетування на підприємстві виражає основний зміст сучасної технології фінансового планування [31].

Залежно від рівня покриття запасів і затрат джерел покриття розрізняють такі аспекти фінансової стійкості економічного становища підприємств:

- абсолютна стабільність фінансового стану;
- нормальний стабільний фінансовий стан;
- нестабільне фінансове становище;
- кризовий фінансовий стан.

Абсолютна стійкість фінансового стану проявляється, коли власні джерела формування оборотних активів покривають запаси і затрати.

Нормальний стійкий фінансовий стан проявляється тоді, коли вартість запасів і витрат покривається сумою власних джерел формування оборотних активів і довготерміновими позиченими джерелами.

Нестійкий фінансовий стан проявляється тоді, коли вартість запасів і витрат не покривається сумою власних джерел формування оборотних активів і довготерміновими та короткотерміновими позиченими джерелами.

Кризовий фінансовий стан проявляється тоді, коли вартість запасів і затрат не покриваються всіма видами можливих джерел їх забезпечення. Такий стан підприємства називається банкрутством.

Фінансова стійкість підприємства характеризується:

- достатньою фінансовою забезпеченістю безперервності основних видів діяльності;
- фінансовою незалежністю від зовнішніх джерел фінансування;
- здатністю маневрувати самостійно;
- достатнім забезпеченням матеріальних оборотних активів власними джерелами покриття;
- станом виробничого потенціалу [30].

Основні показники фінансової стійкості підприємства відображено в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Основні показники фінансової стійкості
ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Темп росту, %	
				2019/2018	2020/2019
1	2	3	4		
1. Наявність власних коштів підприємства в обороті, тис. грн	-121834	-115592	-71230	94,88	61,62
2. Коефіцієнт фінансової стійкості, грн/грн	0,06	0,05	0,05	81,89	99,32
3. Коефіцієнт автономії, грн/грн	0,05	0,04	0,04	77,73	109,36
4. Коефіцієнт фінансової залежності, грн/грн	22,21	28,57	26,12	128,64	91,44
5. Коефіцієнт фінансового ризику, грн/грн	21,21	27,57	25,12	129,99	91,13
6. Коефіцієнт маневреності власного капіталу, грн/грн	-9,88	-8,89	-4,12	89,93	46,29
7. Коефіцієнт покриття запасів, грн/грн	-1,12	-0,60	-0,24	53,75	39,70
8. Коефіцієнт загальної заборгованості	20,90	27,19	24,88	130,10	91,47
9. Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу, грн/грн	0,05	0,04	0,04	76,93	109,73

Аналізуючи показники фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд» можна зробити висновок, що підприємство має досить нестійкий фінансовий

стан, бо всі значення не відповідають встановленим нормативам, так як у структурі джерел фінансування переважають позикові ресурси, проте це зумовлено особливістю діяльності компанії.

З таблиці 2.1. бачимо нестачу суми власних оборотних засобів, яка мала постійне від'ємне значення, що зумовлює збільшення величини залученого капіталу і посилення фінансової залежності.

Частина активу фінансується за рахунок стійких джерел, тобто доля тих джерел фінансування, котрі підприємство може використовувати довгий час у своїй діяльності, це відображає коефіцієнт фінансової стійкості, який за 2018-2020 роки скоротився з 0,06 до 0,05 грн/грн і не відповідає нормативному значенню – 1. Тож, фінансовий стан підприємства є нестабільним.

Значення коефіцієнту автономії має тенденцію до зменшення з 0,05 до 0,04 грн/грн, коли рекомендовані межі 0,5 – 1,0. Тож частка власного капіталу даного підприємства не знаходиться на даному інтервалі, за таких обставин суб'єкт не зможе покрити всі свої зобов'язання за рахунок власних джерел і підприємство буде залежати від зовнішніх джерел фінансування.

Коефіцієнт фінансової залежності значно перевищує рекомендоване значення. Так у 2018 році становить 22,21 грн/грн., у 2019 – 28,57, а у 2020-му – 26,12 грн/грн., така негативна динаміка вказує на збільшення кількості одиниць активів, що припадає на одиницю власних коштів. Зростання цього показника означає збільшення частки позичених коштів у фінансуванні підприємства.

Коефіцієнт фінансового ризику характеризує кількість залученого капіталу в розрахунку на 1 грн. власного капіталу, таким чином у 2018 році складає 21,21 грн/грн., у 2019 році – 27,57, у 2020 – 25,12, значення вище нормативного (0,5 грн/грн.) показує збільшення кількості зобов'язань, які припадають на одиницю власного капіталу. Зростання цього показника свідчить про підвищення високої залежності від залучених джерел, втрату фінансової автономії.

Маневреність власного капіталу є від'ємним за всі три роки (-9,88, -8,89, -4,12 грн/грн.), це свідчить, що в оборотні кошти капітал не інвестується. Власний капітал та кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів, тому для фінансування оборотних активів необхідно звертатися до позичкових джерел фінансування, що веде до зниження фінансової стійкості. Тож необхідно працювати в напрямку збільшення частки власних ресурсів, що дозволить збільшити суму власних оборотних коштів, це призведе до збільшення значення показника.

Коефіцієнт покриття запасів визначає ступінь залежності покриття потреби запасів від залученого капіталу і має також від'ємне значення (-1,12; 0,60; -0,24), що негативно впливає на фінансову стійкість.

Коефіцієнт загальної заборгованості у 2018 році становить 20,90, у 2019 р. – 27,19, у 2020 р. – 24,88 грн/грн, коли рекомендоване значення показника <1 , що свідчить про неефективне функціонування компанії. До того ж цей коефіцієнт протягом аналізованого періоду дорівнює коефіцієнту фінансового ризику, це пов'язано з тим, що компанія не залучає довгострокових фінансових інвестицій, а також воно не має зобов'язань, пов'язаних з необоротними активами, утримуваними для продажу.

Зобразимо динаміку деяких коефіцієнтів на графіку (рис.2.1).

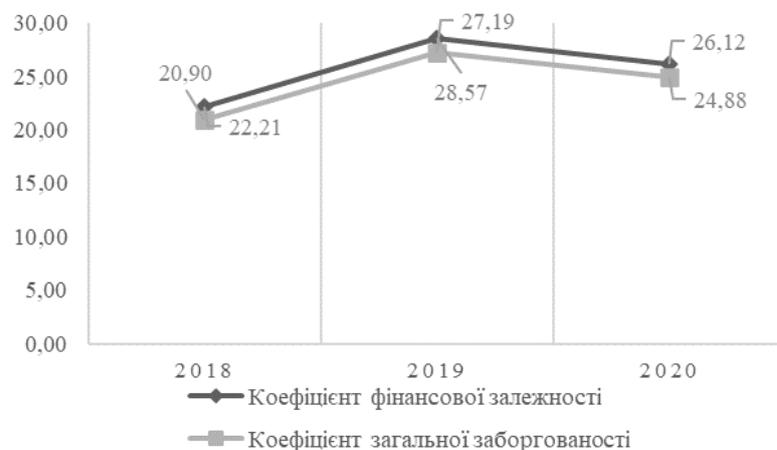


Рис. 2.1. Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

Коефіцієнт співвідношення власного і залученого капіталу є найбільш загальною оцінкою фінансової стійкості підприємства. Нормативне значення показника – 1. За розрахунками спостерігаємо негативну динаміку (0,05, 0,04, 0,04 грн/грн.), що вказує на підсилення залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів, тобто про зниження фінансової стійкості. Тож, перевищення позикових коштів над власними свідчить про те, що підприємство має низький рівень фінансової стабільності.

Отже, фінансова стійкість ТЗДВ «Полтавтрансбуд» знаходиться на низькому рівні, що негативно відображається на його фінансовому стані, що вказує на погіршення фінансової стійкості та залежність компанії від зовнішніх джерел фінансування. За таких обставин, для регулювання фінансової стійкості потрібно вжити ряд заходів, щоб забезпечити товариство достатньою кількістю власних оборотних засобів, наприклад, скоротити розміри готової продукції за рахунок підвищення обсягів реалізації. Для запобігання зони ризику компанії потрібно зменшувати поточні зобов'язання за рахунок зменшення зобов'язань за розрахунками, залучати в обіг довгострокові позики та проводити заходи для збільшення суми власного капіталу.

Для характеристики наявності джерел фінансування запасів виділяють три основні показники:

1. Наявність власних коштів (В) – обчислюють різницю між власним капіталом та необоротними активами підприємства.
2. Наявність власних та довгострокових позикових коштів (ВД) – визначають збільшенням попереднього показника на суму довгострокових зобов'язань (ДЗ).
3. Наявність загальних коштів (ЗК) – фінансування запасів установлюють збільшенням попереднього показника на суму короткострокових кредитів банків (КК).

Трьом показникам наявності джерел фінансування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами їхнього фінансування.

1. Надлишок (+) або дефіцит (-) власних коштів (Ф).

2. Надлишок (+) чи дефіцит (-) власних та довгострокових позикових коштів (Фвд).

3. Надлишок (+) чи дефіцит (-) загальних коштів (Фзк).

Для характеристики фінансового стану на підприємстві розглядають чотири типи фінансової стійкості:

I – абсолютна фінансова стійкість.

II – нормальна фінансова стійкість.

III – нестійке (передкризове) фінансове становище.

IV – кризовий фінансовий стан.

За результатами розрахунків визначають тип фінансової стійкості підприємства за допомогою зведеної таблиці показників за типами фінансової стійкості (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Зведена таблиця показників за типами фінансової стійкості

Показник	Тип фінансової стійкості			
	Абсолютна стійкість	Нормальна стійкість	Нестійке становище	Кризове становище
$\Phi^B = B - Зп$	$\Phi^B > 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$	$\Phi^B < 0$
$\Phi^{ВД} = ВД - Зп$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} > 0$	$\Phi^{ВД} < 0$	$\Phi^{ВД} < 0$
$\Phi^{ЗК} = ЗК - Зп$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} > 0$	$\Phi^{ЗК} < 0$

Проаналізуємо показник, що характеризує вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Класифікація типу фінансового стану підприємства «Полтавтрансбуд»

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Загальна величина запасів	105494	184197	280977
Наявність власних коштів	-121834	-115592	-71230
Наявність власних та довгострокових позикових коштів (робочий капітал)	-118174	-110902	-67157
Наявність загальних коштів	-118174	-110902	-67157
$\Phi_{в} = В - Зп$	-227328	-299789	-352207
$\Phi_{вд} = ВД - Зп$	-223668	-295099	-348134
$\Phi_{зк} = ЗК - Зп$	-223668	-295099	-348134
Трикомпонентний показник фінансової стійкості $S(\Phi) = \{S1(\pm\Phi_{в}), S2(\pm\Phi_{вд}), S3(\pm\Phi_{зк})\}$	{0,0,0}	{0,0,0}	{0,0,0}

З таблиці 2.3 видно, що підприємство перебуває на межі банкрутства, оскільки грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають навіть кредиторської заборгованості та прострочених позик. Запаси компанії більші ніж сума власних коштів. Тривимірний показник $S = \{0,0,0\}$ свідчить про кризовий фінансовий стан.

Покращення рівня фінансової стійкості підприємства можливе за таких умов:

- збільшення величини грошових активів, які забезпечують покриття поточних зобов'язань;
- зменшення суми поточних зовнішніх та внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства;
- моніторинг впливу факторів зовнішнього середовища на прогрозний рівень фінансової рівноваги;
- збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку підприємства;
- для покращення роботи із дебіторами потрібно розробити політику збору платежів;
- запровадити аналіз платоспроможності та фінансової стійкості покупців і замовників для зменшення ризику неповернення коштів;
- запровадити чітку систему планування запасів, спрямувати дії на обґрунтування зменшення запасів і витрат, поповнення власних оборотних коштів, прискорення обертання капіталу в поточних активах;
- для збільшення ліквідності, підвищення рентабельності та прибутків підприємства слід використовувати такий вид банківських послуг, як факторинг.

Дослідивши фінансову стійкість ТЗДВ «Полтавтрансбуд» виявлено негативну динаміку показників, які не відповідають нормативним значенням протягом досліджуваного періоду. На це зрушення вплинуло значне зменшення власного капіталу компанії, що вплинуло на низький рівень фінансового стану, а отже товариство залежить від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Під час аналізу типу фінансової стійкості було виявлено кризовий фінансовий стан

протягом 2018-2020 років, що характеризується досить негативно, адже грошові кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не покривають кредиторську та прострочені позики, тому керівництву необхідно вжити заходи стосовно зменшення запасів та збільшення власного капіталу.

2.2. Аналіз ліквідності та платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Ліквідність підприємства – це його мобільність та здатність за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел швидко шукати резерви платіжних засобів для покриття всіх необхідних платежів по мірі настання їх терміну. Ліквідність в широкому сенсі – це здатність активів перетворюватися з натурально-речової форми в реальні грошові кошти.

Головна ознака ліквідності – формальне перевищення (у вартісній оцінці) оборотних активів над поточними пасивами. Чим більше перевищення, тим сприятливішим є фінансове становище компанії з позиції ліквідності.

Основним абсолютним показником ліквідності є робочий капітал (власні оборотні кошти) [32].

Аналіз ліквідності підприємства передбачає:

1. Складання балансу підприємства.
2. Розрахунок і аналіз основних показників ліквідності.

Проведемо аналіз ліквідності балансу на підприємстві ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 роки. Для визначення ліквідності балансу слід порівняти підсумки наведених груп по активу і пасиву. Баланс є абсолютно ліквідним, коли виконуються наступне співвідношення:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq P1 \\ A2 \geq P2 \\ A3 \geq P3 \\ A4 \leq P4 \end{array} \right\}$$

Зіставлення першої та другої груп активів із першими двома групами пасивів дозволяє оцінити поточну ліквідність, яка свідчить про платоспроможність підприємства на найближчий час. Баланс ліквідності наведений у таблиці 2.4.

Порівняння активів (А3), що повільно реалізуються з довгостроковими пасивами (П3) відображає перспективну ліквідність – прогноз платоспроможності на основі порівняння майбутніх надходжень і платежів.

Таблиця 2.4

Аналіз ліквідності балансу ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 роки

Актив	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Пасив	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Платіжний надлишок +,-		
								2018	2019	2020
Група А1 Грошові кошти	390	4116	6720	Група П1 Поточні зобов'язання Кредиторська заборгованість за товари, роботи	249895	339251	405941	-249505	-335135	-399221
Група А2 Дебіторська заборгованість, готова продукція	5694	7673	15227	Група П2 Короткострокові кредити банку	0	0	0	5694	7673	15227
Група А3 Виробничі запаси, незавершене виробництво	125637	216560	316837	Група П3 Довгострокові зобов'язання	3660	4690	4073	121977	211870	312764
Група А4 Необоротні активи	133789	128067	87549	Група П4 Власний капітал	11955	12475	16319	121834	115592	71230
Баланс гр.1+2+3+4	265510	356416	426333	Баланс гр.1+2+3+4	265510	356416	426333	-	-	-

Порівнюючи групи активів та пасивів, можна навести наступні співвідношення у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Співвідношення групи активів та пасивів
ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

2018 рік	2019 рік	2020 рік
$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$	$A1 \leq П1$
$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$	$A2 \geq П2$
$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$	$A3 \geq П3$
$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$	$A4 \geq П4$

За даними таблиці 2.5 можна зробити висновок, що протягом 2018-2020 рр. баланс досліджуваного підприємства не є абсолютно ліквідним, оскільки співвідношення $A1 \leq П1$ свідчить про те, що на протязі трьох років підприємство не має достатньої кількості найбільш ліквідних активів для покриття найбільш термінованих зобов'язань. В такому разі підприємству потрібно здійснити заходи, спрямовані на накопичення необхідного розміру грошових коштів і їх еквівалентів або реструктуризувати найбільш термінові борги.

Про низьку ліквідність протягом аналізованого періоду свідчить остання нерівність $A4 \geq П4$, яка також не виконується, через перевищення суми необоротних активів над власним капіталом, що свідчить про низьку ліквідність. Це означає, що підприємство не дотримується мінімальних умов фінансової стійкості, а саме достатньої наявності власних оборотних коштів, що вказує на фінансову нестабільність.

Швидколіквідні активи за вартістю перевищують суму відносно термінових боргів. У такому випадку у найближчій перспективі підприємство залишиться платоспроможним.

Вартість середньоліквідних активів перевищує суму середньотермінових боргів, у цьому випадку підприємство залишиться платоспроможною у середньостроковій перспективі.

Тож, вимога ліквідності балансу протягом аналізованого періоду за другим та третім співвідношенням виконується.

Кожна частина оборотного капіталу підприємства, має власну ліквідність, тобто можливість перетворюватися за визначений термін у грошову форму, при відношенні

до суми короткострокових зобов'язань показує, яку частку короткострокових зобов'язань підприємство «покриє».

Більш детальний аналіз ліквідності проводиться за допомогою фінансових коефіцієнтів, які наведені у таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Показники ліквідності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показники	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
					2019/2018	2020/2019
1	Власний оборотний капітал, тис. грн	-118174	-110902	-67157	93,85	60,56
2	Загальний коефіцієнт ліквідності (покриття), грн/грн	0,53	0,67	0,83	127,70	123,99
3	Коефіцієнт швидкої ліквідності, грн/грн	0,49	0,64	0,81	130,86	126,75
4	Коефіцієнт абсолютної ліквідності, грн/грн	0,002	0,01	0,02	777,40	136,44
5	Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей, грн/грн	0,50	0,64	0,78	126,97	122,27
6	Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості, грн/грн	0,02	0,02	0,04	99,26	165,85

За даними таблиці 2.6 проаналізовані показники свідчать, що ТЗДВ «Полтавтрансбуд» має труднощі з ліквідністю, оскільки показники ліквідності компанії знаходяться за межами нормативних значень, що свідчить про проблеми підприємства розрахуватися за своїми поточними та довгостроковими зобов'язаннями.

Власний оборотний капітал є абсолютним показником ліквідності та платоспроможності підприємства. Отримані значення за всі три роки є від'ємними, хоч у 2020 році ситуація покращилася, та все ж таки показник залишився від'ємним, що свідчить про неспроможність підприємства сплачувати свої поточні зобов'язання та розширювати подальшу діяльність.

Коефіцієнт покриття вимірює загальну ліквідність і показує, що 0,83 грн/грн. поточних активів припадає на 1 грн. поточних зобов'язань у 2020 році. Протягом періоду значення цього показника нижче нормативного рівня (2 грн/грн.), це означає що дане підприємство не має достатню кількість ресурсів, які можуть бути використані для погашення зобов'язань, але позитивним є те, що він протягом 2018-2020 рр. підвищується.

Нормативним значенням коефіцієнта швидкої ліквідності є 0,7-0,8 грн/грн. За даними розрахунками спостерігаємо збільшення показника і на кінець 2020 року він відповідає даним вимогам, тож підприємство ще в змозі відповідати по своїм короткостроковим зобов'язанням.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство може погасити негайно. За 2018-2020 рр. показник знаходиться нижче встановленого нормативного значення (0,2 – 0,3 грн/грн.), що свідчить про проблеми щодо погашення поточних зобов'язань, а це призводить до негативного фінансового стану. Незважаючи на те, що даний коефіцієнт дещо збільшився, проте ще знаходиться на досить низькому рівні.

Динаміка коефіцієнтів загальної, швидкої та абсолютної ліквідності продемонстрована на рисунку 2.2.

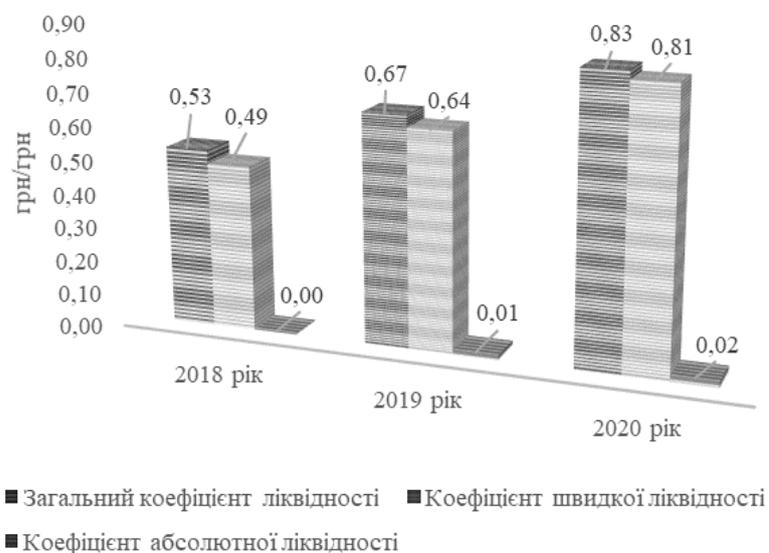


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнтів ліквідності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей показує якою мірою поточні зобов'язання покриваються запасами. Дане значення у 2018 році становить 0,50 грн/грн., у 2019 році – 0,64 грн/грн., у 2020 – 0,78 грн/грн.

Коефіцієнт ліквідності дебіторської заборгованості у 2018-2019 рр. становить 0,02, у 2020 році відбувається збільшення до 0,04.

Загалом ліквідність ТЗДВ «Полтавтрансбуд» є на досить низькому рівні, оскільки протягом аналізованих років не відповідає нормативним значенням, проте в динаміці більшість показників підвищуються, що характеризується позитивною тенденцією.

Для покращення ліквідності та кращого функціонування підприємства необхідно зменшити кредиторську заборгованість за одержаними авансами та збільшити грошові кошти та їх еквіваленти, які займають найменшу частину оборотних активів, тому не забезпечують абсолютну ліквідність, вжити заходів щодо оптимізації поточних зобов'язань, які зростають з кожним роком і цим відповідно зменшують усі види ліквідності. Ситуація, яка склалася на підприємстві має дуже негативний вплив на його фінансове становище і в гіршому випадку може призвести до зниження дохідності, неплатежів та банкрутства.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно і повністю виконувати свої фінансові зобов'язання [32, с. 53]. Основними ознаками платоспроможності є наявність у достатньому обсязі коштів на поточних рахунках, відсутність простроченої кредиторської заборгованості.

Платоспроможність – це одна з характеристик фінансової стійкості підприємства, яка показує наявність у нього коштів, достатніх для погашення боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями та одночасного здійснення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції [33,34].

Для оцінки платоспроможності даного підприємства за досліджуваний період розраховують наступні коефіцієнти, які наведені у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Показники платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показники	2018	2019	2020	Темп зростання, %	
					2019/2018	2020/2019
1	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами, грн/грн	-0,92	-0,51	-0,21	54,73	41,53
2	Коефіцієнт загальної платоспроможності, грн/грн	1,05	1,04	1,04	98,96	100,34
3	Коефіцієнт фінансового левериджу, грн/грн	0,31	0,38	0,25	122,80	66,39
4	Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності, грн/грн	0,23	0,37	0,455	160,87	122,97
5	Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості, грн/грн	0,76	0,56	0,55	73,20	99,26
6	Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами, грн/грн	-10,19	-9,27	-4,36	90,92	47,11

За проведеними розрахунками в табл. 2.7 проаналізуємо показники платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами має бути не нижчим за 0,5. Розраховані показники мають від'ємне значення. Тому значення нижче нормативного говорить про значну фінансову залежність компанії від зовнішніх кредиторів. Негативне значення показника вказує на те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і у підприємства недостатньо довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу. Тож протягом всього періоду компанія нездатна профінансувати оборотні активи за рахунок власного капіталу.

Визначені дані коефіцієнта загальної платоспроможності свідчать, що підприємство недостатньо забезпечений власними ресурсами для погашення своїх короткострокових та довгострокових зобов'язань. Протягом періоду відбувалося зменшення значення з 1,05 до 1,04 грн/грн. А нормальним фінансовий стан вважається, коли коефіцієнт загальної платоспроможності підприємства більше 2.

Для оцінки довгострокової платоспроможності розраховують коефіцієнт фінансового левериджу. Значне зростання величини позикового капіталу є ризиковим для підприємства. За розрахунками залежність підприємства від довгострокових зобов'язань у 2018 році становить 0,31 грн/грн., у 2019 році

значення збільшується до 0,38 грн/грн., далі відбувається зменшення коефіцієнта і становить в 2020 році 0,25 грн/грн. від власного капіталу. Загалом залежність компанії низька, це відбувається за рахунок низьких значень довгострокових зобов'язань на підприємстві.

Отримані значення коефіцієнту відновлення (втрати) платоспроможності за 2018-2020 роки мають тенденцію до збільшення, але показник не перевищує нормативного значення – 1, тобто дане підприємство протягом 6-ти місяців можливість відновити свою платоспроможність відсутня.

Динаміку коефіцієнтів платоспроможності представимо на рис. 2.3.



Рис. 2.3. Динаміка коефіцієнтів платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 роки

Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі й дебіторської заборгованості за аналізовані роки зменшується з 0,76 грн/грн. до 0,55 грн/грн., що вказує на позитивну динаміку, так як зменшення даного показника впливає на зростання платоспроможності компанії.

Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами має від'ємне значення за усі три роки (-10,19, -9,27, -4,36 грн./грн.), на кінець аналізованого періоду спостерігається покращення, проте розрахунки свідчать про низьку платоспроможність внаслідок перевищення випереджаючих темпів зростання чистих активів над темпами зростання чистих оборотних активів.

Провівши аналіз платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр. можна зробити висновок, що показники залишаються на досить низькому рівні, що свідчить про кризовий стан платоспроможності. Для подальшого підвищення платоспроможності рекомендовано вжити заходи щодо реалізації частини необоротних активів, збільшення власного капіталу шляхом емісії акцій або залучення позик для поповнення оборотних активів.

Виходячи з проведеного аналізу, в цілому ліквідність та платоспроможність підприємства оцінюється негативно. За проведеними розрахунками можна стверджувати, що на підприємстві знижується забезпеченість власними оборотними ресурсами протягом аналізованого періоду. Коефіцієнт загальної платоспроможності дещо знизився та не відповідає нормативному, що свідчить про низьку платоспроможність та означає, що ТЗДВ «Полтавтрансбуд» не зможе своєчасно розрахуватися зі своїми як довгостроковими так і короткостроковими зобов'язаннями. Дані значення вказують на недостатність власних коштів для покриття своїх зобов'язань. З позиції ліквідності в балансі відбувається перевищення поточних пасивів над оборотними активами, що означає несприятливий фінансовий стан компанії.

2.3. Оцінювання рівня прибутковості та рентабельності підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток, сформований як фінансовий результат за всіма видами діяльності: операційної, інвестиційної, фінансової. Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2).

Прибуток, що отримується в компанії від звичайної діяльності до оподаткування, є спільною власністю компанії, держави і в деяких випадках фінансової системи.

Розподіл прибутку відповідно до чинного законодавства характеризує відносини між компанією, з одного боку, та державою і фінансовою системою – з іншого. На першому етапі розподілу прибутку визначається частка держави в частині відрахувань до бюджету суми податку на прибуток, податку на транспортні засоби, на майно та податкових відрахувань з податку на нерухомість до бюджету.

Після виплати до державного бюджету і фінансової системи формується сума чистого прибутку, що повністю належить підприємству і використовується в напрямках, встановлених статутом підприємства та його органами управління [35,36].

Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізуємо в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Аналіз формування та розподілу прибутку
ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Абсолютне відх-ня (2019 - 2018)	Абсолютне відх-ня (2020 - 2019)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	92157	46364	66002	-45793	19638
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	78975	42002	62990	-36973	20988
3	Валовий прибуток	2090	13182	4362	3012	-8820	-1350
4	Інші операційні доходи	2120	6459	22369	23990	15910	1621
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	98616	68733	89992	-29883	21259
6	Адміністративні витрати	2130	6758	7479	6427	721	-1052
7	Витрати на збут	2150	732	542	882	-190	340
8	Інші операційні витрати	2180	6733	15978	9142	9245	-6836
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130+2150+2180)	93198	66001	79441	-27197	13440
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	5418	2732	10551	-2686	7819
11	Дохід від інвестиційної діяльності та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)	741	33	473	-708	440
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250+2255+2270)	5852	1230	6601	-4622	5371
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	307	1535	4423	1228	2888
14	Витрати з податку на прибуток	2300	198	964	244	766	-720
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	109	571	4179	462	3608
16	Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0
17	Сукупний дохід	2465	109	571	4179	462	3608

На основі проаналізованих показників ТЗДВ «Полтавтрансбуд», ми бачимо, що за 2019 рік підприємством було виконано робіт, надано послуг та виготовлено продукції на суму 46364 тис.грн. У порівнянні з попереднім роком чистий дохід по товариству зменшився майже в 2 рази, зниження в абсолютному значенні складає 45793 тис.грн.

За 2020 рік чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) склав 66002 тис.грн. У порівнянні з 2019 роком дохід від виконаних робіт, наданих послуг та виготовлення продукції зріс в 1,4 рази, а саме збільшення відбулося на 19638 тис.грн.

При цьому собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) за 2019 рік у порівнянні з 2018 роком також знизилася на 36973 тис.грн., за 2020 рік підвищилися на 20988 тис.грн., що вказує на збільшення обсягів реалізації та розширення виробничої діяльності товариства. Проте такі коливання вплинули на негативну динаміку валового прибутку, який знижувався протягом трьох років на 8820 тис.грн. та на 1350 тис.грн.

Адміністративні витрати за 2019 рік зросли на 721 тис.грн., за 2020 рік зменшилися на 1052 тис.грн.

Витрати на збут у 2019 році зазнали тенденції спаду на 190 тис.грн. у порівнянні з 2018 роком, у 2020 році збільшилися на 340 тис.грн. Інші операційні доходи від операційної оренди активів, реалізації інших оборотних активів, утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення, від інших операційних доходів за 2019 рік у порівнянні з минулим збільшилися на 15910 тис.грн., у 2020 році на 1621 тис.грн., що свідчить про позитивну діяльність підприємства.

Інші операційні витрати за 2019 рік, від операційної оренди активів, реалізації інших оборотних активів, штрафів, пені, неустойки, від утримання об'єктів житлово-комунального і соціально-культурного призначення, від відрахувань до резерву сумнівних боргів та інших операційних витрат, зросли на 9245 тис.грн., за 2020 рік зменшилися на 6836 тис.грн.

Сумарні операційні доходи у 2019 році зменшуються, а у 2020 році мають позитивну динаміку до підвищення і на кінець року складають 89992 тис.грн.

Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності зменшуються з 741 тис.грн. у 2018 році до 33 тис.грн. у 2019 році, а вже у 2020 році збільшуються до 473 тис.грн. Витрати ж порівняно з доходами значно вищі і порівняно з 2019 роком збільшуються у 2020 році на 5371 тис.грн.

Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності (від обслуговування короткотермінових позик та списання необоротних активів) за 2019 рік знизилися на 4622 тис.грн., за 2020 рік підвищилися на 5371 тис.грн.

Дохід від інвестиційної діяльності та фінансової діяльності має ту ж тенденцію, спочатку спадає на 708 тис.грн. у 2019 році, а потім зростає на 440 тис.грн.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування за 2019 рік складає 1535 тис.грн, що на 1228 тис.грн. більше за минулий рік, у 2020 році підвищення відбулося на суму 2888 тис.грн. та становить 4423 тис.грн.

Податок на прибуток від звичайної діяльності у 2019 році зріс на 766 тис.грн., у 2020 році відбулося зниження суми на 720 тис.грн.

Тож, в результаті фінансово-господарської діяльності товариства у 2019 році величина чистого прибутку зросла на 462 тис.грн. у порівнянні з минулим 2018 роком (109 тис.грн.), у 2020 році було отримано чистий прибуток у розмірі 4179 тис.грн., що на 3608 тис.грн. більше за попередній період і вказує на підвищення ефективності, фінансової незалежності та фінансового становища в цілому.

Величину фінансового результату діяльності безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат товариства.

Для більш повного аналізу проведемо аналіз динаміки та структури доходів та витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Аналіз складу, структури та динаміки доходів і витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

Показник	Рядок Ф№2	2018 рік		2019 рік		2020 рік		Відхилення 2019/2018 в:			Відхилення 2020/2019 в:		
		Сума, тис.грн.	Питома вага,%	Сума, тис.грн.	Питома вага,%	Сума, тис.грн.	Питома вага,%	сумі, тис.грн.	питомій вазі,%	темп зростання,%	сумі, тис.грн.	питомій вазі,%	темп зростання,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
ДОХОДИ		99357	100	68766	100	90465	100	-30591	0,00	69,21	21699	0,00	131,55
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	2000	92157	92,75	46364	67,42	66002	72,96	-45793	-25,33	50,31	19638	5,54	142,36
Інші операційні доходи	2120	6459	6,50	22369	32,53	23990	26,52	15910	26,03	346,32	1621	-6,01	107,25
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Інші фінансові доходи	2220	734	0,74	0	0,00	203	0,22	-734	-0,74	0,00	203	0,22	0,00
Інші доходи	2240	7	0,01	33	0,05	270	0,30	26	0,04	471,43	237	0,25	818,18
Інший сукупний дохід до опадаткування	2450	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
ВИТРАТИ		99248	100	68195	100	86286	100	-31053	0,00	68,71	18091	0,00	126,53
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	78975	79,57	42002	61,59	62990	73,00	-36973	-17,98	53,18	20988	11,41	149,97
Адміністративні витрати	2130	6758	6,81	7479	10,97	6427	7,45	721	4,16	110,67	-1052	-3,52	85,93
Витрати на збут	2150	732	0,74	542	0,79	882	1,02	-190	0,06	74,04	340	0,23	162,73
Інші операційні витрати	2180	6733	6,78	15978	23,43	9142	10,59	9245	16,65	237,31	-6836	-12,83	57,22
Фінансові витрати	2250	5845	5,89	1028	1,51	6307	7,31	-4817	-4,38	17,59	5279	5,80	613,52
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Інші витрати	2270	7	0,01	202	0,30	294	0,34	195	0,29	2885,71	92	0,04	145,54
Витрати з податку на прибуток	2300	198	0,20	964	1,41	244	0,28	766	1,21	486,87	-720	-1,13	25,31
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00

За даними таблиці, в структурі доходів найбільшу питому вагу займає чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), у 2018 році вона склала 92,75%, у 2019 році знизилася на 25,33% і становить 67,42% від усього доходу, у 2020 році зросла на 5,54% і склала 72,96%.

Інші операційні доходи у 2019 році дорівнювали 32,53% проти 6,50% торік, за 2020 рік зменшилися до 26,52%. Всі інші доходи складають незначну частку загальних доходів компанії.

Загалом доходи підприємства у 2018 році склали 99357 тис.грн., у 2019 році знизилися до 68766 тис.грн., у 2020 році підвищилися до 90465 тис.грн.

Основну частку витрат становить собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), у 2018 році питома вага дорівнює 79,57%, у 2019 році відбувся спад до 61,59%, у 2020 році піднялася до 73%, тобто в абсолютній сумі її величина збільшилася на 20988 тис.грн.

Адміністративні витрати протягом 2018-2019 рр. збільшилися на 4,16% у питомій вазі, а у 2020 році зазнали спаду на 3,52%. Таку ж тенденцію мали інші операційні витрати (6,78%; 23,43%; 10,59%). Загалом відбувається перевищення інших операційних доходів над іншими операційними витратами, що характеризується позитивно.

В свою чергу інші витрати за аналізовані роки переважають над іншими доходами. Усі інші витрачання становлять незначну частку загального обсягу витрат товариства.

Загальний обсяг витрат у 2018 році склав 99248 тис.грн., у 2019 році відбулося зниження до 68195 тис.грн., у 2020 році зросли до 86286 тис.грн. Дане зростання не є негативною тенденцією, оскільки пов'язано із зростанням обсягів виробництва та реалізації продукції.

Графічно представимо динаміку основних статей звіту про фінансові результати ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр. на рис. 2.4.

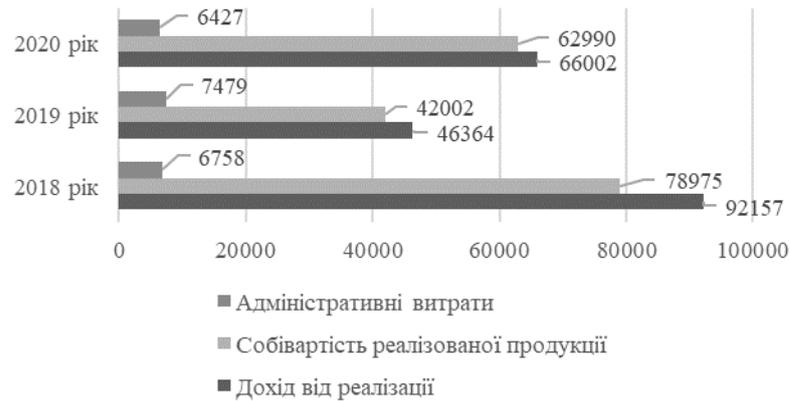


Рис. 2.4. Структурна динаміка доходів та витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 рр.

За даними гістограми рис. 2.5 спостерігаємо позитивну динаміку зростання доходів над витратами. Але за темпами зростання відбувається перевищення собівартості реалізованої продукції та адміністративних витрат над темпами зростання доходів від реалізації, що свідчить про зниження обсягів валового прибутку підприємства. На рис. 2.5 представимо динаміку загальної суми доходів та витрат за аналізований період.

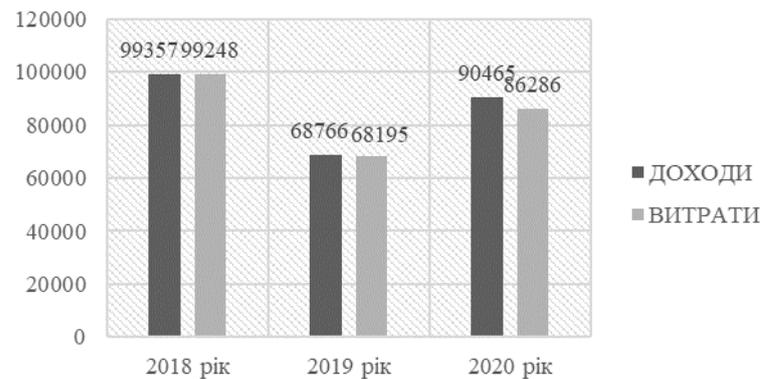


Рис. 2.5. Динаміка доходів та витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2020 роки

За графіком спостерігаємо, що доходи і витрати ростуть рівномірно, тобто співвідношення їх розмірів є збалансованим і вказує на ефективне використання коштів компанії.

Основними факторами зростання прибутку є збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції, впровадження наукових і технічних розробок, підвищення продуктивності, зниження витрат, поліпшення якості продукції.

Рентабельність – це прибутковість бізнесу, показник економічної ефективності виробництва підприємства, що відображає кінцеві результати господарської діяльності.

Види рентабельності та їх мета полягає в оцінці діяльності компанії. Це відносні показники, з якими можна спостерігати прибутковість компанії щодо всіх витрат, необхідні для отримання доходу. Показники найчастіше виражаються у відсотках.

Існує два типи рентабельності:

- рентабельність, розрахована на основі загального прибутку;
- рентабельність, розрахована на основі чистого прибутку.

У фінансовій практиці виділяють наступні основні групи показників рентабельності: рентабельність активів, продажів, витрат [37].

Проаналізуємо динаміку окремих показників доходів та витрат підприємства «Полтавтрансбуд» за досліджуваний період у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат

ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Показники	2018 рік, тис.грн.	2019 рік, тис.грн.	2020 рік, тис.грн.	Відхилення 2019/2018		Відхилення 2020/2019	
				+,-тис.грн.	темп росту, %	+,- тис.грн.	темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Доходи	99357	68766	90465	-30591	69,21	21699	131,55
2. Витрати	99248	68195	86286	-31053	68,71	18091	126,53
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності	109	571	4179	462	523,85	3608	731,87
4. Середньорічна вартість активів	265510	310963	391374,5	45453	117,12	80411,5	125,86
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	92157	46364	66002	-45793	50,31	19638	142,36
6. Рентабельність активів, %	0,04	0,18	1,07	0,14	447,28	0,88	581,50
7. Рентабельність продаж, %	0,12	1,23	6,33	1,11	1041,25	5,10	514,11
8. Рентабельність витрат, %	0,11	0,84	4,84	0,73	762,39	4,01	578,43
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів	0,93	0,67	0,73	-0,25	72,69	0,06	108,21
10. Доходи на 1 грн. активів	0,37	0,22	0,23	-0,15	59,09	0,01	104,53
11. Доходи на 1 грн. витрат	1,00	1,01	1,05	0,01	100,73	0,04	103,97

Проведений аналіз дає змогу наступні висновки щодо дослідження доходів і витрат підприємства за аналізований період. Отже, рентабельність активів характеризує рівень прибутку, одержуваного від усіх активів підприємства, які перебувають у використанні згідно з балансом. За даними таблиці, протягом 2018-2020 рр. відбулося зростання рентабельності активів з 0,04 до 1,07%, що говорить про збільшення ефективності використання капіталу. Рентабельність продажів характеризує ефективність підприємницької діяльності, а саме скільки прибутку компанія отримує від гривні виручки і значення показника підвищилися з 0,12% у 2018 році до 1,23% у 2019 році та до 6,33% у 2020 році. Таким чином, сума прибутку, яку компанія отримує від 1 грн. реалізованої продукції зростає, що вказує на підвищення ефективності та поліпшення фінансового стану підприємства. Рентабельність витрат також має тенденцію до збільшення, у 2018 році – 0,11%, у 2019 році – 0,84%, у 2020 році – 4,84%, а тому підприємство більш раціонально витрачає кошти для здійснення своєї виробничо-господарської діяльності. Отже, зростання показників рентабельності вказує на покращення результатів діяльності товариства.

Виручка від реалізації в 1 грн. доходів у 2018 році склала 0,93, у 2019 році зменшилася до 0,67, що свідчить про скорочення частки виручки від реалізації у загальній структурі доходів, але за 2020 рік вона зросла до 0,73. Доходи на 1 грн. активів зменшилися протягом трьох років (0,37 грн., 0,22 грн., 0,23 грн.), що свідчить про зниження ефективності використання інтенсивного капіталу у господарську діяльність. Доходи на одну гривню витрат за аналізований період зросли та склали у 2018 році – 1,00 грн., у 2019 році – 1,01 грн., у 2020 році – 1,05 грн, а тому, доходи переважають над витратами.

Важливою ланкою аналізу фінансових результатів компанії є проведення факторного аналізу валового прибутку, який базується на визначення впливу окремих факторів на результативний показник.[24]

Прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень вимагає визначення факторів, що впливають на обсяг прибутку підприємства та їх кількісну оцінку. Для цього слід дослідити вплив на зміну валового прибутку

у звітному році порівняно з базовим таких факторів, як зміна: 1) цін на продукцію, 1) обсягу виробництва, 2) структури продукції, 3) рівня та структури витрат.

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку відобразимо у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Вихідні дані для факторного аналізу валового прибутку

ТЗДВ «Полтавтраснбуд» за 2019-2020 роки, тис.грн.

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік (0)	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	Звітний рік (1)
А	Б	1	2	3
2019 рік				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	92157	22167	46364
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	78975	30499	42002
Валовий прибуток (ВП)	2090	13182	-8332	4362
2020 рік				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	46364	26673	66002
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	42002	43577	62990
Валовий прибуток (ВП)	2090	4362	-16904	3012

Узагальнення результатів факторного аналізу потрібно відобразити у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Результати факторного аналізу валового прибутку

ТЗДВ «Полтавтраснбуд», тис.грн.

Назва фактора	Сума впливу	
	2019 рік	2020 рік
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:	-8820	-1350
1. Зміни цін на продукцію	12694	19916
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	-8091	164
3. Зміни структури продукції	-1920	-2016
4. Зміни рівня витрат	-11503	-19413
5. Зміни структури витрат	-11503	-19413
Резерв зростання валового прибутку	-8820	-1350

Підсумовуючи результати розрахунків факторного аналізу валового прибутку підприємства зазначимо, що на величину валового прибутку впливають такі фактори, як зміна цін на продукцію, у 2019 році цей вплив становить 12694 тис.грн., у 2020 році складає 19916 тис.грн., спостерігається

тенденція збільшення. Наступний вплив на валовий прибуток має фактор зміни обсягу виробництва та реалізації, за ним спостерігається тенденція підвищення з -8091 тис.грн. до 164 тис.грн. Черговим впливом є зміна структури продукції, яка має від'ємні значення за 2019-2020 роки. У звітному році цей вплив складає -2016 тис.грн. Зміни рівня витрат є екстенсивним фактором впливу як і попередній, і у 2019 році становить -11503 тис.грн., у 2020 році складає -19413 тис.грн. Останнім екстенсивним фактором впливу є зміни структури витрат, і даний вплив у 2019 році склав -11503 тис.грн., а у 2020 році сягнув -19413 тис.грн. Негативним є той факт, що резерв зростання валового прибутку як за звітний рік так і за базовий має від'ємні значення, це свідчить про те, що в майбутньому зростання валового прибутку не очікується.

При здійсненні факторного аналізу прибутку підприємства необхідним є виділення й вартісна оцінка факторів першого та другого рівнів, його можна здійснити за допомогою таблиці 2.13.

Таблиця 2.13

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів

Назва фактора		2018 рік	2019 рік	2020 рік	Величина впливу фактора (абсолютне відхилення)	
					(2-1)	(3-2)
А	Б	1	2	3	4	5
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	Р.2190(2195)	5418	2732	10551	-2686	7819
Прибуток валовий	2090	13182	4362	3012	-8820	-1350
Інші операційні доходи	2105+...+2120	6459	22369	23990	15910	1621
Витрати адміністративні	2130	6758	7479	6427	721	-1052
Витрати на збут	2150	732	542	882	-190	340
Інші операційні витрати	2180	6733	15978	9142	9245	-6836
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	р.2220+р.2200-р.2250-р.2255	-5111	-1028	-6104	4083	-5076
Доходи інші фінансові	2220	734	0	203	-734	203
Витрати фінансові	2250	5845	1028	6307	-4817	5279
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	р.2240-р.2270	0	-169	-24	-169	145
Доходи інші	2240	7	33	270	26	237
Витрати інші	2270	7	202	294	195	92
4. Фінансовий результат до оподаткування	п.1+п.2+п.3 =р.2290	307	1535	4423	1228	2888

Продовження таблиці 2.13

Прибуток операційний	п.1	5418	2732	10551	-2686	7819
Прибуток фінансовий	п.2	-5111	-1028	-6104	4083	-5076
Прибуток інший звичайний	п.3	0	-169	-24	-169	145
5. Чистий фінансовий результат	п.4-р.2300+р.2305 =р.2350(2355)	109	571	4179	462	3608
Прибуток до оподаткування	п.4	307	1535	4423	1228	2888
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	198	964	244	766	-720
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
6. Сукупний дохід	р.2350+р.2460 =р.2465	109	571	4179	462	3608
Чистий прибуток	2350	109	571	4179	462	3608
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0

Фактори першого рівня, що впливають на формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, вважаються прибуток від операційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності, прибуток від іншої звичайної діяльності. Факторами другого рівня є доходи і витрати, які безпосередньо впливають на фактори першого рівня, тим самим вартісно деталізуючи їх вплив.

Аналіз наведених даних у таблиці дає змогу зробити наступні висновки, що збільшення чистого фінансового результату у 2019 році, було результатом збільшення прибутку до оподаткування на 1228 тис.грн., у 2020 році на 2888 тис.грн. та зменшенням витрат з податку на прибуток на 720 тис.грн.

Основну частину фінансового результату підприємство отримує від операційної діяльності, яка у 2020 році зросла на 7819 тис.грн. Основним позитивним впливом на збільшення прибутку від операційної діяльності є зростання інших операційних доходів, які у 2019 році порівняно з 2018 роком підвищилися на 15910 тис.грн., у 2020 році на 1621 тис.грн. Позитивно вплинули на динаміку фінансового результату у 2020 році й такі фактори, як скорочення адміністративних витрат на 1052 тис.грн. та інших операційних витрат на 6836 тис.грн., у 2019 році витрати на збут на 190 тис.грн. Валовий прибуток протягом трьох років знижувався, у 2019 році порівняно з минулим на 8820 тис.грн., у 2020 році на 1350 тис.грн.

Фінансовий результат від фінансової діяльності та іншої звичайної діяльності є збитковим, а отже не приносить підприємству прибуток. Фінансовий результат до оподаткування підвищувався, за рахунок зростання прибутку від фінансової діяльності, та зменшення збитку від фінансової та від іншої звичайної діяльності. Отже, головним чинником зростання фінансового результату до оподаткування є збільшення операційного доходу. Фактори прибутку від припиненої діяльності після оподаткування не вплинули на зміну чистого прибутку.

Динаміку впливу факторів на фінансовий результат відобразимо на рис. 2.6.

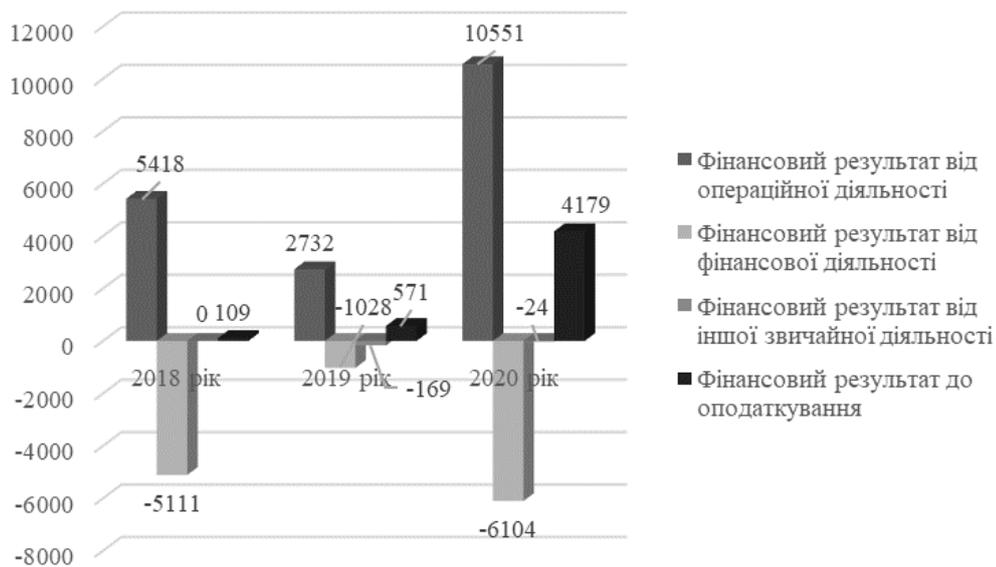


Рис. 2.6. Динаміка впливу факторів на фінансовий результат ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Провівши факторний аналіз формування прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, було виявлено, що найбільший негативний вплив на даний прибуток склав прибуток від фінансової діяльності, який мав від'ємні показники за аналізований період, а саме у 2018 році -5111 тис.грн., у 2019 році -1028 тис.грн., у 2020 році -6104 тис.грн.

Спираючись на результати дослідження ефективності фінансово-економічної діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд», можемо дійти до загального висновку, що доходи та витрати ростуть рівномірно, а отже співвідношення є збалансованим і свідчить про ефективність використання коштів компанії.

На основі проведеного аналізу формування та розподілу прибутку за 2018-2020 роки можна відмітити, що із зростанням чистого доходу від реалізації (товарів, робіт, послуг) зростає і собівартість реалізованої продукції, що свідчить про розширення виробничої діяльності компанії. Проаналізувавши показники прибутковості, можна сказати, що фінансовим результатом на кінець є прибуток, що складає 4179 тис.грн., який забезпечений фінансовим результатом від операційної діяльності, оскільки фінансова діяльність має від'ємний результат. Для подальшого збільшення величини чистого прибутку необхідно вжити відповідні заходи, щодо підвищення загальної суми доходів та зменшити суму витрат.

2.4. Аналіз формування операційного прибутку ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Поріг рентабельності діяльності підприємства визначається аналітичним і графічним способами. Для розрахунку порогу рентабельності підприємства попередньо потрібно провести групування сумарних операційних витрат на фіксовані та змінні. Спочатку необхідно за даними форми №2 визначити сумарні операційні витрати підприємства за формулою:

$$COB = C + AB + B3 + IOB, \quad (2.1)$$

де COB – сумарні операційні витрати підприємства;

C – собівартість реалізованої продукції;

AB – адміністративні витрати;

B3 – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати.

$COB_{2018 \text{ рік}} = 78975 + 6758 + 732 + 6733 = 93198$ (тис. грн.);

$COB_{2019 \text{ рік}} = 42002 + 7479 + 542 + 15978 = 66001$ (тис. грн.);

$COB_{2020 \text{ рік}} = 62990 + 6427 + 882 + 9142 = 79441$ (тис. грн.).

Отже, сумарні операційні витрати ТЗДВ «Полтавтрансбуд» у 2019 році порівняно з 2018 роком мають тенденцію до зменшення з 93198 тис. грн. до 66001 тис. грн., а у 2020 році спостерігається підвищення до 79441 тис. грн.

За допомогою таблиці 2.14 розподілимо їх за елементами.

Таблиця 2.14

Розподіл операційних витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за елементами, тис.грн.

Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію (тис.грн.)	% значення	Витрати на реалізовану продукцію (тис.грн.)	Витрати на виготовлену продукцію (тис.грн.)	% значення	Витрати на реалізовану продукцію (тис.грн.)	Витрати на виготовлену продукцію (тис.грн.)	% значення	Витрати на реалізовану продукцію (тис.грн.)
	2018 рік			2019 рік			2020 рік		
Матеріальні витрати	55618	59,68	55618	97155	64,93	42854,56	80393	45,62	36241,43
Зарплата персоналу	22804	24,47	22804	31278	20,90	13796,56	36691	20,82	16540,42
Відрахування на соціальні заходи	4714	5,06	4714	6577	4,40	2901,08	7763	4,41	3499,59
Амортизація	2664	2,86	2664	2841	1,90	1253,15	4341	2,46	1956,94
Інші витрати	7398	7,94	7398	11779	7,87	5195,65	47033	26,69	21202,63
Разом	93198	100	93198	149630	100	66001	176221	100	79441

З проведених розрахунків, найбільшу частку у складі операційних витрат складають матеріальні витрати, найменшу займає амортизація.

З урахуванням структури елементів таблиці 2.14 склад фіксованих і змінних витрат підприємства має такий вигляд (табл.2.15):

Таблиця 2.15

Обсяги та структура фіксованих і змінних витрат
ТЗДВ «Полтавтрансбуд», тис. грн.

Фіксовані витрати	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Змінні витрати	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1. Амортизація	2664,00	1253,15	1956,94	1. Матеріальні затрати	55618	42854,56	36241,43
2. Зарплата управлінського персоналу (25%)	5701,00	3449,14	4135,11	2. Зарплата виробничого персоналу (75%)	17103	10347,42	12405,32
3. Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу (25%)	1178,50	725,27	874,90	3. Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу (75%)	3535,50	2175,81	2624,69
4. Інші фіксовані витрати (60%)	4438,80	3117,39	12721,58	4. Інші змінні витрати (40%)	2959,20	2078,26	8481,05
Разом – фіксовані витрати	13982,30	8544,95	19688,52	Разом – змінні витрати	79215,70	57456,05	59752,48

Таким чином, структура витрат підприємства на кінець аналізованого періоду покращилася, адже за розрахунками у 2020 році порівняно з минулими роками 24,8% сумарних операційних витрат складають постійні витрати, змінні витрати становлять 75,2%, що є позитивним показником діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» (оптимальною структурою витрат вважається співвідношення змінних до постійних як 25% до 75% відповідно).

Після групування витрат на фіксовані і змінні формується базова таблиця показників операційної діяльності підприємства у вигляді таблиці 2.16.

При цьому величину сумарних операційних доходів визначаємо за даними форми №2 за формулою:

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (2.2)$$

де ЧД – чистий дохід (виручка від реалізації);

ІОД – інші операційні доходи.

У даному випадку сумарні операційні доходи для ТЗДВ «Полтавтрансбуд» складають:

$$\text{СОД}_{2018 \text{ рік}} = 92157 + 6459 = 98616 \text{ (тис. грн.)};$$

$$\text{СОД}_{2019 \text{ рік}} = 46364 + 22369 = 68733 \text{ (тис. грн.)};$$

$$\text{СОД}_{2020 \text{ рік}} = 66002 + 23990 = 89992 \text{ (тис. грн.)}.$$

Таблиця 2.16

Базовий рівень показників операційної діяльності

ТЗДВ «Полтавтрансбуд», тис. грн.

	Найменування показників	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	Сумарні операційні доходи	98616,00	68733,00	89992,00
2	Змінні витрати	79215,70	57456,05	59752,48
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	19400,30	11276,95	30239,52
4	Фіксовані (постійні) витрати	13982,30	8544,95	19688,52
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	5418,00	2732,00	10551,00

Використовуючи дані таблиці 2.16, виконаємо розрахунки порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості, операційного важеля (табл. 2.17).

Таблиця 2.17

Розрахунок основних елементів методу «Витрати-Обсяги-Прибуток»

Найменування показників	2018 рік	2019 рік	2020 рік
Питома вага валової маржі (ПВвм)	0,197	0,164	0,336
Поріг рентабельності (Qр)	71075,11	52081,47	58592,50
Запас фінансової стійкості (ЗФС)	27540,89	16651,53	31399,50
Запас фінансової стійкості у відносному вираженні (ЗФС%)	27,9	24,2	34,9
Операційний важіль (ОВ)	3,58	4,13	2,87

Після проведення аналітичних розрахунків у курсовій роботі необхідно відобразити графічну інтерпретацію порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості та інших показників операційної діяльності підприємства, яка наведена на рис. 2.7 за 2018 рік, на рис. 2.8 за 2019 рік, на рис. 2.9 за 2020 рік.

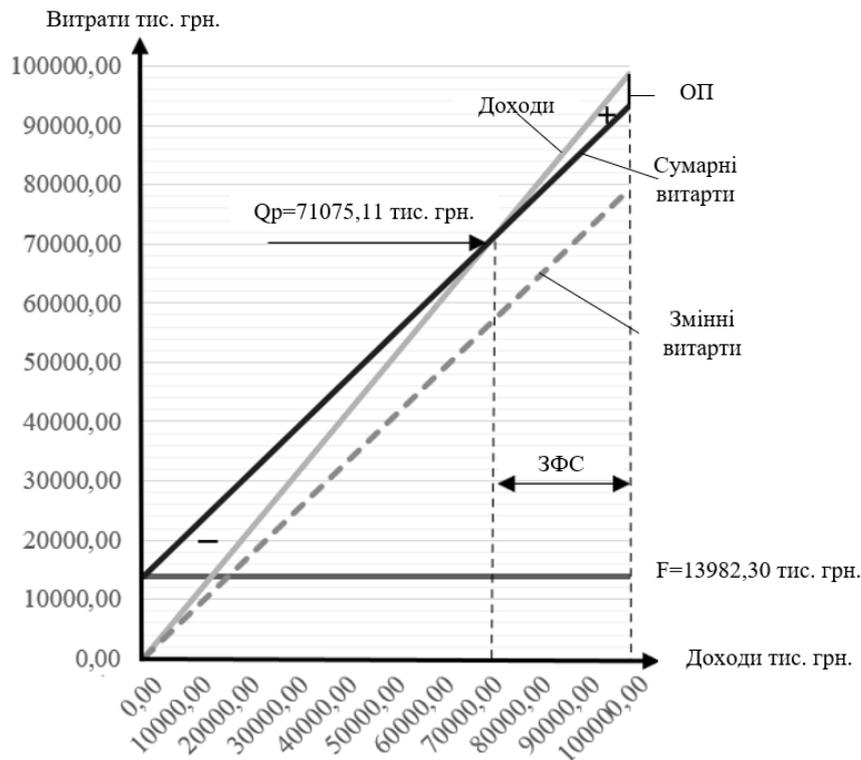


Рис. 2.7. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018 рік

На основі проведених аналітичних розрахунків можна зробити наступні висновки. Сумарні операційні витрати ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018 рік становлять 93198 тис. грн. Розрахувавши розподіл операційних витрат за елементами, можемо зазначити, що найбільшу частку займають матеріальні витрати (59,68%) та зарплата персоналу (24,27%).

Розподіливши витрати на змінні та фіксовані можемо дійти висновку, що змінні витрати складають 85%, а фіксовані 15%, що є незадовільним показником за оптимальною структурою.

Таким чином, у структурі фіксованих витрат найбільшу частку займає заробітна плата управлінського персоналу, що складає 5701 тис. грн., найменшу відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу – 1178,50 тис. грн. Амортизаційні відрахування становлять 2664 тис. грн., інші фіксовані витрати – 4438,80 тис. грн.

Щодо змінних витрат, найбільша частка спостерігається за матеріальними затратами – 55618 тис. грн., що свідчить про матеріаломісткість виробництва продукції. Найменшу частку складає зарплата виробничого персоналу – 17103 тис. грн. Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу складають 3535,50 тис. грн., інші змінні витрати становлять 2959,20 тис. грн.

Маржинальний дохід складає 19400,30 тис. грн., а її питома вага – 0,197. Поріг рентабельності складає 71075,11 тис. грн., чим вище поріг рентабельності, тим складніше підприємцю його переступити, щоб діяти. За зниження цін збільшення прибутковості може бути досягнуто шляхом нарощування обсягів продажу.

Запас фінансової стійкості у відносному вираженні становить 27,9%, що характеризує середній рівень стабільності господарської діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд», оскільки даний показник знаходиться в межах від 15% до 35%. Величина операційного важеля більша за значення 3 та становить 3,58, це свідчить про середній рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

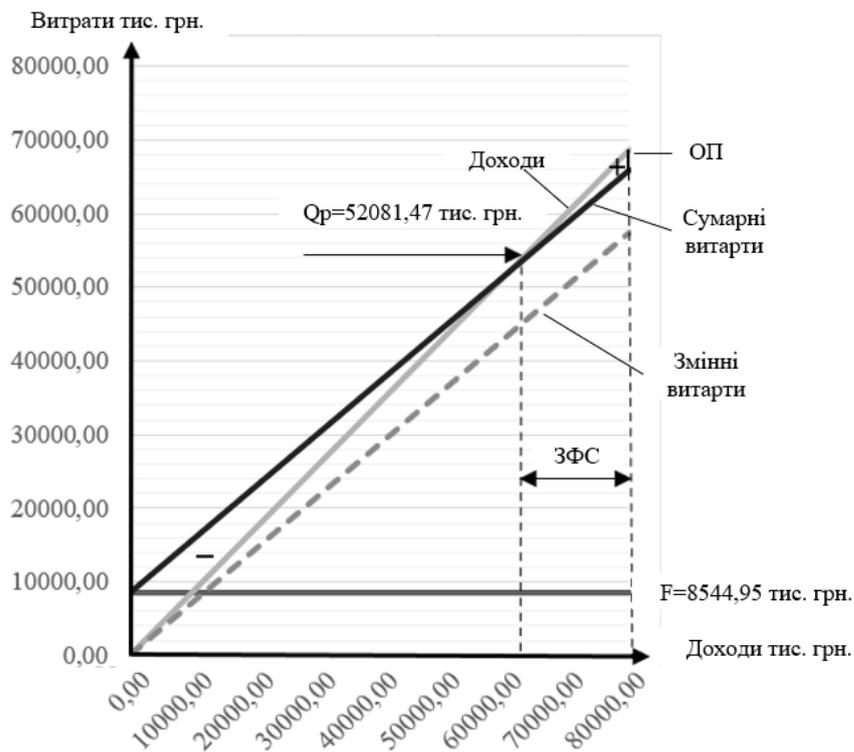


Рис. 2.8. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2019 рік

Проаналізувавши структуру операційних витрат ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2019 рік виявлено, що сумарні операційні витрати становлять 66001 тис. грн. Найбільшу частку займають матеріальні (64,93%) та зарплата персоналу (20,90%).

Розподіливши витрати на змінні та постійні можемо дійти результату, що змінні витрати складають 87%, а постійні 13%, що за оптимальною структурою характеризується негативно.

За обсягами у структурі фіксованих витрат найбільшу частку займає зарплата управлінського персоналу, що складає 3449,14 тис. грн., найменшу відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу – 725,27 тис. грн. Амортизаційні відрахування становлять 1253,15 тис. грн., заробітна плата управлінського персоналу складає 3117,39 тис. грн.

У структурі змінних витрат, найбільша частка спостерігається за матеріальними затратами – 42854,56 тис. грн., що вказує на матеріаломісткість виробництва. Найменшу частку складають інші змінні витрати – 2078,26 тис. грн. Зарплата виробничого персоналу складає 10347,42 тис. грн., відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу склали 2175,81 тис. грн.

Таким чином, порівняно з 2018 роком за показниками складу постійних та змінних витрат спостерігається значне зниження.

Маржинальний дохід складає 11276,95 тис. грн., а її питома вага – 0,164, при цьому поріг рентабельності склав 52081,47 тис. грн., чим менший рівень точки беззбитковості, тим легше її подолати. За зниження цін збільшення прибутковості може бути досягнуто шляхом нарощування обсягів продажу.

Запас фінансової стійкості у відносному вираженні становить 24,2%, що вказує на те, що підприємство є достатньо фінансово стійким, а також про невисокий ризик настання збитковості. Величина операційного важелю знаходиться в межах від 3 до 5 та складає 4,13, що свідчить про поміркований тип виробничо-комерційної діяльності.

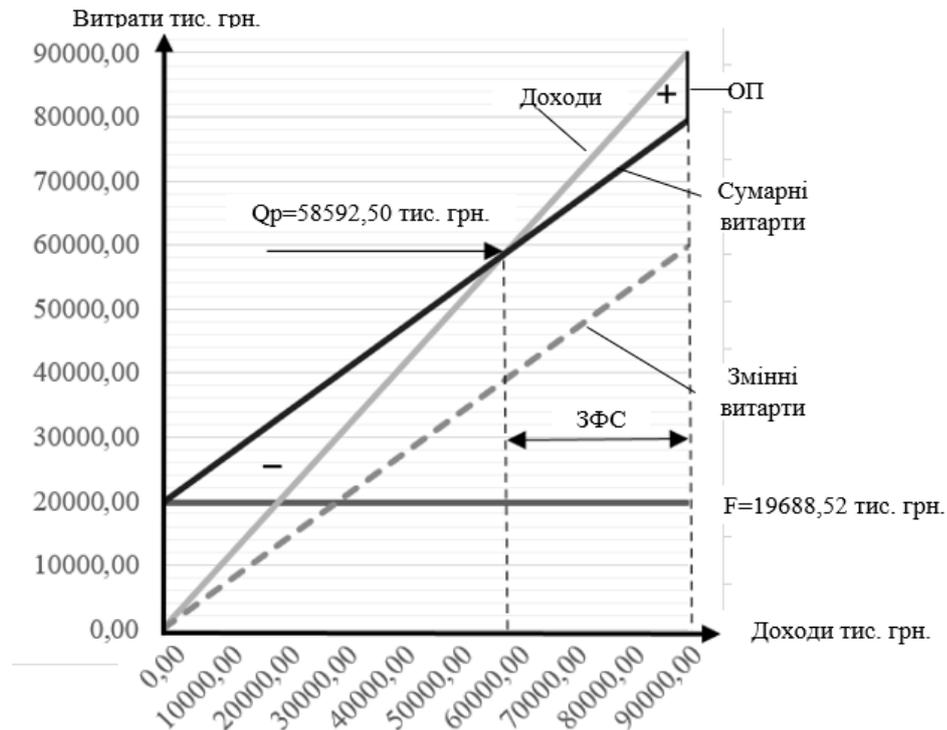


Рис. 2.9. Графічна інтерпретація порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2020 рік

Здійснивши розрахунки за 2020 рік проаналізуємо зміни у порівнянні з минулими роками.

Сумарні операційні витрати ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2020 рік становлять 79441 тис. грн. Розрахувавши розподіл операційних витрат за елементами, можемо зазначити, що найбільшу частку займають матеріальні (45,62%) та інші витрати (26,69%). Тому підприємству необхідно більш ефективно використовувати матеріальні ресурси, так як чим ефективніше вони використовуються, тим менше їх витрачається на виробництво певного обсягу продукції, тобто створюється можливість збільшити виробництво, що підвищує його ефективність.

Розподіливши витрати на змінні та постійні спостерігається покращення, так як змінні витрати складають 75%, а фіксовані 25%, що є задовільним показником за оптимальною структурою.

Порівнявши з попереднім роком відбулося підвищення загальної суми змінних та постійних витрат.

Таким чином, у структурі фіксованих витрат найбільшу частку займають інші фіксовані витрати, що становлять 12721,58 тис. грн., найменшу відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу – 874,90 тис. грн. Амортизаційні відрахування становлять 1956,94 тис. грн., заробітна плата управлінського персоналу складає 4135,11 тис. грн.

Стосовно змінних витрат, найбільша частка спостерігається за матеріальними затратами – 36241,43 тис. грн., що свідчить про матеріаломісткість виробництва продукції. Найменшу частку складають відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу – 2624,69 тис. грн. Зарплата виробничого персоналу складає 12405,32 тис. грн., інші змінні витрати становлять 8481,05 тис. грн.

Маржинальний дохід складає 30239,52 тис. грн., а її питома вага – 0,336. Поріг рентабельності складає 58592,50 тис. грн., чим менший рівень точки беззбитковості, тим легше її подолати. За зниження цін збільшення прибутковості може бути досягнуто шляхом нарощування обсягів продажу.

Запас фінансової стійкості у відносному вираженні становить 34,9%, що характеризує середній рівень стабільності господарської діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд», оскільки даний показник знаходиться в межах від 15% до 35%. Величина операційного важелю менша за значення 3 та становить 2,87, це свідчить про низький рівень підприємницького ризику діяльності суб'єкта підприємництва, що могло б призвести до збитку чи банкрутства.

В цілому на підприємстві доходи переважають над витратами на 10551 тис. грн., тому у порівнянні з 2018 та 2019 роками прибуток від операційної діяльності зазнав тенденції збільшення, що характеризується досить позитивно.

Скорочення постійних і змінних витрат знизить обсяг виробництва, необхідний для досягнення беззбитковості.

Отже, раціональне управління постійними та змінними витратами є основою збільшення операційного прибутку компанії, формування певного резерву фінансової стабільності й сприяє підвищенню фінансової безпеки. Тому

планування оптимального прибутку є важливим фактором успішної комерційної діяльності.

Тільки постійні витрати впливають на ефект операційного важеля. Його аналіз важливий для фінансових менеджерів. Дослідження операційного важеля сприяє обранню необхідної стратегії управління прибутком, витратами та комерційним ризиком.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки.

Величина операційного важеля на кінець періоду не перевищує нормативне значення, що свідчить про низький рівень ризику. Це означає, товариство стабільно працює та отримує дохід і майже не має ймовірності втрати коштів й понесенню збитків. Та слід зазначити деякі фінансово-економічні проблеми, що впливають на діяльність компанії, а саме: інфляційні процеси – підвищення цін на енергоресурси, товарно-матеріальні цінності, стрімке підвищення комунальних послуг (опалення, електроенергію, водопостачання, паливно-мастильні матеріали).

На рівень операційного важеля впливають такі фактори: ціна, за якою реалізується продукція; об'єм продажу; витрати, головним чином постійні.

Якщо на ринку склалася сприятлива кон'юнктура, можна трохи послабити контроль над витратами. Подібний період можна використовувати для модернізації основних засобів, для інвестування в нові проекти, закупівель активів тощо.

Таким чином, якщо попит стабільний, доцільно знижувати частку змінних витрат і нарощувати частку постійних витрат, тому що це приведе до більшого приросту прибутку.

Як підсумок варто зазначити, що цілеспрямоване управління змінними і постійними витратами, зміна їх залежно від ситуації на ринку ситуації дозволить знизити діловий ризик і підвищити прибуток підприємства.

На основі проведених розрахунків фінансових показників другого розділу дипломної роботи, було досліджено фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність та проведено аналіз ділової активності підприємства,

оцінювання рівня прибутковості та рентабельності, визначення порогу рентабельності й зони беззбитковості ТЗДВ «Полтавтрансбуд».

Спочатку було проведено аналіз фінансової стійкості показники, якої за аналізований період мали значення нижче встановлених норм, а тому негативно відображається на фінансову стані, що вказує на залежність компанії від зовнішніх кредиторів.

У ході аналізу типу фінансової стійкості було виявлено, що фінансове становище підприємства в період 2018-2019 років охарактеризований як кризовий, що досить негативно впливає на компанію, так як короткострокові облігації і дебіторська заборгованість не покривають кредиторську заборгованість і прострочені позики, тому керівництву компанії слід розробити план дій зі скорочення запасів і збільшення власного капіталу.

Ліквідність ТЗДВ «Полтавтрансбуд» знаходиться на досить низькому рівні, так як протягом аналізованого періоду не відповідає нормативним рівням, у 2019 році в динаміці всіх показників спостерігається зниження, але до кінця аналізованого періоду поліпшується, що є позитивною тенденцією. Товариство має застосувати ряд заходів щодо оптимізації активів, зокрема, збільшити надходження грошових коштів, яка займає найменшу частину поточних активів і є досить низькою в абсолютному вираженні, тому не забезпечує абсолютну ліквідність, а поточні зобов'язання зростають з кожним роком, що скорочує всі види ліквідності. Ситуація, що склалася в компанії, дуже негативно впливає на фінансове становище і в гіршому випадку може привести до зниження прибутковості, дефолтів і банкрутства.

За результатами аналізу платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2019 роки можна підсумувати, що показники лишаються на досить низькому рівні, тому у компанії критичний кредитний рейтинг, але в кінці аналізованого періоду обчислювальні коефіцієнти демонструють позитивну динаміку. Тенденція до поліпшення цієї ситуації обумовлена більш пришвидшеним зростанням капіталу і оборотних активів, ніж зобов'язань. Щоб збільшити платоспроможність і вивести її на оптимальний рівень, компанія може

зробити кроки з продажу частини необоротних активів або взяти кредити для поповнення оборотних активів.

Провівши аналіз формування та розподілу валового прибутку зазначимо, що чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) мав коливання протягом періоду, а саме у 2019 році відбулося його зменшення на 45793 тис.грн., а вже у 2020 році спостерігається тенденція до збільшення на 19638 тис.грн. Сумарні операційні доходи у 2019 році зменшуються, у 2020 році відбувається зростання на 13440 тис.грн. та на кінець року склали 70441 тис.грн. Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності у 2020 році порівняно з 2018 роком зменшилися, але порівняно з 2019 роком збільшилися та у загальній сумі склали 473 тис.грн. Загальна сума витрат з податку на прибуток у 2020 році зменшилася, тому компанія має додаткові кошти для розширення своєї діяльності. Чистий прибуток підвищився і у 2020 році становить 4179 тис.грн., що вказує на покращення ефективності та фінансового становища компанії, загалом він забезпечений фінансовим результатом від операційної діяльності, так як фінансова діяльність має від'ємний результат. Для збільшення величини чистого прибутку у майбутньому підприємству необхідно застосувати певний план дій, щодо підвищення загальної величини доходів та скоротити суму витрат.

Щодо формування операційного прибутку, загалом, можна зазначити наступне, підприємницький ризик проявляється при зменшенні обсягів виробництва і реалізації продукції в плановому періоді відносно звітного періоду діяльності. Підприємницький ризик виробничо-комерційної діяльності знаходиться в прямій залежності від величини операційного важеля, тобто від обсягів постійних витрат у структурі валової маржі. Ураховуючи, що постійні витрати в основному формуються за рахунок витрат на амортизацію основних засобів і менеджмент, підприємницький ризик характеризує рівень управління та ефективність використання технічної бази суб'єктів підприємництва.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГІВ ПРИБУТКУ ТЗДВ «ПОЛТАВТРАНСБУД»

3.1. Пріоритетні напрями вдосконалення планування операційної діяльності ТЗДВ «Полтавтрансбуд»

Будь-який процес управління повинен мати спрямованість, тобто об'єднувати зусилля співробітників компанії для досягнення певних результатів. Цей напрямок досягається за допомогою системи планування якості організації.

Планування параметрів ефективності операційної діяльності починається зі стратегічного рівня, тобто з формування стратегічної цільової карти операційної діяльності. Рекомендована форма представлена на рисунку 3.1.



Рис.3.1. Стратегічна карта цілей операційної діяльності

З рис. 3.1 можна помітити, що підвищення мотивації впливає на оптимізацію ключових бізнес-процесів, оскільки відповідно мотивовані

працівники є більш продуктивними та мають сильніше почуття відповідальності за свої посадові обов'язки, тим самим покращуючи якість роботи та її внесок у загальні результати бізнесу. діяльності. Підвищення рівня інформаційних технологій дозволить оптимізувати управління запасами, дебіторською заборгованістю, оптимізувати основні бізнес-процеси. У свою чергу оптимізація основних процесів операційної діяльності позитивно впливає на тривалість операційного циклу.

Одним з основних поширених показників операційної ефективності в управлінні бізнесом є тривалість операційного циклу. Тому не дивно, що керівництво майже всіх компаній намагається максимально знизити його, оскільки це принесе більше доходу та прибутку при залученні постійної кількості фінансових ресурсів.

У загальноприйнятому розумінні економічна ефективність – це відносна величина, яка характеризує співвідношення отриманого від реалізації певних дій ефекту (прибутку) до витрат, які здійсненні для отримання цього ефекту [38].

З огляду на це, усі заходи, які впроваджуються для підвищення ефективності діяльності підприємств будь-якої галузі, у тому числі й будівельної, можна згрупувати у три категорії.

До першої групи належать заходи, спрямовані на збільшення обсягу виробництва товарів, виконання робіт та надання послуг. З економічної теорії, з кожною додатково випущеною одиницею продукції її собівартість в частині постійних витрат буде зменшуватися. Отже, при зростанні обсягу виробництва та реалізації товарів (робіт, послуг) за інших рівних умов доходи від реалізації зростають, а собівартість реалізованої продукції знижується, що призводить до підвищення прибутку й ефективності діяльності підприємства.

Друга група включає заходи, які спрямовані на підвищення прибутку підприємства при незмінних обсягах виробництва та постійному розмірі операційних витрат, наприклад за рахунок підвищення цін на продукцію підприємства.

До третьої групи належать заходи, які спрямовані на зниження собівартості виробництва та реалізації продукції та в цілому операційних витрат. При зниженні витрат за умови незмінних обсягу виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) та ціни за одиницю продукції зростає величина прибутку підприємства, тим самим й підвищується ефективність його діяльності.

Наприклад, аналіз діяльності будівельних компаній у сфері житлового будівництва показав, що в сучасних умовах розвитку національної економіки не всі заходи з наведених груп можуть бути однаково використані для підвищення ефективності їх діяльності.

На сьогоднішній день пропозиція продукції будівництва житла значно перевищує попит на нього. Через це на ринку житла посилюється конкуренція і боротьба за увагу платоспроможного клієнта. Сьогодні стимулювати попит потенційних покупців дозволяють: грамотна концепція проекту, якість будівництва, продумана стратегія маркетингу і політика ціноутворення, що відповідає очікуванням клієнта, а також високий рівень експлуатації комплексу. У той же час покупці сьогодні віддають перевагу купівлі однокімнатних квартир та квартирам готельного типу. Це пов'язано із падінням платоспроможного попиту та значним підвищенням тарифів на комунальні послуги (утримувати великі квартири стає економічно не вигідно).

Первинне житло продовжує бути більш затребуваним, ніж вторинне. Співвідношення на користь первинного житла на сьогодні зросло. В першу чергу це пов'язано з тим, що, купівля квартири в новобудові дозволяє розтягнути платіж в часі, скориставшись розстрочкою чи кредитною програмою.

Значне підвищення собівартості будівництва вплинуло на зниження рентабельності будівельного бізнесу. Зростання собівартості значно обмежує можливості і для цінової конкуренції, і для підвищення ефективності діяльності будівельних підприємств за рахунок збільшення цін на свою продукцію. Таким чином, з огляду на вищенаведене, найбільш доцільним напрямком підвищення ефективності будівельного виробництва в сучасних умовах господарювання є зниження операційних витрат.

Операційний важіль характеризує внутрішню структуру валової маржі, а саме співвідношення її складових – операційного прибутку і фіксованих витрат:

$$OB = \frac{BM}{OP} = \frac{OP+F}{OP} = 1 + \frac{F}{OP} \quad (3.1)$$

Збільшення обсягів постійних витрат у структурі валової маржі призводить до підвищення значень операційного важеля, а отже і до зростання підприємницького ризику діяльності суб'єкта підприємництва. Вплив операційного важеля на фінансові результати компаній визначається такою залежністю показників:

$$\Delta t_n \% = OB \times \Delta t_p \%, \quad (3.2)$$

де $\Delta t_p \%$ – процентне зростання операційного прибутку підприємства;

$\Delta t_n \%$ – процентне збільшення операційних доходів підприємства від реалізації продукції.

На кожен відсоток зміни операційних доходів підприємства (підвищення чи падіння) операційний прибуток буде зростати або знижуватися пропорційно величині операційного важеля.

Розглядаючи ситуацію при зростанні обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, операційний прибуток підвищиться таким чином:

$$\Delta t_n \%_{2018p.} = 3,58 \times 8 = 28,65\%;$$

$$\Delta t_n \%_{2019p.} = 4,13 \times 8 = 33,02\%;$$

$$\Delta t_n \%_{2020p.} = 2,87 \times 8 = 22,93\%.$$

Отже, планова величина операційного прибутку буде дорівнювати:

$$OP^{ПЛ.}(2018) = OP^б \times 1,2865 = 5418 \times 1,2865 = 6970,02 \text{ тис. грн.}$$

$$OP^{ПЛ.}(2019) = OP^б \times 1,3302 = 2732 \times 1,3302 = 3634,16 \text{ тис. грн.}$$

$$OP^{ПЛ.}(2020) = OP^б \times 1,2293 = 10551 \times 1,2293 = 12970,16 \text{ тис. грн.}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta \text{ОП}_{2018} = 6970,02 - 5418 = 1552,02 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ОП}_{2019} = 3634,16 - 2732 = 902,16 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ОП}_{2020} = 12970,16 - 10551 = 2419,16 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат необхідно перевірити методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей, наведених у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Прямий розрахунок показників операційної діяльності

ТЗДВ «Полтавтрансбуд» при її зростанні у плановому періоді на 8%, тис.грн.

№ з/п	Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	Сумарні операційні доходи	106505,28	74231,64	97191,36
2	Змінні витрати	85552,956	62052,53	64532,68
3	Валова маржа	20952,324	12179,11	32658,68
4	Фіксовані витрати	13982,30	8544,95	19688,52
5	Прибуток від операційної діяльності	6970,02	3634,16	12970,16

За даних умов при зростанні обсягів операційної діяльності в плановому періоді за 2018 рік на 8%, операційний прибуток підвищиться на 28,65%. Таким чином, планова величина операційного прибутку буде дорівнювати 6970,02 тис.грн., а приріст прибутку в абсолютній величині складатиме 1552,02 тис. грн. Стосовно 2019 року, тенденція зростання операційного прибутку складе на 33,02% і планова величина операційного прибутку складатиме 3634,16 тис.грн., а приріст в абсолютній величині – 902,16 тис.грн. У 2020 році ТЗДВ «Полтавтрансбуд» має консервативний тип виробничо-комерційної діяльності, оскільки операційний важіль становить 2,87. Тобто за даних умов на підприємстві спостерігається низький рівень ризику виробничо-комерційної діяльності. Тому при зростанні обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, операційний прибуток підвищиться на 22,93%. Таким чином, планова величина операційного прибутку буде становити 12970,16 тис. грн., а приріст прибутку в абсолютній величині складатиме 2419,16 тис. грн.

Розглянемо ситуацію при зниженні обсягів реалізації продукції на 5%, темпи прибутку будуть наступними:

$$\Delta t_n \%_{2018p.} = 3,58 \times (-5) = -17,90\%;$$

$$\Delta t_n \%_{2019p.} = 4,13 \times (-5) = -20,64\%;$$

$$\Delta t_n \%_{2020p.} = 2,87 \times (-5) = -14,33\%.$$

Планова величина прибутку складатиме:

$$ОП^{пл.}(2018) = 5418 \times (1 - 0,1790) = 5418 \times 0,8210 = 4447,99 \text{ тис. грн.}$$

$$ОП^{пл.}(2019) = 2732 \times (1 - 0,2064) = 2732 \times 0,7936 = 2168,15 \text{ тис. грн.}$$

$$ОП^{пл.}(2020) = 10551 \times (1 - 0,1433) = 10551 \times 0,8567 = 9039,02 \text{ тис. грн.}$$

Абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності дорівнюватиме:

$$\Delta ОП_{2018} = 4447,99 - 5418 = -970,02 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ОП_{2019} = 2168,15 - 2732 = -563,85 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta ОП_{2020} = 9039,02 - 10551 = -1511,98 \text{ тис. грн.}$$

Отриманий результат необхідно перевірити методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей, наведених у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Прямий розрахунок показників операційної діяльності

ТЗДВ «Полтавтрансбуд» при її падінні у плановому періоді на 5%, тис.грн.

№ з/п	Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	Сумарні операційні доходи	93685,20	65296,35	85492,40
2	Змінні витрати	75254,92	54583,24	56764,86
3	Валова маржа	18430,29	10713,11	28727,54
4	Фіксовані витрати	13982,30	8544,95	19688,52
5	Прибуток від операційної діяльності	4447,99	2168,15	9039,02

Отже, при зменшенні обсягів операційної діяльності в плановому періоді за 2018 рік на 5%, операційний прибуток зменшиться на 17,90%, планова величина операційного прибутку буде становити 4447,99 тис.грн., тож прибуток зменшиться на 970,02 тис. грн. Щодо 2019 року, зменшення операційного прибутку відбудеться на 20,64%, планова сума операційного прибутку

становитиме 2168,15 тис.грн., таким чином прибуток зменшиться на 563,85 тис.грн. У 2020 році ТЗДВ «Полтавтрансбуд» має малоризиковий тип виробничо-комерційної діяльності, оскільки операційний важіль знаходиться на рівні до 3. Тобто за даних умов спостерігається низький рівень підприємницького ризику. Тому при зменшенні обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 5%, операційний прибуток зменшиться на 14,33%, планова величина операційного прибутку буде дорівнювати 9039,02 тис. грн., тож прибуток зменшиться на 1511,98 тис. грн.

Можна виділити такі чотири шляхи підвищення ефективності в частині зниження витрат:

1. Логістичний (удосконалення організації матеріально-технічного забезпечення будівельного виробництва). Річ у тім, що через недосконалу організацію процесу забезпечення будівельного виробництва необхідними матеріалами, інструментами тощо, виникають нераціональні (необґрунтовані виробничою необхідністю) простої та затримки строків здавання окремих етапів будівництва або об'єкту в цілому. При цьому простої, що виникають у цій ситуації, не залежать від робітника, який здійснює будівельно-монтажні роботи. І підприємство повинно виплачувати йому заробітну плату у повному обсязі за фактично невиконану роботу. Це призводить до збільшення операційних витрат в частині фонду заробітної плати та зниження ефективності діяльності підприємств галузі в цілому. Вирішити питання простоїв можна за рахунок організації власного складського господарства та накопичувати там найбільш затребувані для виробництва матеріали. Впровадження цього заходу значно знизить нераціональні простої, але в разі збільшить операційні витрати в частині витрат на утримання складських приміщень та підтримку страхового запасу [39,40]. Використання сучасних логістичних схем доставки «від дверей до дверей» та «точно у строк» дозволяє вирішити проблему утримання власних складських приміщень та зниження простоїв з організаційних причин, але потребує пошуку надійних постачальників, які б могли забезпечити дотримання вказаних схем доставки, та підтримки досить високого рівня абсолютної

ліквідності самої будівельної організації для забезпечення довірчих у довгостроковій перспективі відносин з такими постачальниками.

2. Організаційний (забезпечення своєчасності виконання будівельних робіт, удосконалення планування робіт). Цей шлях оптимізації витрат передбачає удосконалення, перш-за все, планування будівельно-монтажних робіт та суворого виконання всіх етапів плану у часі [41]. Будівництво житлових будинків та комплексів – це досить тривалий у часі виробничий процес. А тому з плином часу збільшуються ризики зростання цін на матеріали, підвищення вартості робочої сили, порушення економічних взаємозв'язків, наприклад з постачальниками, тощо, знецінення грошових коштів в решті-решт та через це збільшення додаткового інвестування (додаткових витрат) на закінчення реалізації будівельних проектів.

3. Інноваційний (застосування новітніх технологій, матеріалів та методів робіт). Цей шлях спрямований на підвищення якості та зниження трудомісткості будівельно-монтажних робіт, у тому числі за рахунок прискорення виконання всіх етапів планування. У той же час його реалізація вимагає високої кваліфікації персоналу будівельної організації, спроможного працювати з новітніми технологіями та матеріалами, що може збільшити витрати на оплату праці висококваліфікованим працівникам навіть при умовному вивільненні їх певної кількості. Тому при використанні цього шляху варто обґрунтовано зважити очікуваний ефект та витрати на його досягнення [42, 38]. Втім, як наголошувалося вище, висока якість будівельно-монтажних робіт, що забезпечується інноваціями, є стимулюючим фактором для збільшення попиту, а отже сприятиме зниженню постійних витрат при збільшенні обсягу виробництва та реалізації будівельної продукції та послуг.

4. Управлінський (використання процесного підходу до управління підприємством, впровадження аутсорсингу тощо). Цей шлях спрямований на удосконалення системи управління організацією, зменшення кількості та підвищення ефективності роботи усіх управлінських ланок. Одним із сучасних методів удосконалення системи управління організацією з метою підвищення

ефективності є управління її бізнес-процесами, а не функціями. Як відомо, при процесному підході до управління кожна структурна одиниця забезпечує виконання конкретних бізнес-процесів, в яких вона бере участь. Обов'язки, область відповідальності, критерії успішної діяльності для кожної структурної одиниці сформульовані і мають сенс лише в контексті конкретного бізнес-процесу [43]. Процесне управління орієнтовано на загальний результат, який складається з локальних результатів на кожному етапі виконання будівельних робіт, та є найбільш прийнятним для підприємств в нестабільному ринковому середовищі, в якому сьогодні повинні працювати та виживати й будівельні організації. Як раз одними з найвагоміших переваг процесного управління організацією поряд з функціональним (який сьогодні застосовується ще на більшості підприємств України, у тому числі й будівельних) є на порядок більша операційна ефективність за рахунок можливості керування операційними витратами кожного бізнес-процесу окремо та висока гнучкість і адаптивність системи управління, обумовлені природною орієнтацією на споживача. Виокремлення бізнес-процесів в рамках процесного управління сприяє розвитку аутсорсингу (передача організацією на договірній основі певних видів або функцій виробничої підприємницької діяльності іншій компанії) та надає можливість окремим структурним підрозділам будівельної організації працювати з більшою ефективністю у якості самостійних управлінських систем – аутсорсингових підприємств. На аутсорсинг зазвичай передаються функції по професійній підтримці безперебійної роботи окремих систем і інфраструктури на основі тривалого контракту, що є взаємовигідним як для виробничої організації, так й аутсорсинговій компанії.

Таким чином, важливе місце в системі підвищення ефективності операційної діяльності посідають рішення зі скорочення тривалості операційного циклу як показника, що ідентифікує інтенсивність використання основних ресурсів операційної діяльності. Водночас принциповим аспектом цієї роботи є системний підхід до розгляду факторів формування тривалості операційного циклу, їх диференціація за рівнем впливу та формування

відповідної системи напрямів скорочення, які включають заходи різного характеру (організаційні, техніко-технологічні, ресурсні та соціально-психологічні) впливу на бізнес-процеси, ресурси (у розрізі їх видів). Це дозволяє уникнути обмеженості управлінських зусиль на рівні факторів первинного характеру та суттєво розширити арсенал заходів і їх результативність, яка оцінюється шляхом обчислення додаткового операційного прибутку, що досягається в результаті скорочення тривалості операційного циклу.

Аналіз стану розвитку будівельної галузі в секторі житлового будівництва дозволив зробити висновок, що на сьогоднішній день для підвищення ефективності діяльності будівельних організацій найбільш доцільними є заходи, спрямовані на оптимізацію операційних витрат будівельного виробництва. Всі ці заходи можна умовно об'єднати у чотири основні групи: 1) логістичні (удосконалення системи забезпечення матеріально-технічними ресурсами), 2) організаційні (забезпечення своєчасності виконання будівельно-монтажних робіт), 3) інноваційні (впровадження у виробничий процес сучасних технологій та матеріалів), 4) управлінський (удосконалення системи управління діяльністю організацією в цілому). Кожна з наведених груп заходів має певні особливості та обмеження їх впровадження в сучасних умовах господарювання, але використання їх у комплексі дозволить значно підвищити ефективність діяльності та підвищити конкурентоспроможність будівельних організацій. Тому потребують подальшого дослідження та удосконалення методи раціоналізації витрат підприємств будівельної галузі, адаптовані до сучасних умов господарювання, та розробка комплексного підходу до управління ними за наведеними напрямками.

3.2. Резерви удосконалення системи управління прибутку від операційної діяльності

Управління прибутком підприємства – найважливіший елемент фінансової політики підприємства, оскільки цей процес проходить через всю систему

управління компанією. Ефективне управління прибутком скорочує потребу підприємства в капіталі, прискорює оборотність коштів, сприяє розширенню виробництва. Важливість і значення управління прибутком на підприємстві важко переоцінити, оскільки від його якості та ефективності залежить не тільки стійкість підприємства в певний період часу, але і здатність до подальшого розвитку, досягнення фінансового успіху на довготривалу перспективу [44].

Під резервами зростання прибутку розуміють кількісно виражені можливості збільшення прибутку різними способами: шляхом збільшення обсягу реалізації продукції, зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції, за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці персоналу, за допомогою впровадження досягнень науково-технічного прогресу, тим самим покращуючи продуктивність праці [45].

Резервами підвищення доходу від операційної діяльності є [46]:

1. Постійне удосконалення засобів виробництва: впровадження нової техніки, удосконалення технології виробництва, впроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і підвищить операційний дохід.

2. Зниження собівартості продукції є найважливішим фактором зростання операційного доходу. На зниження собівартості продукції впливають: економія матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування суб'єкта підприємництва [47].

3. Механізоване виробництво потребує значно менше робітників, і це, в свою чергу, зменшить витрати на оплату праці. За рахунок нового обладнання можна збільшити випуск продукції, що призведе до зниження витрат в розрахунку на одиницю продукції [48].

4. Зі збільшенням обсягу випуску продукції операційний дохід підприємства збільшується не тільки за рахунок зниження собівартості, але і внаслідок збільшення кількості продукції, що випускається. Таким чином, чим

більший обсяг виробництва, тим, за інших рівних умов, більше сума одержуваного підприємством доходу. Але зростання доходу на підприємстві означає збільшення відрахувань в державний бюджет.

Також, кожен вид діяльності, що передбачає досягнення встановлених цілей, неможливий без здійснення певних витрат. Для того, щоб отримати будь-який результат, повинен відбутися процес витрачання. Саме тому витрати відіграють одну з ключових ролей у життєдіяльності всіх господарюючих суб'єктів.

Управління витратами – це система цілеспрямованого впливу на склад, структуру і процеси витрат та їх чинники на всіх етапах формування і розподілу витрат, що ґрунтується на використанні об'єктивних економічних законів і функцій менеджменту, задля підвищення ефективності діяльності підприємства на основі оптимізації рівня витрат, забезпечення йому конкурентного становища на ринку та досягнення стратегічної мети і поточних завдань його розвитку [49].

Основним завданням управління витратами є пошук найефективнішого способу використання наявних ресурсів, а саме оптимізація витрат. Отже, оптимізація та управління витратами підприємства дасть змогу позитивно вплинути на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Процес оптимізації діяльності підприємства полягає у пошуку найбільш ефективних методів управління, при яких підприємство отримувало б максимальний ефект з мінімальними витратами [50].

Оптимізація витрат – це безперервний процес планування, обліку, аналізу, контролю витрат та прийняття рішень щодо подальшої економічної політики підприємства з використанням інструментів мотивації працівників на всіх рівнях сформованої організаційної структури.

Планування здійснюється з метою визначення необхідного рівня витрат для забезпечення ефективної діяльності підприємства, а також розрахунок прибутку, який буде отримано за певного рівня та структури витрат; облік – передбачає спостереження, ідентифікацію вимірювання та реєстрацію фактів витрачання ресурсів у ході господарської діяльності підприємств; аналіз

проводиться з метою визначення ступеня раціональності витрат та оцінки впливу відповідних факторів на їх рівень; організація та контроль – полягає у визначенні місць формування витрат і центрів відповідальності з метою відслідковування причин перевитрат або економії та виявлення відповідальних за це осіб; прийняття рішень у сфері витрат здійснюється з метою обґрунтування доцільності виробництва окремих видів продукції, виборі обладнання, формування товарного асортименту підприємства тощо [51].

Враховуючи особливості будівельного підприємства та види його діяльності доцільно застосовувати наступні напрямки оптимізації витрат. Перш за все це врегулювання системи управління витратами, тобто організація детального обліку витрат та скорочення ланковості управлінського персоналу. Організаційна система встановлює, яким чином на підприємстві управляють витратами, тобто хто це робить, в які терміни, з використанням якої інформації і документів, якими способами. Визначаються місця виникнення витрат, норми витрат і центри відповідальності за їх дотримання. Розробляється ієрархічна система лінійних і функціональних взаємозв'язків керівників і фахівців, що беруть участь в управлінні витратами, яка має бути сумісна з організаційною і виробничою структурою підприємства [52]. Організація і деталізація витрат дозволить фахівцям чітко виявляти де саме можна скоротити витрати, а де відбуваються зайві перевитрати.

Якщо витрати розглядати як інструмент збільшення прибутку, то необхідно проаналізувати з метою оптимізації кожної з їх частин. Однією з вагомих частин витрат є витрати на оплату праці.

Отже, другий напрямок це оптимізація витрат на оплату праці. Заробітна плата є одним з елементів витрат, має свою структуру і утворює фонд оплати праці штатних працівників.

Резервами зниження витрат на оплату праці є підвищення продуктивності праці за рахунок автоматизації торговельних процесів, а також покращення використання робочого часу за рахунок ліквідації можливих його витрат, підвищення рівня дисциплінованості працівників [53].

Підвищення продуктивності праці можна забезпечити за допомогою застосування наступних пропозицій:

- механізація та автоматизація виробництва, застосування ефективного обладнання та нових ефективних розробок, заміна або модернізація старого обладнання;
- застосування у діяльність економічних методів управління, вдосконалення ціноутворення, фінансово-кредитного механізму;
- оптимізація чисельності працівників та підвищення їх кваліфікації, побудова ефективної системи матеріального стимулювання.

Для підвищення продуктивності праці важлива її організація – підготовка робочого місця, забезпечення відповідної матеріально-технічної бази, раціональна організація робочого часу.

Також оптимізація несе за собою мотивацію персоналу. Тому, якщо заробітна плата буде виплачуватися не фіксованою ставкою, а частково у відсотках від реалізації або премії за досягнення відповідних результатів, це буде мотивувати працівників, сприятиме збільшенню прибутковості компанії та зменшенню витрат на оплату праці у разі невиконання відповідно певного плану реалізації або поставлених цілей та завдань.

Однак, оптимізація через мотивацію може мати негативний вплив, коли керівництво заохочує співробітників діяти не в інтересах підприємства. В цьому випадку система управління призводить до неузгодженості цілей. І навпаки, коли управління мотивує бажану для організації поведінку, тоді цілі організації та цілі співробітників співпадають.

Управління за результатами може викликати розбіжності цілей, особливо якщо очікувані організації результати можуть бути визначені лише частково, тобто працівники зосередять свої зусилля тільки на тих ділянках роботи, які контролюються системою управління, незалежно від того, наскільки це бажано для цілей організації в цілому. Іншими словами, вони намагатимуться в першу чергу підвищити власні показники роботи, незалежно від того, наскільки ефективно їхні дії досягають спільних організаційних цілей. Крім того,

співробітники можуть ігнорувати деякі важливі ділянки, якщо ці ділянки системою управління не відстежуються [54].

Іншою важливою частиною витрат є матеріальні витрати, що входять до собівартості продукції. Процес закупівлі сировини має також бути впорядкованим та організованим. Наступним напрямком оптимізації витрат є перегляд керівниками компанії процесу закупівлі. Потрібно проводити тендер серед постачальників та обирати найбільш вигідніші умови покупки сировини. Необхідно проводити наскрізний аналіз логістичних каналів для виявлення поточного стану запасів та визначити шляхи їх можливого зменшення. У багатьох випадках цього можна досягти шляхом скорочення складів або часткового їх об'єднання [55].

Також необхідно удосконалити роботу відділу логістики (скорочення ланковості товаро-просування і відстані перевезень). При доцільній організації процесу поставок зменшиться кількість складських запасів, в тому числі і обсяг готової, але нереалізованої продукції. Складські приміщення, які звільняться можна здавати в оренду, таким чином розморозити частину грошових ресурсів.

Переоснащення матеріально-технічної бази компанії також можна розглядати напрямком оптимізації витрат: застосування нової, прогресивної та інноваційної техніки та обладнання, застосуванням нових видів сировини і матеріалів, автоматизацією і механізацією обладнання. Але цей напрям є досить неоднозначним і далекоглядним. Відділ управління витратами повинна проаналізувати економічні вигоди придбання нового або модернізації старого обладнання. Наведена аналітична інформація із розрахунками щодо придбання або модернізації обладнання допоможе керівництву узгодити вірні рішення щодо понесення таких витрат.

Ще одним заходом зниження витрат можна розглядати впровадження на підприємстві концепції ланцюга цінностей. Налагодження тісних стосунків з постачальниками та клієнтами. Ланцюг цінності представляє собою узгоджений набір видів діяльності, що створюють цінність для суб'єкта підприємництва, починаючи з вихідних джерел сировини для постачальників цього підприємства

аж до готової продукції, яка доставлена кінцевому покупцеві, включаючи обслуговування споживача. При цьому акцентується увага не тільки на процесах, що відбуваються всередині підприємства, а й набагато ширше, виходячи за рамки конкретного підприємства. Суттєву перевагу підприємство може одержати, втрутившись у роботу постачальників і отримавши для себе певні переваги по витратах. З іншого боку, підприємство може поліпшити свої конкурентні переваги, приділивши увагу обслуговуванню клієнтів.

Аналізуючи ланцюги цінностей, компанія може підвищити свою конкурентоспроможність шляхом розкриття прихованих резервів та подальшої оптимізації певних видів своєї діяльності.

Операційний прибуток – це важлива характеристика діяльності підприємства. Він визначає конкурентоздатність та потенціал ділового співробітництва, оцінюючи якість забезпечення фінансово-виробничих економічних інтересів самого підприємства і його партнерів. Для здійснення ефективного управління операційним прибутком, операції з його формування підлягають аналізу, результати якого повинні надавати суб'єктам управління інформацію для своєчасного коригування операційної діяльності для уникнення збитків та отримання очікуваного прибутку.

Зменшення та оптимізація витрат завжди буде актуальною проблемою для будівельної галузі. При раціональному функціонуванні системи управління витратами, в результаті роботи якої ухвалюються рішення, спрямовані на підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, здобуття конкурентної переваги та підвищення прибутковості суб'єкта підприємництва, сприятиме його успішності та розвитку.

Варто зазначити, що одним із основних засобів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності є не просто зниження витрат, а саме їх оптимізація.

Після проведення комплексного аналізу витрат компанії визначено, що в процесі діяльності підприємства досягнення конкурентної переваги можливо здійснити через застосування наступних напрямів оптимізації: 1) удосконалення системи управління витратами, 2) оптимізація витрат на оплату праці та

підвищення продуктивності праці, 3) удосконалення процесу закупівлі, 4) організація відділу логістики, 5) придбання нового або модернізація старого обладнання, 6) впровадження концепції ланцюга цінностей.

Управління витратами підприємства – це повністю самостійна система, яка може ефективніше працювати при економному і раціональному використанні наявних ресурсів. При цьому система може забезпечувати активний та системний пошук перспектив щодо зниження витрат, забезпечуючи розвиток та підвищення конкурентоспроможності підприємства. Для успішної діяльності керівництво повинно приділяти більше уваги створенню системи управління витратами та впровадженню нових заходів і напрямків оптимізації витрат.

3.3. Перспективи зростання прибутковості підприємства

Забезпечення прибутковості компанії – основна мета діяльності будь-якого комерційного підприємства. Сутність прибутковості визначається економічним становищем підприємства та його позиціонуванням на ринку. Основою забезпечення прибутковості є якісний розвиток підприємства, який має власні параметри оцінки, серед них ключовим є прибуток, а саме показник якості прибутку підприємства. Якість прибутку підприємства визначається як узагальнена характеристика структури джерел формування прибутку. Високоякісними ознаками прибутку підприємства є зростання обсягів реалізації продукції та зниження рівня операційних витрат.

Управління прибутком підприємства можна визначити як сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та методів прогнозування, планування та контролю доходів та витрат бізнесу для забезпечення оптимального рівня рентабельності суб'єкта в довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей корпоративної стратегії, та представляє собою процес розробки та прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу та використання на підприємстві.

Для забезпечення сталого розвитку підприємства потрібно постійно здійснювати ефективні заходи щодо максимізації прибутку. Серед них виділяють такі, як [56]:

- планування – якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно та кваліфіковано, підприємство зможе правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці;
- приділення належної уваги якості продукції;
- постійний пошук резервів зростання;
- підтримання належного рівня ділової репутації (одержувати додатковий прибуток і підвищувати рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація, що, перш за все, залежить від своєчасності виконання усіх зобов'язань перед постачальниками та замовниками).

Управління формуванням прибутку підприємства має бути спрямоване на максимізацію розміру позитивного фінансового результату шляхом підвищення обсягів його діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази та системи управління суб'єктом господарювання загалом.

Отже, щоб прибуток підприємницьких структур зростав необхідно створювати такі умови, які б забезпечували [57]:

- збільшувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг;
- розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і покращувати якість продукції;
- зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції, тобто її собівартість;
- повною мірою використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, в тому числі фінансові ресурси;
- найдоцільніше розміщувати (інвестувати) отриманий раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту;

- грамотно встановлювати договірні відносини з постачальниками та покупцями, зокрема щодо договірних цін та економічних санкцій за невиконання господарських договорів;
- реформування податкового законодавства (держава може піти шляхом зниження податкового навантаження, що стимулюватиме вивільнення коштів підприємств для інвестицій, або застосування гнучкої системи податкових пільг і податкових канікул для інноваційних інвестицій);
- збільшення джерел інвестування – внутрішніх заощаджень і залучення зовнішніх ресурсів, що призведе до фінансового оздоровлення економіки в цілому;
- орієнтація на залучення стратегічного інвестора та розвиток фондового ринку. Головною метою стратегічного інвестора є концентрація власності й досягнення ефективності роботи у перспективі, а не одержання прибутку від тримання акцій у короткостроковому періоді. Велика роз'єднаність акцій між дрібними акціонерами значно ускладнює ефективність управління компанією. Неможливість продати акції приватизованих підприємств на фондовому ринку через їх неліквідність загострює цю проблему;
- розвиток системи правових гарантій захисту інвестора за допомогою хеджування: застави майна та страхування інвестиційних ризиків;
- забезпечення ефективного управління державними корпоративними частками;
- формування ефективно прозорої системи банкрутства підприємств як засобу фінансового контролю з боку держави та кредиторів;
- поліпшення технологічної структури виробництва з використанням науково-технологічних досягнень світового рівня;
- сприяння повноцінному функціонуванню ринку матеріально-технічних ресурсів;
- державне регулювання цін на продукцію монопольних утворень та розвиток конкурентних відносин між суб'єктами господарювання.

Головною проблемою розвитку будівельної індустрії залишається

збільшення собівартості робіт через подорожчання основних компонентів будівництва. З метою підтримки рівня рентабельності будівельні компанії змушені підвищувати вартість робіт та послуг, що в свою чергу негативно впливало на динаміку попиту з боку замовників (інвесторів) [58].

Серед основних проблем, що гальмують підвищення конкурентоспроможності будівельної галузі, слід виділити: відсутність джерел фінансування будівництва; високий ступінь зносу основних фондів; бюрократичні перешкоди на шляху реалізації інвестиційних проєктів; недосконала система ціноутворення; недосконала система механізмів нормативно-правового регулювання, низький рівень інвестиційної активності будівельних підприємств [59].

Тому для подолання основних перешкод розвитку будівельних підприємств було сформовано їх ключові фактори успіху з урахуванням елементів ресурсного потенціалу (рис. 3.2).



Рис. 3.2. Ключові фактори успіху підприємств будівельної галузі

Галузеві особливості, сучасні проблеми функціонування визначені конкурентні сили, можливості та загрози дозволили сформувавши пропозиції щодо покращення стану будівельної галузі (рис. 3.3).

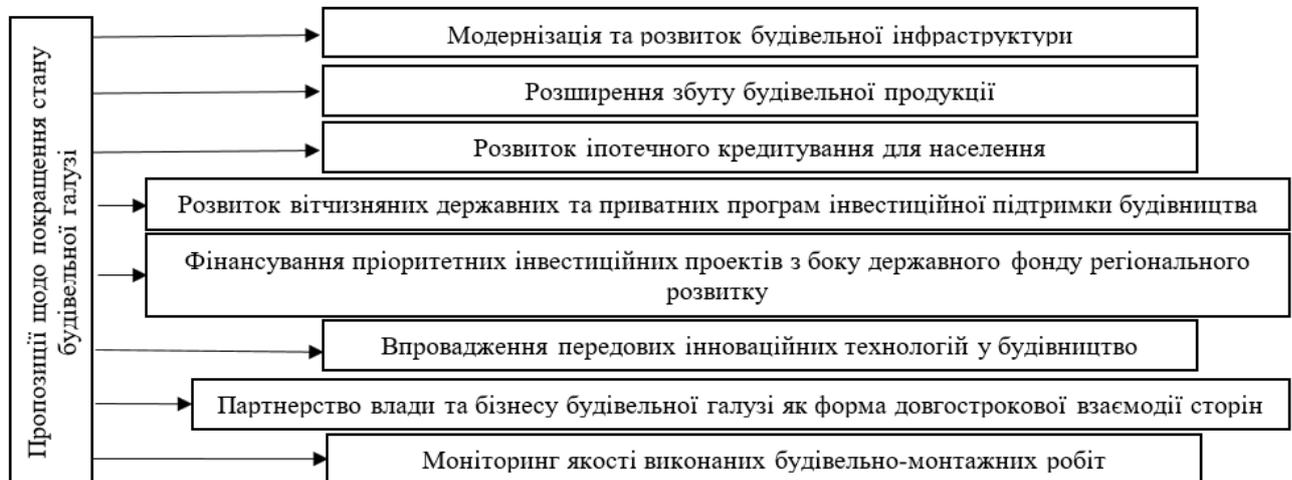


Рис. 3.3. Пропозиції щодо покращення стану будівельної галузі

Особливої уваги заслуговує розвиток нових форм забезпечення будівельних підприємств засобами механізації: лізинг будівельної техніки, продаж машин і механізмів у кредит, розвиток вторинного ринку засобів механізації, прокат будівельної техніки, її ремонт та виробництво запасних частин для машин, що знаходиться в експлуатації [60]. В регіонах країни доцільно створити машинно-технічні підприємства з сервісного технічного обслуговування, ремонту і прокату будівельних машин і засобів малої механізації. Будівельним підприємствам необхідно розширити та укріпити, а за необхідності і створити нову базу ремонту засобів малої механізації.

Отже, основними шляхами покращення структури формування та розподілу прибутку підприємства є визначення пріоритетного напрямку використання прибутку, що зумовить майбутній розвиток підприємства, проведення економічного аналізу динаміки та факторів отриманого прибутку, виявлення резервів, що буде сприяти максимізації прибутку, а також ефективному плануванню формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Сформовані напрями активізації розвитку будівництва будуть використані при розробці стратегії розвитку регіону. Інтенсифікація будівельного комплексу дозволить підвищити валовий регіональний продукт, сприятиме покращенню умов праці, збільшенню кількості робочих місць, зменшенню забруднення навколишнього середовища.

За підсумками третього розділу можна відмітити, що в системі підвищення ефективності підприємницької діяльності важливою позицією є визначення тривалості скорочення операційного циклу, як показника для визначення інтенсивності використання основних ресурсів для підприємницької діяльності. При цьому суттєвим аспектом даної роботи є системний підхід до врахування факторів, що впливають на тривалість операційного циклу, їх відмінності за рівнем впливу та формування відповідних систем зниження, до складу яких входять заходи різного характеру (організаційні, технічні, ресурсні та соціально-психологічні), ресурси (за їх видами). Це дозволяє уникнути обмежень управлінських зусиль на рівні первинного характеру та значно розширить арсенал заходів та їх ефективність, яка оцінюється шляхом розрахунку додаткового операційного прибутку, отриманого за рахунок скорочення тривалості операційного циклу.

Аналіз стану розвитку будівельної галузі в житловому секторі дозволив зробити висновок, що підвищення ефективності діяльності будівельних організацій сьогодні є найбільш доцільним заходом для оптимізації операційних витрат будівельного виробництва. Усі ці заходи можна розділити на чотири основні категорії: 1) логістична (удосконалення системи матеріально-технічних ресурсів), 2) організаційна (гарантування своєчасності виконання будівельно-монтажних робіт), 3) інноваційна (впровадження сучасних технологій і матеріалів у виробничий процес), 4) управлінська (удосконалення системи управління організацією в цілому). Реалізація кожного з цих заходів в сучасних економічних умовах має певні особливості та обмеження, але їх використання в комплексі суттєво підвищить ефективність та конкурентоспроможність будівельних компаній.

Одним з основних шляхів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності є не тільки зниження витрат, а їх оптимізація. Після комплексного аналізу витрат підприємства визначено, що в процесі отримання конкурентної переваги підприємство може досягти оптимізації, використовуючи такі аспекти:

- удосконалення системи управління витратами;
- оптимізація витрат на оплату праці та підвищення продуктивності праці;
- покращення процесів закупівель;
- організація центрів управління ;
- придбання нового обладнання або модернізація старого;
- ввести поняття ланцюга вартості.

Управління витратами підприємства – це повністю автономна система, яка підвищує ефективність роботи за рахунок економного та раціонального використання наявних ресурсів. При цьому система може забезпечити активний і системний пошук перспектив зниження витрат, забезпечуючи тим самим розвиток підприємств і підвищення конкурентоспроможності.

Основним шляхом удосконалення структури формування та розподілу прибутку підприємства є визначення пріоритетного напрямку прибутку, який визначатиме подальший розвиток підприємства, проведення економічного аналізу динаміки та факторів прибутку, виявлення резервів, що в свою чергу забезпечить максимізації прибутку та ефективного розвитку суб'єкта підприємництва, а також сприятиме плануванню формування, розподілу і використання прибутку на наступні періоди. Сформований напрямок розвитку інтенсивного будівництва буде використано для формування стратегій регіонального розвитку. Інтенсивне будівництво комплексу дозволить збільшити регіональний ВВП, покращити умови праці, збільшити зайнятість, зменшити забруднення навколишнього середовища.

ВИСНОВКИ

Враховуючи теоретичні аспекти забезпечення точки беззбитковості операційної діяльності компанії у першій частині роботи, можна зробити висновок, що аналіз беззбитковості та цільове планування прибутку є невід'ємною частиною інвестиційних проектів. Важливим елементом є фінансовий план, який включає прогноз обсягів реалізації, кошторис грошових видатків та надходжень, таблицю доходів та витрат, прогнозований кошторис активів та пасивів, розрахунок точки беззбитковості. Аналіз витрат, обсягу та прибутку – це аналітичний метод, який вивчає взаємозв'язок між доходами та витратами на різних рівнях виробництва. Взаємозв'язок між витратами, обсягом діяльності та прибутком є корисним інструментом для визначення масштабів економічних проблем бізнесу та допомоги у їх розв'язанні. Метод «Витрати-Обсяги-Прибуток» дозволяє встановити необхідний обсяг виробництва для покриття всіх витрат, включаючи змінні та постійні витрати. Тому аналіз беззбитковості є ефективним інструментом для поточного планування та прийняття операційних рішень, а використання цього методу допоможе покращити фінансові результати бізнесу.

Дуже важливою є здатність суб'єкта господарювання впливати на величину прибутку від реалізації шляхом зміни обсягу виробництва, залишку нереалізованої продукції, рентабельності. Використовуючи результати аналізу беззбитковості, можна визначити доцільність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг), мінімальну ціну або обсяг продажів, що забезпечить беззбитковість. Цей аналіз дозволяє гнучко планувати витрати, щоб визначити рівень успіху компанії (у разі прибутковості) і глибину кризи (у разі збитковості). Аналіз величини постійних і змінних витрат може визначити рівень ризику, що є необхідним кроком у плануванні та прийнятті управлінських рішень. Для визначення точки беззбитковості необхідно з'ясувати частку постійних витрат на різницю між ціною продажу та вартістю змінних витрат на одиницю

продукції. Інший спосіб – використовувати граничний дохід для визначення точки беззбитковості. Аналіз ризику у рамках аналізу беззбитковості проводиться за допомогою операційного левериджу, який показує у скільки разів зміниться прибуток при збільшенні виручки.

В результаті проведених розрахунків фінансових показників другого розділу дипломної роботи, було досліджено фінансову стійкість, ліквідність, платоспроможність та проведено аналіз ділової активності підприємства, оцінювання рівня прибутковості та рентабельності, аналіз формування операційного прибутку ТЗДВ «Полтавтрансбуд».

Аналіз фінансової стійкості дав змогу виявити стан підприємства, досліджені показники, які за аналізований період мали значення нижче встановлених норм, а тому негативно відбивається на фінансовому стані, що вказує на залежність компанії від зовнішніх кредиторів.

У ході проведеного аналізу типу фінансової стійкості було виявлено, що фінансове становище підприємства в період 2018-2019 років охарактеризований як кризовий, що досить негативно впливає на компанію, так як короткострокові облигації і дебіторська заборгованість не покривають кредиторську заборгованість і прострочені позики, тому керівництву компанії слід розробити план дій зі скорочення запасів і збільшення обсягу власного капіталу.

Ліквідність ТЗДВ «Полтавтрансбуд» знаходиться на досить низькому рівні, тому як протягом аналізованого періоду не відповідає нормативним рівням, у 2019 році в динаміці всіх показників спостерігається зниження, але до кінця аналізованого періоду поліпшується, що є позитивною тенденцією. Товариство має застосувати ряд заходів щодо оптимізації активів, зокрема, збільшити доходи грошових коштів, яка займає найменшу частину поточних активів і є досить низькою в абсолютному вираженні, тому не забезпечує абсолютну ліквідність, а поточні зобов'язання зростають з кожним роком, що скорочує всі види ліквідності. Ситуація, що склалася в компанії, дуже негативно впливає на фінансове становище і в гіршому випадку може привести до зниження прибутковості, дефолтів і банкрутства.

За результатами аналізу платоспроможності ТЗДВ «Полтавтрансбуд» за 2018-2019 роки можна підсумувати, що показники лишаються на досить низькому рівні, тому у компанії критичний кредитний рейтинг, але в кінці аналізованого періоду обчислювальні коефіцієнти демонструють позитивну динаміку. Тенденція до поліпшення цієї ситуації обумовлена більш пришвидшеним зростанням капіталу і оборотних активів, ніж зобов'язань. Щоб збільшити платоспроможність і вивести її на оптимальний рівень, компанія може зробити кроки з продажу частини необоротних активів або взяти кредити для поповнення оборотних активів.

Під час аналізу формування та розподілу валового прибутку зазначимо, що чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) мав коливання протягом періоду, а саме у 2019 році відбулося його зменшення на 45793 тис.грн., а вже у 2020 році спостерігається тенденція до збільшення на 19638 тис.грн. Сумарні операційні доходи у 2019 році зменшуються, у 2020 році відбувається зростання на 13440 тис.грн. та на кінець року склали 70441 тис.грн. Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності у 2020 році порівняно з 2018 роком зменшилися, але порівняно з 2019 роком збільшилися та у загальній величині склали 473 тис.грн. Загальна сума витрат з податку на прибуток у 2020 році зменшилася, тому компанія має додаткові кошти для розширення своєї діяльності. Чистий прибуток підвищився і у 2020 році становить 4179 тис.грн., що вказує на покращення ефективності та фінансового становища компанії, загалом він забезпечений фінансовим результатом від операційної діяльності, так як фінансова діяльність має від'ємний результат. Для збільшення величини чистого прибутку у майбутньому підприємству слід запровадити певний план дій, щодо підвищення загальної величини доходів та скоротити суму витрат.

Провівши ряд розрахунків фінансового стану ТЗДВ «Полтавтрансбуд» майже всі розраховані коефіцієнти вказували на критичну ситуацію, товариство мало малий прибуток, хоч і спостерігається покращення на кінець аналізованого періоду, та все ж має високу ймовірність банкрутства.

Для покращення фінансового стану можливо застосувати наступні заходи:

- для вдосконалення аналізу показників ділової активності необхідно запровадити системний підхід до управління діяльністю підприємства, який забезпечить чітку взаємодію між усіма підрозділами компанії, всіх учасників виробничого процесу, діяльність яких спрямована на чітко визначені цілі;
- реалізація планів дій у кризових ситуаціях;
- оптимізація руху фінансових ресурсів компанії;
- зростання коефіцієнта абсолютної ліквідності призведе збільшення на поточному рахунку компанії грошових коштів та дозволить компанії фінансувати свою поточну діяльність шляхом залучення довгострокових та короткострокових позик у банках, яка видається тільки платоспроможним компаніям, для яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає відповідним вимогам;
- встановлення правильних договірних відносин з постачальниками та клієнтами;
- стандартизована вартість основних фондів і оборотного капіталу, чим вище розмір авансованих коштів на виробництво продукції, тим нижче рентабельність;
- менша собівартість продукції надає більший вплив на рівень рентабельності: більш низькі витрати призводять до більш високої рентабельності конкретного виду продукції;
- скорочення матеріальних запасів і незавершених робіт;
- продаж зайвих основних засобів компанії;
- вивільнення частини оборотних активів;
- вдосконалення кредитної структури джерел фінансування;
- визначення оптимальної частки кредитного капіталу компанії в структурі джерела фінансування при досягненні оптимального взаємозв'язку між рівнем ризику і очікуваними фінансовими результатами компанії.

Що стосується дослідження операційного прибутку, то розрахункове значення операційного важелю на кінець аналізованого періоду не перевищує нормативне значення, що свідчить про консервативний тип виробничо-

комерційної діяльності. Це означає, що компанія стабільно працює та має дохід, тим самим не має ймовірності втрати коштів й понесенню збитків. Запас фінансової стійкості у відносному вираженні знаходиться в межах від 15% до 35%, що характеризує середній рівень стабільності господарської діяльності ТЗДВ «Полтавтраснбуд». Даний аналіз показав, що досліджуване підприємство на кінець періоду є рентабельним, чим менший рівень точки беззбитковості, тим легше її подолати. За зниження цін збільшення прибутковості може бути досягнуто шляхом нарощування обсягів продажу. Та слід зазначити деякі фінансово-економічні проблеми, які впливають на діяльність товариства, а саме: інфляція – зростання цін на енергоресурси, зріст товарних запасів, стрімке підвищення комунальних послуг (опалення, електроенергію, водопостачання, паливно-мастильні матеріали).

На рівень операційного важеля впливають такі фактори: ціна реалізації продукції; об'єм продажу; витрати, головним чином постійні.

Якщо ж на ринку склалася сприятлива кон'юнктура, можна трохи послабити контроль над витратами. Цей період можна використовувати для модернізації основних засобів, інвестування в нові проекти, придбання активів тощо.

Також, якщо попит стабільний, рекомендовано знижувати частку змінних витрат і нарощувати частку фіксованих витрат, оскільки це приведе до більшого приросту прибутку.

Тому слід зазначити, що цілеспрямоване управління змінними та постійними витратами, зміна їх залежно від ситуації на ринку дозволить знизити діловий ризик і підвищити прибуток підприємства.

Загалом, можна зазначити наступні моменти, підприємницький ризик відображається у скороченні обсягів виробництва та реалізації продукції в плановому періоді відносно звітного періоду діяльності підприємства. Підприємницький ризик виробничо-комерційної діяльності безпосередньо залежить від розміру операційного левериджу, тобто суми постійних витрат у структурі валової маржі. Враховуючи, що фіксовані витрати переважно

формується за рахунок витрат на амортизацію основних засобів і менеджмент, підприємницький ризик характеризує рівень управління та ефективність використання технічної основи суб'єкта господарювання.

За підсумками третьої частини роботи можна відмітити, що в системі підвищення ефективності підприємницької діяльності важливим є визначення тривалості скорочення операційного циклу, як показника для визначення інтенсивності використання основних ресурсів. При цьому суттєвим аспектом даної роботи є прийняття системного підходу до врахування факторів, що впливають на тривалість операційного циклу, їх відмінності у величині впливу, а також формування відповідних систем зниження, включаючи заходи різного характеру (організаційні, технічні, ресурсні та соціально-психологічні), ресурси (за їх видами). Це дозволяє уникнути обмежень управлінських зусиль на рівні первинного характеру та значно розширить арсенал заходів та їх ефективність, яка оцінюється шляхом розрахунку додаткового операційного прибутку, отриманого за рахунок скорочення тривалості операційного циклу.

Аналіз стану розвитку будівельної галузі в індустрії дозволив зробити висновок, що підвищення ефективності діяльності будівельних компаній сьогодні є найбільш доцільним заходом для оптимізації операційних витрат будівельного виробництва. Усі ці заходи можна поділити на чотири основні категорії: 1) логістична (удосконалення системи матеріально-технічних ресурсів), 2) організаційна (гарантування своєчасності виконання будівельно-монтажних робіт), 3) інноваційна (впровадження сучасних технологій і матеріалів у виробничий процес), 4) управлінська (удосконалення системи управління організацією в цілому). Реалізація кожного з цих заходів в сучасних економічних умовах має ряд певних особливостей та обмежень, але їх використання в комплексі суттєво підвищить ефективність та конкурентоспроможність будівельних організацій.

Одним з основних шляхів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності є не тільки зниження витрат, а їх оптимізація. Після комплексного аналізу витрат компанії визначено, що в процесі отримання

конкурентної переваги підприємство може досягти оптимізації за такими аспектами: 1) удосконалення системи управління витратами, 2) оптимізація витрат на оплату праці та підвищення продуктивності праці, 3) удосконалення процесів закупівель, 4) організація відділу логістики, 5) придбання нового обладнання або модернізація старого, 6) введення поняття ланцюга вартості.

Управління витратами – це повністю автономна система, яка підвищує ефективність роботи за рахунок економного та раціонального використання наявних ресурсів. При цьому система може активно і системно знаходити перспективу зниження витрат, забезпечуючи розвиток компаній і підвищення конкурентоспроможності.

Основним шляхом удосконалення структури формування та розподілу прибутку є визначення пріоритетного напрямку прибутку, який визначатиме майбутній розвиток підприємства, проведення економічного аналізу динаміки та факторів прибутку, виявлення резервів, тим самим максимізуючи прибуток та ефективний розвиток суб'єкта господарювання, а також сприятиме плануванню формування, розподілу і використання прибутку на наступні періоди. Сформований напрямок розвитку інтенсивного будівництва буде використано для формування стратегій регіонального розвитку. Інтенсивне будівництво комплексу дозволить збільшити регіональний ВВП, покращити умови праці, збільшити зайнятість та зменшити забруднення навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Управлінський облік в інформаційній системі переробки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vuzlit.com/637920/upravlinskiy_oblik_informatsiyniy_sistemi_pererobki
2. Бардиш Г.О. Проектне фінансування: Підручник. - К.: Алерта, 2007.- 463 с.
3. Економікс: принципи, проблеми і політика: підручник / К.Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флінн. - Пер.19-е англ. вид. - М.: ИНФРАМ,2013. - XXVIII, 1028 с.
4. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
5. Нелеп В.М. Планування на аграрному підприємстві: Підручник / В.М. Нелеп. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 404 с.
6. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В.Г. Андрійчук. – 2-ге вид. доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 410 с.
7. Андрійчук Р.В. Методичні підходи до аналізу рентабельності та беззбитковості виробництва продукції й оптимізації її асортименту / Р.В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 133 – 140.
8. Галушко В.П. Точка беззбитковості: теоретичні погляди на методологію розрахунків / В.П. Галушко // Економіка АПК. – 2006. – № 10. – С. 3 – 5.
9. Друрі К. Введення в управлінський і виробничий облік / К. Друрі. - М.: Аудит, 1994. - 560 с.
10. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підручник / Л.В. Нападовська. – К., 2004.

11. Моссаковський В. Про розрахунок точки беззбитковості / В. Моссаковський // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 9. – С. 15 – 19.
12. Чумаченко М. Дослідження передумов і припущень при аналізі графіка беззбитковості / М. Чумаченко, І. Білоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5. – С. 3 – 10.
13. Планування прибутків і збитків на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/7654191/page:22/>
14. Підприємництво. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 616 с.
15. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління: Навч. посібник. - К.: КНЕУ. - 1999.
16. Слав'юк Р.А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. - К. ЦУЛ,2002 -с. 322 - 336 .
17. Поліщук О.В. Планування результативної діяльності підприємства.
18. Шершньова, З.Є. Стратегічне управління: підручник / З.Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К : КНЕУ, 2004. – 699 с.
19. План прибутків і збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/382063/page:20/>
20. Методи розрахунку прибутку від реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://studfile.net/preview/5483918/page:4/>
21. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств. - К.ЦУЛ,2002г. - с 206 - 230.
22. Мета і метод аналізу взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://refdb.ru/look/2331223-p9.html>
23. Ковальов В.В. Фінансовий аналіз: методи та процедури/В.В. Ковальов. – М.: Фінанси та статистика, 2001. – 560 с.
24. Денисенко Л.О., Кучерявенко Ю.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Проблеми економіки організації та управління підприємствами. Вісник КНУТД. – 2014. - №1. – С. 145-152.

25. Страховий та інвестиційний менеджмент: підручник / В.Г. Федоренко [та ін.]; наук. ред. В.Г. Федоренко; Міжрегіональна академія управління персоналом. - К. : МАУП, 2002. - 344 с.
26. Конспект лекцій з курсу «Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва»/ Свистун Л.А. – Полтава: Internet-ресурс дистанційного навчання Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2022. – Режим доступу: <https://dist.nupp.edu.ua/>
27. Полтавтрансбуд - забудовник №1 URL: <https://poltavtransbud.com/rus/>
28. Економічний аналіз господарської діяльності /Іваненко В. І., Болюх М. А., - К.: ЗАТ “НІЧЛАВА”, 2009. – 204с.
29. Костенко Т. Д., Підгора Є. О., Рижиков В. С., Панков В. А., Герасимов А. А., Ровенська В. В. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства / видання 2-ге перероблене та доповнене. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.
30. Поддєрьогін А. М. авт. пол. і наук. ред.проф. Фінанси підприємств Підручник/3-тє вид., перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 460 с.
31. Чугунов І. Я.// "Фінанси України" - 2006, 139 с.
32. Кравчук О.М., Лещук В.П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва / О.М. Кравчук, В.П. Лещук, 2010.? К.:Центр учбової літератури. ? 504с.
33. Лігоненко Л., Ковальчук Г. Оцінка платоспроможності підприємства (методичні підходи)// Економіка, фінанси, право- 1998, № 9 - с.10 – 15.
34. Тютюнник Ю.М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Ю.М. Тютюнник, 2012. - К: Знання. - 815с.
35. Бєдринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д. Бєдринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с.
36. Нашкерська Г.В. Фінансовий облік./Г.В Нашкерска-К.: Кондор, 2005.

37. Меренкова Л.О. Види центрів відповідальності в системі бюджетування на підприємстві / Л.О. Меренкова // Науково-технічна збірка. – 2008. – №80.– С. 180 – 184.
38. Дикань В. Л. Економіка підприємства: Навчальний посібник / В. Л. Дикань, Є.В. Шраменко, Н.В. Якименко. – Х.: УкрДАЗТ, 2012. - 274 с.
39. Каличева Н.Є. Логістичні підходи, як основа раціональної організації виробничого процесу на підприємстві / Н.Є. Каличева, В.О.Маслова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – Вип. 47. – С. 83-86.
40. Каличева Н.Є. Роль транспортнологістичних систем у забезпеченні стійкого розвитку економіки / Н. Є. Каличева // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2017. – Вип. 58. – С. 103- 109.
41. Дикань В.Л. Організація виробництва: підручник / В.Л. Дикань, В.О. Маслова. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – 422 с.
42. Боровик Ю. Т. Стійкий розвиток будівельного підприємства – важлива умова забезпечення конкурентоспроможності транспортного будівельного комплексу / Ю. Т. Боровик // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2018. - № 62 (Спецвипуск). - С. 151-157.
43. Панченко С.В. Управління бізнесом: підручник / С.В.Панченко, В.Л.Дикань, І.В.Воловельська, В.О. Маслова. – Х.: УкрДУЗТ, 2017. – 315 с
44. Бершадська І. І. Методи управління прибутком підприємства / І. І. Бершадська, С. О. Тульчинська // Збірник наукових праць «Сучасні проблеми економіки і підприємництва», випуск №20, 2017 року. - Режим доступу : <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/113947/118761>
45. Єпіфанова І. Ю. Фактори зростання прибутку підприємства / І. Ю. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // Молодий вчений, випуск №7(34), 2016 року. - Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/12.pdf>

46. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.
47. Пасічник В.Г. Організація виробництва : [підручник] / В.Г. Пасічник. – К. : ЦНЛ, 2005. – 248 с.
48. Білошапка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду / В.А. Білошапка // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 1(155). – С. 115–117.
49. Колісник Г.М. Складові системи управління витратами підприємницьких структур [Електронний ресурс] / Г.М. Колісник // Економічний вісник університету. ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний ун-т ім. Г. Сковороди». – 2011. – Вип. 17/2. – С. 66–69. – Режим доступу до ресурсу <http://www.uk.x-pdf.ru/5ekonomika/1711469-1-udk-65-336-kolisnik-kandidatekonomichnihnauk-docent-kafedri-obliku-auditu-zakarpatskogo-derzhavnogouniversitetu.php>.
50. Косинська О. В. Оптимізація витрат як засіб підвищення прибутковості підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. — 2011.- № 7(122). — с. 106-110. — Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/frvu_2011_7_25.pdf.
51. Попович Г.В. Оптимізація витрат підприємства, як важливий фактор підвищення конкурентоспроможності. матеріали конф. «Актуальные проблемы современных наук». 2011. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2011/Economics/14_87797.doc.htm.
52. Леонов Я.В. Система управління витратами як фактор підвищення конкурентоспроможності /Я.В. Леонов, Ю.С. Герасименко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2010. № 1. Том 2. С.175-183.

53. Качмарик Я.Д. Витрати підприємства та шляхи їх оптимізації / Я. Качмарик, О. Верещинська // науковий вісник НЛТУ :збірник науково-технічних праць. — Львів, 2007. — 17.4. — С.174-177.
54. Управлінський облік : навч. посіб. /О.М.Брадул, В. А.Шепелюк, Л. Я.Шевченко, П. Д.Камінський, та ін; ДНУЕТ. — . — Кривой Ріг. : 2017. — 113 с.
55. Маліновська І. Оптимізація структури витрат як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства/ матеріали конф. «Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки», 29.04.2011. Режим доступу: <http://conf-cv.at.ua/forum/50-415-1>.
56. Гуменюк І. В. Формування та шляхи підвищення прибутку підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Гуменюк. – Режим доступу : <http://intkonf.org/gumenyuk-iv-formuvannya-ta-shlyahi-pidvischennya-pributku-pidpriemstva>
57. Шляхи підвищення прибутковості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://vuzlit.com/2324976/shlyahi_pidvischennya_pributkovosti_pidpriemstva
58. Вознюк Ю.В. Джерела фінансового забезпечення будівельного процесу / Ю.В. Вознюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2007. – Вип. 3 (39). – С. 46-51 - Режим доступу : <http://old.nuwm.rv.ua/metods/asp/v39ek.html>
59. О.В. Камеліна, В.В. Васюта, І.В. Міняйленко Просторовий розвиток будівництва: моделювання та його фінансово-інвестиційне забезпечення / / Міжнародний інженерно-технологічний журнал, 7, № 3.2 (2018). - С. 183-190.
60. Бубенко О.П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств / О.П. Бубенко // БізнесІнформ. – 2012. – №12. – С. 156-161.

ДОДАТКИ