

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 «Операційна діяльність підприємства: аналіз та оцінювання
ефективності»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи д4ЕФ
Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
за освітньо-професійною програмою «Фінанси,
банківська справа та страхування»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти
Оксанич М.Р.

Керівник: к.е.н., доцент Філонич О.М.

Рецензент: керівник ТОВ «Беламтон»

Литвишко А.М.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Оксанич М.Р.

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі

Оксанич М.Р.

Полтава, 2024 року

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	8
1.1. Економічний зміст операційної діяльності підприємства та її ефективності	8
1.2. Чинники, що впливають на рівень ефективність операційної діяльності	14
1.3. Методика оцінювання та прогнозування операційної діяльності підприємства	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛТАВАХЛІБ-3».....	34
2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3».....	34
2.2. Аналіз майнового стану та джерел фінансування майна підприємства	37
2.3. Оцінювання рівня ефективності операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3».....	52
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛТАВАХЛІБ-3».....	73
3.1. Метод «витрати-обсяг-прибуток» для підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.....	73
3.2. Обґрунтування резервів зростання фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3».....	85

				ВР д4ЕФ 9101316						
	П. І. Б.	Підпис	Дата							
Розроб.	Оксанич М.Р.			Операційна діяльність підприємства: аналіз та оцінювання ефективності						
Перевір.	Філонич О.М.									
Н. Контр.	Філонич О.М.									
Затверд.	Кулик В.А.									
				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%; font-size: small;">Літ.</td> <td style="width: 25%; font-size: small;">Арк.</td> <td style="width: 50%; font-size: small;">Акрушів</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">102</td> <td></td> </tr> </table> Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування	Літ.	Арк.	Акрушів	3	102	
Літ.	Арк.	Акрушів								
3	102									

ВИСНОВКИ.....	92
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	95
ДОДАТКИ.....	102

				ВР д4ЕФ 9101316			
	П. І. Б.	Підпис	Дата				
Розроб.	Оксанич М.Р.			Операційна діяльність підприємства: аналіз та оцінювання ефективності	Літ.	Арк.	Акрушів
Перевір.	Філонич О.М.					3	102
Н. Контр.	Філонич О.М.				Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування		
Затверд.	Кулик В.А.						

ВСТУП

У кризових умовах особливу вагу набуває стабільний фінансовий стан та прибуткова діяльність підприємства, які є основою для мінімізації ризиків зовнішнього середовища, збереження фінансової стійкості, платоспроможності та забезпечення економічного зростання суб'єкта господарювання.

Величина прибутку підприємства, що відображає ефективність виробництва, залежить від обсягу та якості виробленої продукції, рівня собівартості та продуктивності праці. Для більшості підприємств основним джерелом грошових надходжень є дохід від операційної діяльності, що безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємства. Зміцненню фінансового стану сприяє безперебійний випуск і реалізація якісної продукції, що є важливим аспектом дослідження у вибраній проблематиці.

Таким чином, ефективна виробнича, комерційна та фінансово-господарська діяльність визначають успіх підприємства в умовах економічних труднощів та є основою його стійкості та розвитку.

Зазначені проблеми організації, планування, фінансового забезпечення та аналізу операційної діяльності підприємств вивчаються в працях визнаних вчених, які включають українських та зарубіжних авторів, таких як І. Бланк, П. Белінський, В. Василенко, Дж. Джордж, К. Ковальчук, Д. Нортон, Є. Мних, В. Пономаренко, Г. Савицька, Г. Тарасюк, А. Тищенко, М. Чумаченко, Л. Федулова та інших. Оцінюючи досягнення цих дослідників, важливо зазначити, що існують ряд теоретичних і практичних питань, які ще не отримали належного вирішення. Зокрема, важливими залишаються питання щодо удосконалення процесів формування доходів від основної діяльності підприємств у кризових умовах, планування потреб у фінансових ресурсах для забезпечення безперебійності виробництва, оптимізації структури виробництва тощо.

Обрана тема дослідження визначає об'єкт і предмет дослідження, постановку мети і послідовність наукового дослідження, спрямованого на подальший розвиток і поглиблення знань у зазначених напрямках.

Метою випускної роботи є дослідження теоретичних та прикладних аспектів аналізу та оцінювання операційної діяльності підприємства та напрямів підвищення її ефективності.

Основними завданнями дослідження випускної роботи є:

- розглянути економічний зміст та операційної діяльності підприємства та її ефективності;
- проаналізувати основні чинники, що впливають на рівень ефективності операційної діяльності;
- з'ясувати методику проведення аналізу операційної діяльності підприємства;
- охарактеризувати фінансово-економічну діяльність ТОВ «Полтавахліб-3»;
- провести аналіз майна та капіталу підприємства;
- оцінити рівень ефективності операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3»;
- з'ясувати особливості використання механізму операційного ливериджу для забезпечення підвищення ефективності операційної діяльності підприємства;
- обґрунтувати резерви підвищення прибутковості операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3».

Об'єктом дипломної роботи є операційна діяльність ТОВ «Полтавахліб-3».

Предметом дипломної роботи є процес аналізу та оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії; підручники та наукові статті з питань аналізу та оцінювання

ефективності операційної діяльності; фінансова звітність ТОВ «Полтавахліб-3».

Методи дослідження. В дипломній роботі використовуються економіко-статистичні методи (метод порівняння, балансовий метод, відносних і середніх величин, індексний метод) та економіко-математичні методи (факторний аналіз, оптимізація показників, комплексна оцінка).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст операційної діяльності підприємства та її ефективності

В останні роки суб'єкти господарювання все більше зосереджують увагу на управлінні операціями та процесами, що стосуються основної діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що саме основна діяльність є ключовою метою створення підприємства і забезпечує більшу частину його доходів. Відповідно, кожне підприємство виконує певні види оперативної (виробничої) діяльності, під час якої використовує засоби виробництва та трудові ресурси для виробництва та реалізації продукції.

Такий підхід дозволяє підприємствам оптимізувати свої ресурси, зосередитися на підвищенні ефективності виробничих процесів і досягати більш високих фінансових результатів. Основна діяльність підприємства включає не лише виробництво продукції, але й забезпечення її якості, конкурентоспроможності на ринку, а також своєчасну доставку споживачам.

Для успішного функціонування і розвитку підприємства важливо також здійснювати моніторинг та аналіз ринкових тенденцій, враховувати зміни в попиті на продукцію, вдосконалювати технологічні процеси та інвестувати у навчання і розвиток персоналу.

У системі управління підприємством одна із ключових ролей відводиться управлінню основним видом його діяльності, для здійснення якої підприємство було створено, а саме — операційною діяльністю. Відповідно до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», операційна діяльність визначається як основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою [1].

Операційна діяльність включає в себе всі процеси, пов'язані з виробництвом продукції, наданням послуг та реалізацією товарів, які формують основу фінансової стабільності підприємства. Це означає, що управління операційною діяльністю є критично важливим для досягнення стратегічних цілей підприємства, зростання його рентабельності та забезпечення конкурентоспроможності на ринку [2].

Розглядаючи операційну діяльність необхідно окреслити категорійний базис та розглянути змісту таких дефініцій як «операція», «операційна діяльність», «ефективність операційної діяльності».

Операція є фундаментальною одиницею операційної діяльності, яка забезпечує організованість, продуктивність та ефективність підприємства. Операція – це дія, яка обмежена певними вимогами, що залежать від специфіки господарської діяльності підприємства. Ці вимоги можуть включати стандарти якості, часові рамки, ресурси та нормативні акти. Кожна операція повинна бути чітко спланована і скоординована з іншими процесами для досягнення загальної мети. Операції спрямовані на створення продукту або надання послуги, тобто вони завжди мають виробничий характер. Виробничість означає, що кожна операція вносить свій внесок у кінцевий результат діяльності підприємства[3].

Ефективність операцій є одним з ключових показників успішності підприємства. Це передбачає оптимальне використання ресурсів для досягнення максимальних результатів з мінімальними витратами.

У науковій літературі на сьогоднішній день не має єдиного чіткого підходу щодо трактування категорії «операція». Кожен науковець розглядає її з особливого аспекту, з урахуванням напрямку дослідження. З метою підтвердження зазначеної тези розглянемо визначення терміну «операція» в наукових фахових публікаціях (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Підходи науковців до визначення поняття «операція»

Джерело інформації	Зміст терміну	Коментар
1	2	3
Гелловей П. [4]	Операція – процес, метод або ряд дій, практичного характеру	Операції, що здійснюються на підприємстві не лише визначають процес, але й безпосередньо впливають на кінцевий результат
Сумець О.М. [6]	Операція – відносно завершена рухлива форма передбачуваного результату (товару чи послуги)	Операції підпорядковуються системі вимог і обмежень, чи задані зовні
Онищенко В.О. [7]	Під операцією розуміється частина виробничого процесу, яка здійснюється над предметом праці на одному робочому місці робітником; характеризується незмінністю предмета праці, робочого місця та виконавця	Операції можуть характеризуватися змінністю, оскільки лише від можливості адаптації та здатності реагувати на зміни, залежить результат

Виходячи із наведених визначень можна стверджувати, що операція – це дія, за допомогою якої виробляється продукт чи надаються послуги, і вона є невід’ємною частиною виробничого процесу. Удосконалення окремих операцій є ключем до досягнення найвищого результату. Операції у сфері підприємницької діяльності зазвичай пов’язані з виробництвом, підрядними роботами, постачанням і транспортуванням, сервісом.

Операції, пов’язані з виробництвом предметів особистого або виробничого споживання, охоплюють процеси, спрямовані на створення матеріальних благ. Це може бути як масове виробництво продукції, так і індивідуальне виготовлення товарів. Виконання підрядних робіт також відноситься до операційної діяльності. Це можуть бути будівельні, монтажні, ремонтні та інші види робіт, які виконуються на замовлення.

Термін «операція» включає в себе не тільки виробництво товарів, але й надання різноманітних послуг. Сюди відносяться транспортні, комунальні, освітні, медичні, консалтингові та інші види послуг. Операції з постачання та транспортування включають логістичні процеси, пов’язані з переміщенням товарів від виробника до кінцевого споживача. Це важливий етап у ланцюжку

створення доданої вартості. Операції, пов'язані з сервісним обслуговуванням, забезпечують підтримку і технічне обслуговування продукції після її продажу. Це можуть бути гарантійні ремонти, обслуговування техніки, підтримка клієнтів тощо.

Таким чином, термін «операція» є набагато ширшим за термін «виробництво», оскільки включає в себе не тільки виробництво товарів, але й надання послуг. Під операціями слід розуміти всі види діяльності, пов'язані з виробництвом, постачанням, транспортуванням та сервісним обслуговуванням.

З урахуванням вищезазначеного саме сукупність операцій складають операційну діяльність. Критичний огляд дефініції «операційна діяльність» наведено в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Наукові підходи до трактування категорії «операційна діяльність»

Автори	Визначення	Коментар
Белінський П.І. [8]	Операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків в результаті операційної діяльності – це індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов'язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування.	Операційна діяльність приносить підприємству близько 90% доходу, тому одним з найважливіших її важелів, має бути можливість реагувати на зміни ринку.
Василенко В.О. [2]	Операційна діяльність – основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена.	Операційна діяльність як основний вид діяльності не замкнута на собі, вона повинна бути наряду зв'язана з споживачем.
Капінос Г.І. [9]	Операційна діяльність здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги).	

Таким чином, за результатами узагальнення трактувань сутності операційної діяльності можна систематизувати основні її характеристики, які представлені на рисунку 1.1.

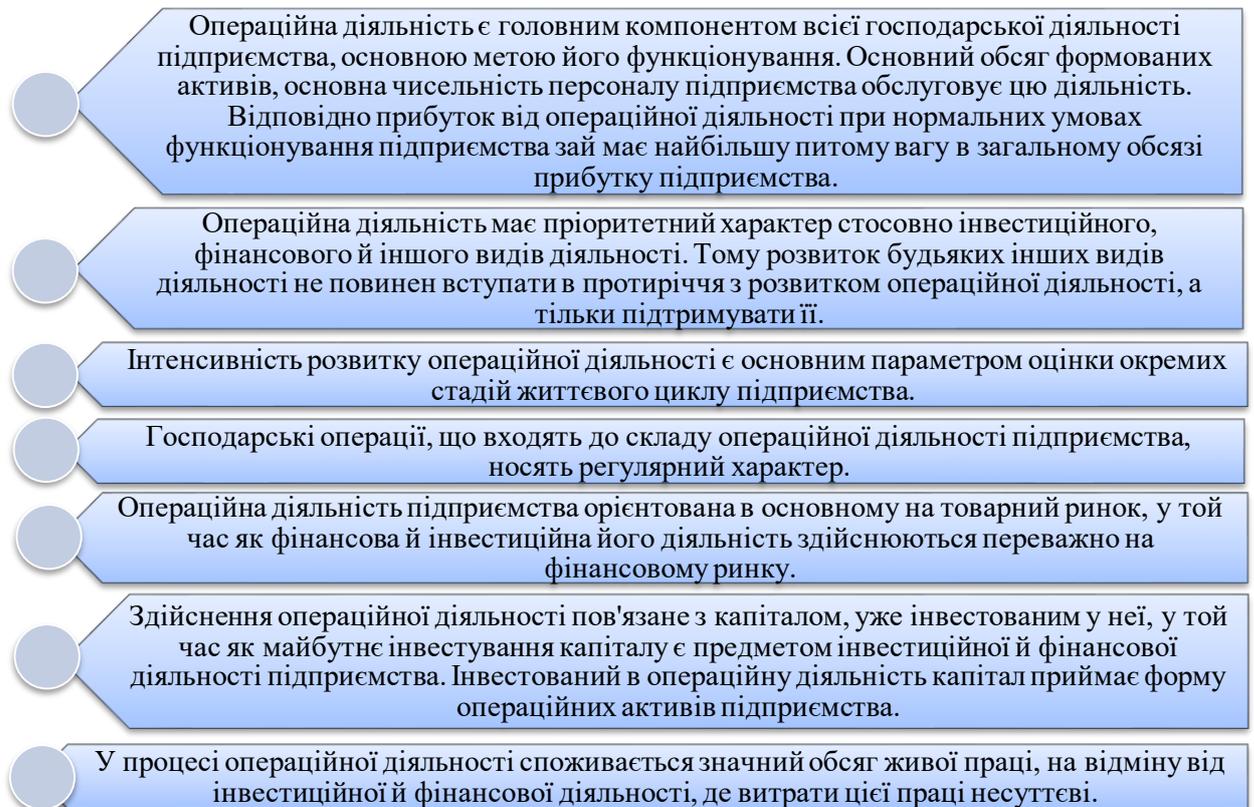


Рис. 1.1. Характеристика операційної діяльності підприємства

Ефективність операційної діяльності визначається здатністю організації оптимально використовувати свої ресурси для досягнення максимального результату. Це поняття включає в себе наступні елементи.

1. Продуктивність – відношення обсягу випуску продукції до витрат ресурсів. Висока продуктивність означає, що організація випускає більше продукції з меншими витратами.

2. Якість – відповідність продукції або послуг вимогам та очікуванням споживачів. Висока якість підвищує конкурентоспроможність організації.

3. Витрати – загальні витрати на виробництво продукції або надання послуг. Зниження витрат без втрати якості підвищує ефективність діяльності.

4. Час виконання – швидкість виконання операційних процесів. Оптимізація часу виконання дозволяє швидше реагувати на зміни ринку та

потреби клієнтів [6].

Вивченням поняття «ефективність операційної діяльності» займалося багато науковців. Основні підходи можна розділити на кілька ключових аспектів, наведених в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Підходи до трактування дефініції «ефективність операційної діяльності»

№ з/п	Науковий підхід	Характеристика
1	2	3
1.	Економічний підхід	Ефективність операційної діяльності з точки зору економіки часто розглядається через призму досягнення максимального результату при мінімальних витратах. В економічному підході основні акценти робляться на: <ul style="list-style-type: none"> - продуктивності – відношення результату до витрат. Висока продуктивність означає більше виготовленої продукції або наданих послуг з меншими витратами; - прибутковості – відношення доходів до витрат. Висока ефективність передбачає, що організація отримує більше прибутку на кожен витрачений одиницю ресурсу; - рентабельності – показник, що відображає здатність підприємства генерувати прибуток у відношенні до витрат або активів.
2.	Управлінський підхід	В управлінському підході ефективність операційної діяльності розглядається як здатність організації досягати своїх цілей та завдань через оптимізацію внутрішніх процесів. Основні аспекти: <ul style="list-style-type: none"> - організація процесів – озробка та впровадження ефективних процесів і процедур для досягнення операційних цілей; - планування та контроль – використання систем планування, моніторингу та контролю для забезпечення ефективного виконання операцій; - інновації та вдосконалення – постійне вдосконалення процесів та впровадження інновацій для підвищення ефективності.
3.	Технологічний підхід	З точки зору технологій, ефективність операційної діяльності часто пов'язана з використанням сучасних технологій та автоматизацією процесів: <ul style="list-style-type: none"> - автоматизація – впровадження автоматизованих систем для підвищення швидкості та точності операцій; - інформаційні системи – використання інформаційних технологій для управління та оптимізації операційних процесів; - інновації – впровадження нових технологій та методів роботи для підвищення продуктивності та зниження витрат.

Продовження табл. 1.3

1	2	3
4.	Соціально-психологічний підхід	Цей підхід зосереджений на людському факторі в операційній діяльності: - мотивація персоналу – створення умов, які сприяють підвищенню мотивації та залученості працівників; - робоче середовище – оптимізація робочого середовища для підвищення продуктивності та задоволеності працівників; - навчання та розвиток – інвестиції в навчання та розвиток працівників для підвищення їх компетентності та ефективності роботи.

Підходи науковців до трактування ефективності операційної діяльності є комплексними та багатограними. Ефективність можна розглядати з різних точок зору, включаючи економічну, управлінську, технологічну та соціально-психологічну. Кожен з цих підходів надає свій унікальний погляд на досягнення ефективної операційної діяльності.

Таким чином, на сьогоднішній день не існує єдиного обґрунтування дефініції операційна ефективність. Зазначене поняття як окремий показник діяльності суб'єктів господарювання більш часто використовують на практиці, ніж досліджують в наукових працях. Водночас, для забезпечення здатності підвищувати рівень ефективності операційної діяльності слід чітко розуміти, які чинники впливають на цю категорію.

1.2. Чинники, що впливають на рівень ефективність операційної діяльності

В умовах ринкової економіки формування організаційно-економічного механізму, який забезпечує ефективне управління операційною діяльністю, є однією з ключових задач для керівників підприємств. Це необхідно для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Розуміння чинників, що впливають на економічну ефективність операційної діяльності, має суттєву роль, оскільки вони безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства. Розглянемо ці чинники детальніше.

До внутрішніх чинників, які визначають ефективність операційної діяльності належать:

1) організаційна структура – ефективна організаційна структура сприяє оптимальному розподілу ресурсів і злагодженій роботі всіх підрозділів підприємства;

2) технології та обладнання – використання сучасних технологій та обладнання підвищує продуктивність і якість продукції, знижує витрати;

3) кваліфікація персоналу – висококваліфікований персонал здатний ефективніше виконувати свої обов'язки, що підвищує загальну ефективність операційної діяльності;

4) управління запасами – оптимізація управління запасами допомагає уникнути дефіциту або надлишку матеріалів, що впливає на витрати і якість продукції;

5) фінансовий менеджмент – ефективне управління фінансами дозволяє забезпечити стабільність і ліквідність підприємства, інвестувати в розвиток і модернізацію.

До зовнішніх чинників ефективності операційної діяльності суб'єкта господарювання можна віднести:

1) конкурентне бізнес-середовище – висока конкуренція стимулює підприємства до підвищення ефективності для збереження і розширення ринкових позицій;

2) економічні умови – загальна економічна ситуація, рівень інфляції, податкова політика та інші макроекономічні чинники впливають на вартість ресурсів і кінцеву ціну продукції;

3) регуляторні норми – законодавчі вимоги і стандарти можуть впливати на витрати підприємства і вимагати адаптації операційних процесів;

4) постачальники і партнери – надійність постачальників і ефективність взаємодії з партнерами впливають на стабільність поставок і якість продукції;

5) попит і потреби споживачів – орієнтація на потреби і очікування споживачів допомагає підприємству залишатися конкурентоспроможним і задовольняти попит.

Так як природа внутрішніх та зовнішніх чинників, які визначають рівень економічної ефективності операційної діяльності суб'єкта господарювання є досить різноманітною та залежить від галузі, виду діяльності підприємства, керівникам при управлінні операційною діяльністю слід чітко виділяти виключно ті чинники, які мають вплив на діяльності їх підприємства.

В сучасних умовах суб'єкти господарювання стикаються з різноманітними завданнями і стратегіями їх реалізації, що вимагає комплексного підходу до класифікації чинників ефективності. Існують різні підходи до класифікації цих чинників, що дозволяє краще розуміти і управляти економічною ефективністю підприємства, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори [23].

В умовах сучасної ринкової економіки врахування змін зовнішніх чинників є критично важливим для ефективного управління економічною ефективністю підприємства. Зовнішні чинники впливають на всі аспекти діяльності підприємства, тому їх розуміння та врахування дозволяють керівництву приймати обґрунтовані рішення, що сприяють довгостроковому успіху. Розглянемо основні зовнішні чинники та їх вплив на підприємство. (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Зовнішні чинники, що впливають на рівень ефективності операційної діяльності підприємства

Група факторів		Фактори впливу
Макросередовище	Демографічні	- чисельність населення; - структура населення (стать/вік); - міграційні потоки (сезонність); - частка працездатного населення.
	Економічні	- рівень добробуту населення; - вартість споживчого кошика; - рівень податків і мит; - рівень інфляції; - співвідношення експорт/імпорт товарів;

		<ul style="list-style-type: none"> - економічне стимулювання; - доступність для населення споживчих кредитів.
	Соціальні	<ul style="list-style-type: none"> - рівень освіти населення; - структура купівельних переваг.
	Науково-технічні	<ul style="list-style-type: none"> - поява нових моделей і стандартів обладнання; - модернізація торгового обладнання; - виникнення нових методів одержання, зберігання, обробки інформації; - рівень розвитку транспортної системи; - поява нових способів доставки товару; - нові технології та підходи в управлінні товарним асортиментом.
	Природні	<ul style="list-style-type: none"> - специфіка кліматичних умов.
	Політико-правові	<ul style="list-style-type: none"> - закони, що регулюють торгівлю; - політична ситуація в країні; - міжнародні відносини; - природоохоронне законодавство; - наявність адміністративних бар'єрів.
Мікросередовище	Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> - лояльність споживачів; - сезонність попиту; - незадоволеність споживачів існуючими торговими мережами.
	Конкуренти	<ul style="list-style-type: none"> - рівень конкуренції; - динаміка розвитку ринку; - прибутковість галузі; - ризик появи на ринку іноземних торговельних мереж.
	Виробники	<ul style="list-style-type: none"> - прямі відносини з виробником.
	Поставщики	<ul style="list-style-type: none"> - відносини з постачальниками; - чисельність постачальників; - закупівельна ціна; - сировина та енергоносії.
	Посередники	<ul style="list-style-type: none"> - доступність кредитів; - ціна на розробку і виготовлення рекламної продукції; - доступність транспортних послуг (авто, залізниця, авіа і т.д.).

* Побудовано автором за [24]

Зважаючи на реалії сьогодення, керівництву підприємств важливо враховувати зміни зовнішніх чинників при управлінні економічною ефективністю. Їх розуміння дозволяє оперативно реагувати на зміни в економічному, політичному та соціальному середовищі.

Так, врахування зовнішніх чинників допомагає знизити можливі ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Швидка адаптація до змін навколишнього середовища дозволяє підприємству зберігати і зміцнювати свої ринкові позиції, та, як наслідок, підвищувати власну

конкурентоспроможність. Зовнішні чинники також можуть виступити стимулятором для підприємства щодо впровадження нових технологій і рішень, що підвищують ефективність.

Дослідження консалтингової компанії McKinsey виявило, що 85% чинників, які впливають на ефективність світових компаній, є внутрішніми. Ці чинники залежать від діяльності самого підприємства та контролюються керівництвом, здійснюючи значний і безпосередній вплив на ефективність операційної діяльності компанії.

До цих чинників належать:

- 1) організаційна структура – правильна побудова і управління структурами підприємства;
- 2) стратегічне планування – розробка і впровадження чітких стратегічних планів;
- 3) управління персоналом – ефективне наймання, навчання та мотивація працівників;
- 4) корпоративна культура – створення сприятливого робочого середовища та цінностей;
- 5) інновації та технології – впровадження нових технологій та інноваційних рішень;
- 6) фінансове управління – раціональне управління фінансами та ресурсами;
- 7) процеси та операції – оптимізація бізнес-процесів та операційних процедур;
- 8) лідерство та управління – здатність керівників ефективно приймати рішення та надихати команду;
- 9) маркетинг та продажі – ефективні стратегії просування та збуту продукції;
- 10) контроль якості – забезпечення високих стандартів якості продукції та послуг.

Класифікація внутрішніх чинників, які впливають на ефективність операційної діяльності наведена в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Внутрішні чинники, які впливають на рівень ефективності операційної діяльності підприємства

Фактори	Особливість впливу внутрішніх факторів
Структура управління	- централізація; - децентралізація.
Якість персоналу	- загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень; - мотивація, підготовка і перепідготовка кадрів; - службове просування.
Організаційні фактори	- кадрова політика; мотивація і стимулювання; - структура чисельності працівників; - плинність кадрів; - рівень трудової дисципліни; - скорочення втрат і оптимізація робочого часу; - форма оплати праці; - умови праці та відпочинку; - соціальне обслуговування персоналу.
Зворотний зв'язок	- вимірювання і аналіз (впливає на якість прийняття управлінських рішень).
Позиціонування	- продаж продукції преміум класа; - соціальні пакети для соціально незахищених верств населення.
Бренд, імідж	- споживча лояльність; - стабільність продажів; - конкурентні переваги; - суспільне сприйняття.
Маркетинг і логістика	- ефективність рекламної діяльності; - скорочення кількості посередників при закупівлі товарів; - використання системи знижок при закупівлі товарів.
Стан матеріально-технічної бази	- використання прогресивних предметів праці; - проведення модернізації і реконструкції матеріально-технічної бази (дозволяє підвищити продуктивність, знизити витрати)
Асортимент продукції	- наявність товару; - диверсифікація асортименту взаємодоповнюючими і взаємозамінними товарами.
Власне виробництво	- наявність цехів власного виробництва (виробництво напівфабрикатів і готової продукції).
Цінова політика	- встановлення різних знижок; - наявність дисконтних карт; - проведення акцій, система накопичення бонусів і т.д.
Сервіс та якість обслуговування	- спектр надаваних послуг (пакування товару, слайстер (нарізка), розігрів продукції і т.д.); - організація роботи кафетеріїв в магазинах; - рівень культури продажу товарів.
Транспортні засоби	- наявність власних транспортних засобів.
Торгова площа	- викладка товару; - асортимент товарів;
Площа складів	- забезпеченість товарами (впливає на товарні запаси).

Таким чином, виявлення чинників та оцінка їхнього впливу на показники ефективності дозволяють керівництву реагувати на їхній рівень за допомогою управлінських рішень, спрямованих на пошук резервів та підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

1.3. Методика оцінювання та прогнозування операційної діяльності підприємства

Аналіз операційної діяльності є ключовим управлінським інструментом, оскільки від його результатів залежить забезпечення інформацією для прийняття збалансованих стратегічних управлінських рішень. Ці рішення спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства та виявлення потенціалу для підвищення ефективності його діяльності. Вчені-аналітики визначають основні аспекти, які включаються до аналізу операційної діяльності:

- оцінка темпів зростання виробництва та продажів;
- аналіз виконання планів з виробництва та продажів і визначення факторів, що впливають на відхилення;
- оцінка якості продукції;
- аналіз регулярності виробництва та продажів;
- вивчення виконання планів з асортименту і структури продукції;
- оцінка рівня відходів;
- виявлення можливостей для збільшення обсягів виробництва та продажів [25, 26, 27,28].

Господарські операції, які є основою операційної діяльності підприємства, мають системний характер і є ключовим джерелом прибутку та грошових потоків. Операційна діяльність зазвичай включає різні бізнес-процеси, що реалізуються за допомогою ресурсної бази підприємства.

У рамках аналізу операційної діяльності вперше було запропоновано дослідження бізнес-процесів [29], до яких відносяться наступні:

- процеси матеріально-технічного постачання;
- процес виробництва продукції (надання послуг);
- процес реалізації продукції;
- процес розрахунків з покупцями та замовниками.

Ці бізнес-процеси є основою для реалізації стратегій та забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства.

Науково-методичні підходи до аналізу та оцінювання операційної діяльності, запропоновані авторами [29, с.191-237], передбачають розв'язання наступних ключових послідовних завдань:

- 1) оцінка економічної ефективності використання ресурсів у бізнес-процесах;
- 2) аналіз виконання планів, прогнозів та управлінських рішень щодо оптимального використання економічного потенціалу бізнес-процесів підприємства;
- 3) вивчення впливу різних об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх факторів на результативність бізнес-процесів підприємства;
- 4) розробка та обґрунтування заходів для оптимізації бізнес-процесів підприємства.

Ці пункти належать до основних завдань аналізу операційної діяльності, проте важливо розширювати перелік фокусів, щоб охопити всі аспекти діяльності підприємства.

Для управлінських цілей не менш важливим є вивчення ефективності використання ресурсів, які є ключовими для виробничого процесу. Якість використання ресурсного потенціалу впливає на рівень виробничих витрат і, отже, на прибуток підприємства. Тому аналіз витрат, ресурсозабезпечення та ресурсовикористання є логічним продовженням спектру завдань у операційному аналізі. Ці аспекти традиційно розглядаються в усіх основних підручниках з економічного аналізу [30].

Загалом погоджуючись із подібним підходом до аналітичних напрямів дослідження, варто зазначити, що з урахуванням сучасних вимог

стратегічного менеджменту до його аналітичного забезпечення, доцільно розширити коло завдань, які потребують вирішення в межах аналізу операційної діяльності, включивши аналіз ринкових можливостей економічного суб'єкта та оцінку його конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що першочерговим етапом аналітичного обґрунтування вибору напрямів діяльності є оцінка ринкової потенції, дослідження активності конкурентів, їх технологічних та цінових переваг, а також аналіз існуючих та потенційних каналів збуту. Це має вирішальне значення для формування операційної стратегії підприємства.

Оцінювання ефективності окремих бізнес-процесів та їх удосконалення неможливе без порівняльного аналізу результатів операційної діяльності з результатами основних конкурентів у галузі. Тому доцільно розширити коло завдань аналізу операційної діяльності наступними аспектами:

- аналіз ринків збуту та їх потенціалу;
- дослідження попиту на продукцію на основі маркетингового аналізу;
- оцінка конкурентоспроможності продукції та позицій підприємства на ринку;
- аналітичне обґрунтування асортиментної та цінової політики підприємства, включаючи прогнозування обсягів збуту та виробництва;
- оцінка можливостей для реінжинірингу основних ділових процесів;
- аналіз основних бізнес-процесів на підприємстві та пошук оптимальних напрямків діяльності.

Ці аспекти є ключовими для ефективного управління та стратегічного розвитку підприємства, спрямованого на збільшення конкурентоспроможності і вдосконалення операційних процесів [31].

Основні завдання аналізу операційної діяльності можна деталізувати на чотири тематичні блоки.

1. Стратегічний аналіз ринкових можливостей та обґрунтування

стратегій: оцінка ринкової потенції і місткості ринку; аналіз конкурентної позиції підприємства; розробка цінової, асортиментної та збутової стратегій.

2. Аналіз основних бізнес-процесів: вивчення та оцінка ефективності основних виробничих та послугових процесів; ідентифікація ключових етапів та уточнення можливостей для оптимізації.

3. Аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу: оцінка ефективності використання людських, матеріальних та фінансових ресурсів; аналіз виробничих потужностей та їх використання.

4. Аналіз витрат підприємства: детальне обстеження витрат на матеріали, працю, енергію та інші ресурси; виявлення можливостей для зменшення витрат та оптимізації виробничих процесів.

Ці чотири блоки охоплюють ключові аспекти, які дозволяють підприємству аналізувати й оптимізувати свою операційну діяльність з точки зору стратегії, процесів, ресурсів і витрат (рис. 1.2).

Зважаючи на стратегічний аналіз ринкових можливостей підприємства, велике значення має маржинальний аналіз (CVP-аналіз). Він служить основою для обґрунтування обсягів виробництва та цінової політики, а також для складання бюджетів з постійних та змінних витрат. До аналізу бізнес-процесів слід включити стратегічний аналіз ефективності асортиментної політики. Цей аналіз базується на виборі найбільш прибуткових напрямків діяльності та продукції, що буде популярною на ринку за умови врахування якості та ціни. Матриця «Маркон» дозволяє ранжувати продукцію за маржинальним доходом на одиницю та обсягом продажів.

Розширення кола завдань операційного аналізу також передбачає оцінку конкурентоспроможності продукції та організації, визначення конкурентної позиції підприємства та аналіз інноваційної діяльності. Останнім етапом аналізу бізнес-процесів є оцінка ефективності інноваційної діяльності, яку рекомендується проводити у два етапи:

- оцінка інноваційної активності підприємства;
- оцінка ефективності інноваційної діяльності.

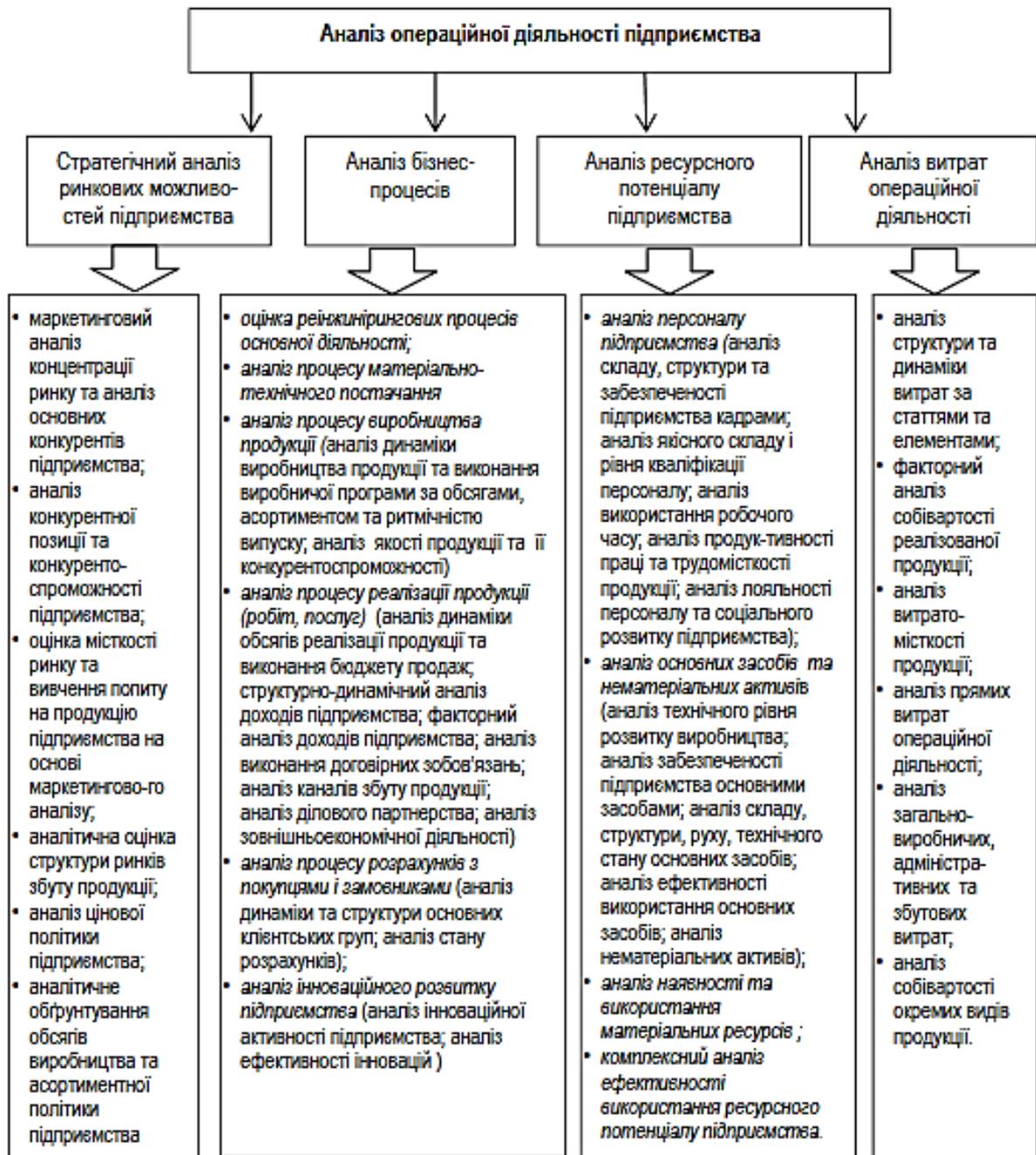


Рис. 1.2. Схема проведення аналізу операційної діяльності підприємства

Ці кроки дозволяють комплексно аналізувати та оптимізувати операційну діяльність підприємства з урахуванням його конкурентних переваг та інноваційного потенціалу.

Одним з важливих напрямків дослідження операційної діяльності є аналіз матеріально-технічного постачання та взаєморозрахунків з клієнтами.

Забезпечення підприємства відповідною якістю, асортиментом та вартістю матеріальних ресурсів є ключовою умовою для виконання виробничих планів, зменшення загальних витрат і собівартості продукції, а також для підвищення прибутковості і ефективності управлінських рішень на підприємстві.

Для реалізації цього аналізу пропонується розглянути наступні аспекти:

- 1) оцінка необхідної кількості сировини та матеріалів для виробничих потреб;
- 2) аналіз ефективності управління портфелем замовлень на матеріальні ресурси з урахуванням їх вартості для оптимізації собівартості продукції;
- 3) вивчення умов і часових рамок поставок матеріалів;
- 4) аналіз недопоставок за обсягом та термінами;
- 5) оцінка якості постачаної сировини та матеріалів;
- 6) аналіз умов розрахунків з постачальниками за отримані матеріальні ресурси.

Ці аспекти дозволяють систематично вдосконалювати та контролювати процеси постачання на підприємстві для забезпечення ефективного функціонування виробничих процесів і прийняття інформованих управлінських рішень.

Операційна діяльність підприємства включає не лише витрати (останній блок аналізу на рисунку 1.2), але й доходи та фінансові результати. Завдання аналізу доходів включають:

- оцінка змін доходів у процесі реалізації товарів для виявлення закономірностей і тенденцій;
- визначення виконання планованих доходів;
- кількісна оцінка впливу основних факторів на зміну доходів під час реалізації товарів;
- пошук можливостей для збільшення доходів.

Ці завдання дозволяють проводити ефективний аналіз доходів підприємства, спрямований на поліпшення фінансових результатів та забезпечення стабільного розвитку.

Узагальнена схема операційної діяльності підприємства представлена на рисунку 1.3.

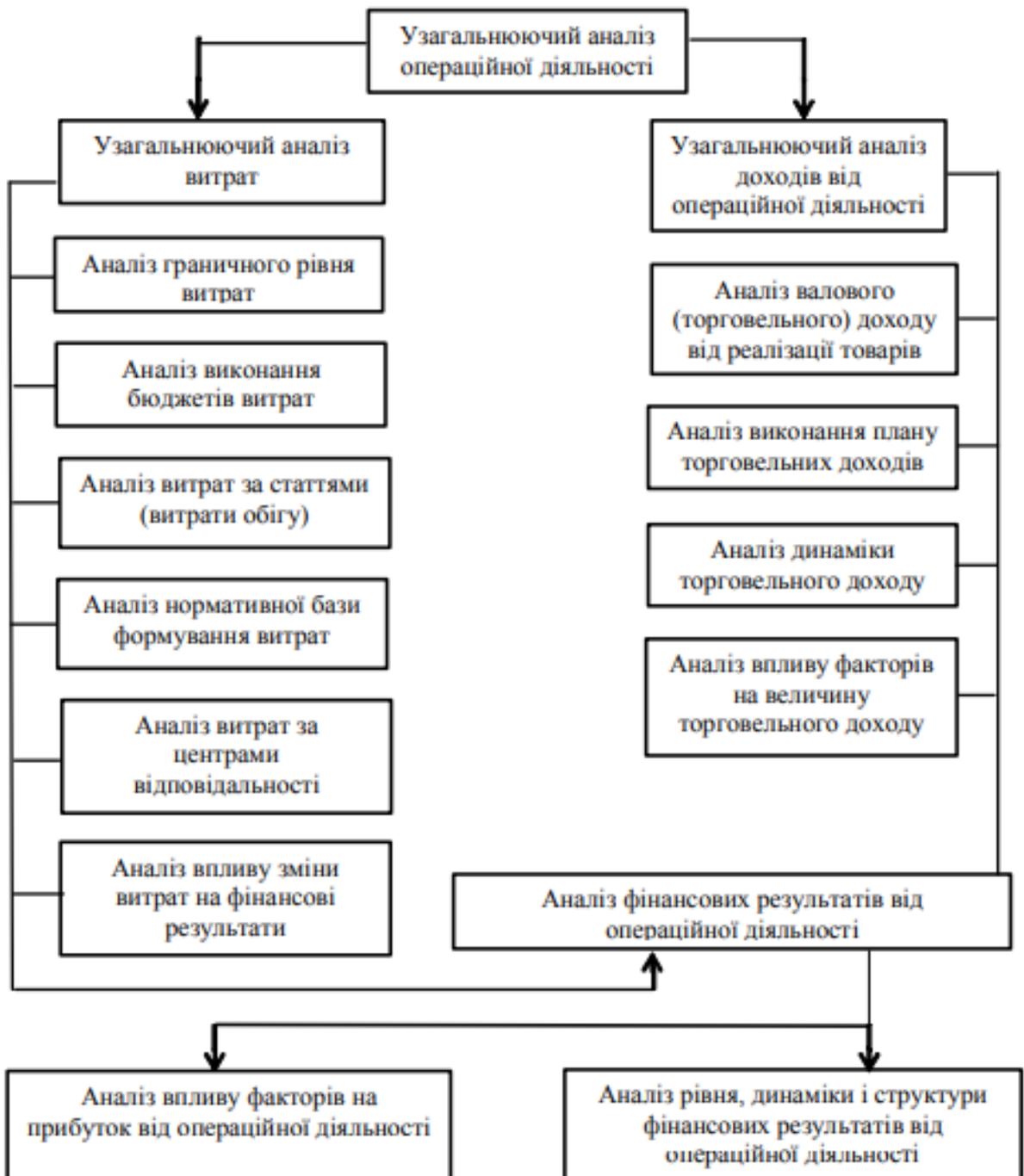


Рис. 1.3. Алгоритм процесу аналізу операційної діяльності підприємства

В аспекті комплексного оцінювання рівня ефективності операційної діяльності важливим моментом є прогнозування майбутніх фінансових результатів.

Основною умовою для отримання прибутку є досягнення відповідного рівня розвитку виробництва, що забезпечує перевищення виручки від реалізації продукції над затратами на її виробництво і збут. Головний ланцюжок чинників, що визначають прибуток, можна представити у вигляді наступної схеми:

Витрати \longleftrightarrow Обсяг виробництва \longleftrightarrow Прибуток.

Система обліку витрат «директ-костинг» (direkt-cost) відіграє важливу роль у сучасному управлінні підприємством, особливо в контексті зростаючих ринкових відносин. Використання цієї системи дозволяє приймати найбільш ефективні управлінські рішення, враховуючи аналіз функціональної математичної залежності між собівартістю, обсягом виробництва і прибутком.

Основні аналітичні можливості системи директ-костинг включають:

- оптимізацію прибутку і асортименту виробленої продукції;
- визначення ціни на нову продукцію;
- розрахунок варіантів зміни виробничої потужності підприємства;
- оцінку ефективності виробництва (придбання) напівфабрикатів;
- оцінку ефективності додаткового замовлення та заміни устаткування.

Ця система забезпечує точний аналіз витрат і доходів, що є критичним для прийняття обґрунтованих управлінських рішень у сучасному бізнес-середовищі.

Система директ-костинг полягає у класифікації витрат на виробництво на змінні і постійні, залежно від зміни обсягу виробництва. Змінні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва і збуту продукції. Це включає витрати на сировину і матеріали, заробітну плату виробничих працівників,

паливо і енергію для технологічних потреб та інші витрати, які прямо пов'язані з виробництвом.

Постійні витрати не змінюються залежно від обсягу виробництва і збуту продукції, а визначаються умовами організації та тривалістю звітного періоду. Це можуть бути орендні платежі, відсотки за користування кредитами, амортизація основних фондів, оклади керівників підприємства та інші постійні витрати.

Собівартість продукції враховується та планується тільки в частині змінних виробничих витрат. Постійні витрати повністю списуються до доходів звітного періоду, тобто вони враховуються у зменшенні маржі. Отже, маржинальний дохід, або маржа, є різницею між виручкою від реалізації продукції і змінними витратами, але також включає постійні витрати і прибуток.

Використання системи директ-костинг дозволяє створювати деталізовані звіти, що є ключовим для проведення аналізу і прийняття управлінських рішень у підприємницькому середовищі.

Система директ-костинг відзначається тим, що вона включає розробку методіки економіко-математичного та графічного аналізу звітів з метою прогнозування діяльності підприємства. Однією з важливих особливостей є побудова графіків в прямокутній системі координат, що ілюструють залежність витрат та доходів від обсягу виробництва.

На практиці, графіки залежності дозволяють візуально представити, як змінюються змінні витрати (які змінюються з обсягом виробництва, такі як сировина, праця, енергія тощо) та доходи від продажу продукції зі збільшенням чи зменшенням обсягу виробництва. Цей підхід дозволяє керівникам підприємств аналізувати вплив змін у виробничому обсязі на фінансові результати та приймати обґрунтовані рішення щодо оптимізації виробництва і доходів.

Такий графічний аналіз є корисним інструментом для візуалізації економічних процесів та взаємозв'язків на підприємстві, що допомагає

виробляти більш об'єктивні інсайти і вдосконалювати стратегію управління.
(рис. 1.4).

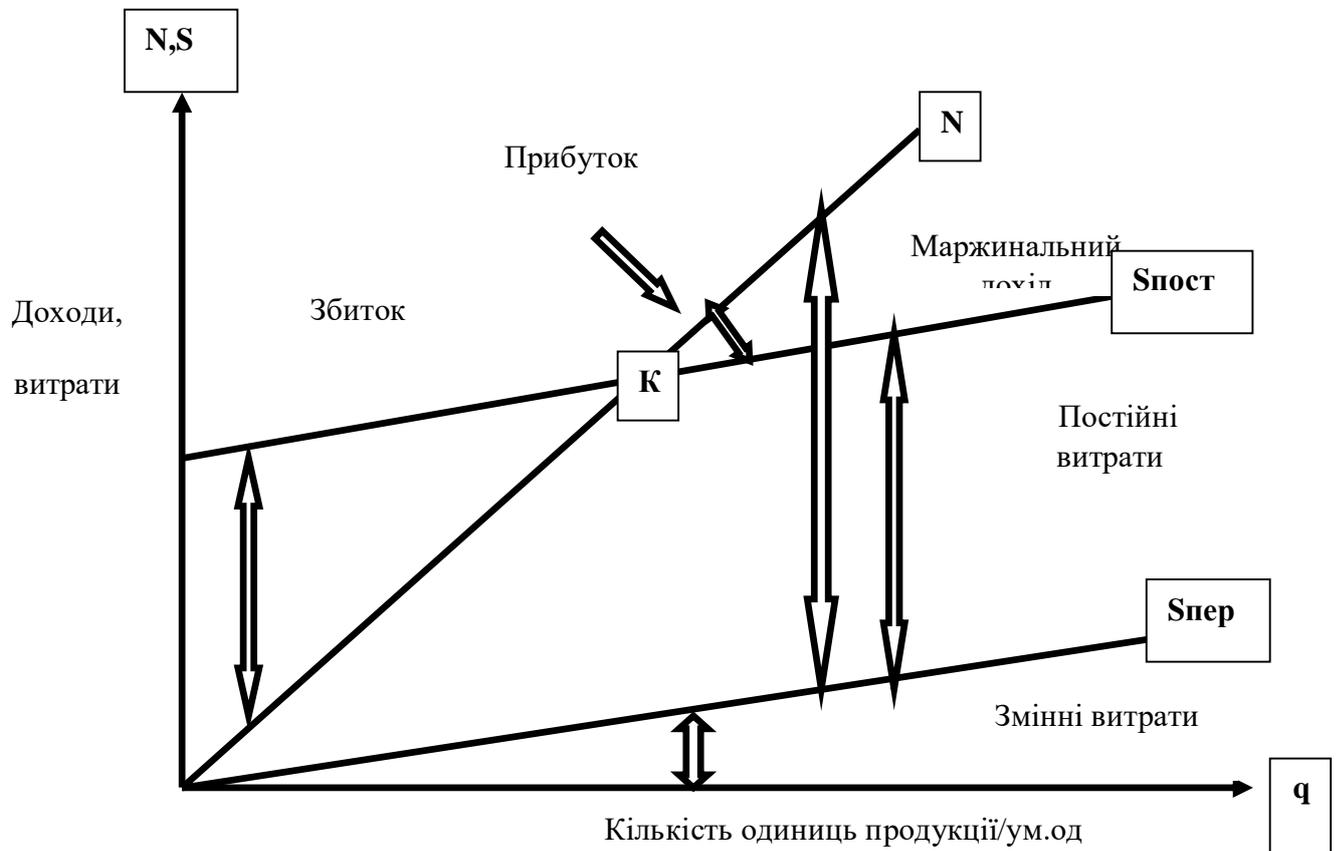


Рис.1.4. Графічне представлення взаємозв'язку показників обсягу виробництва, витрат і прибутку операційної діяльності

У точці критичного обсягу виробництва (К) немає ні прибутку, ні збитків. Праворуч від цієї точки знаходиться область чистих прибутків (доходів), зліва – область чистих збитків, яка утворюється в результаті перевищення величини постійних витрат над величиною маржинального доходу. Обсяг реалізації продукції, або виручка, від реалізації (N) пов'язаний із собівартістю (S) і прибутком від реалізації продукції (P) співвідношенням: $N = S + P$.

Якщо підприємство працює прибутково, то $P > 0$, або збитково, то $P < 0$. У разі якщо немає ні прибутку, ні збитку, тоді $P = 0$. Ці стадії суспільного відтворення називаються стадіями збиткової діяльності підприємства, розширеної відтворювальної діяльності і стадією простого відтворення відповідно. Точка переходу з однієї стадії в іншу (при $P = 0$) називається критичною точкою (поріг рентабельності, точка беззбитковості). Вона характеризує ту кількість продукції, при якій підприємство покриває всі свої витрати або отримує заданий мінімальний прибуток [59].

Для визначення порогу рентабельності (точки беззбитковості) у системі директ-костинг використовується формула, яка базується на залежності між витратами, доходами та виробничим обсягом. Цей показник важливий для підприємства, оскільки вказує на мінімальний обсяг виробництва, при якому доходи від продажу продукції рівні витратам на її виробництво і збут:

$$Q_p = \frac{F}{\text{ПВ}_{\text{ВН}}} \quad (1.1)$$

де Q_p - поріг рентабельності;

F - сума фіксованих (постійних) витрат;

$\text{ПВ}_{\text{ВН}}$ - питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Ця формула визначає той обсяг продукції, при якому сума доходів від продажу перевищує суму змінних витрат та постійних витрат. Тобто, при порозі рентабельності підприємство досягає точки, коли виручка від продажу продукції вже покриває всі витрати виробництва, але ще не приносить прибутку.

Валова маржа (маржинальний дохід) в системі директ-костинг представляє собою показник, який відображає різницю між сумарними операційними доходами і змінними витратами підприємства. Цей показник є важливим для оцінки фінансової продуктивності і ефективності виробничої діяльності. За своєю структурою валова маржа складається з суми постійних

витрат і операційного прибутку. Це означає, що після вирахування змінних витрат з загальних операційних доходів залишається сума, яка покриває постійні витрати і формує прибуток для підприємства:

$$BM = \text{СОД} - \text{ЗВ} \text{ або } BM = F + \text{ОП} \quad (1.2)$$

де BM - валова маржа підприємства;

СОД - сумарні операційні доходи підприємства;

ЗВ - сума змінних витрат;

ОП - операційний прибуток підприємства.

Запас фінансової стійкості (operating leverage) є важливим показником, який визначає залежність операційного прибутку підприємства від змін у обсязі виробництва і продажів. Цей показник демонструє, наскільки зміни у виробничих обсягах впливають на фінансові результати підприємства.

Запас фінансової стійкості розраховується за формулою:

$$\text{ЗФС}_a = \text{СОД} - Q_p \quad (1.3)$$

$$\text{ЗФС}\% = \text{ЗФС}_a / \text{СОД} * 100\% \quad (1.4)$$

до 17% - не стійкий фінансовий стан

від 17% до 35% -достатній рівень запасу фінансової стійкості

більше 35% -стабільний рівень фінансової стійкості

Відповідно операційний прибуток, що формується в зоні запасу фінансової стійкості, визначається таким чином:

$$\text{ОП} = \text{ЗФС} * \text{ПВ}_{\text{ВМ}} \quad (1.5)$$

Операційний важіль – показник, що характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою:

$$OV = VM/OP \quad (1.6)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

Таблиця 1.6

Рівні підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності суб'єктів підприємництва

Величина операційного важеля	Рівень підприємницького ризику
до 3	Низький. Малоризиковий, консервативний тип виробничо-комерційної діяльності
від 3 до 5	Середній. Середньоризиковий, поміркований тип виробничо-комерційної діяльності
більше 5	Високий. Агресивний, високоризиковий тип виробничо-комерційної діяльності

Підсумовуючи вищевикладене, можна зазначити, що аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу. Від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення для прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на підсилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності. Аналіз операційної діяльності дозволяє глибше розуміти процеси виробництва та управління ресурсами, виявляти шляхи оптимізації витрат, вдосконалення бізнес-процесів та підвищення якості продукції. Він сприяє зростанню ефективності підприємства шляхом раціоналізації виробничих процесів та адаптації до змінних ринкових умов.

Таким чином, систематичний аналіз операційної діяльності є ключовим елементом для успішного управління підприємством, спрямованим на досягнення стійкого росту, збільшення прибутковості та збереження конкурентних переваг на ринку.

Отже, встановлено, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана із виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства. Проведено дослідження наукових підходів до трактування понять «операція», «операційна діяльність» та «ефективність операційної діяльності».

Проаналізовано фактори макро- та мікросередовища які впливають на економічну ефективність операційної діяльності суб'єкта господарювання. До основних внутрішніх факторів, що впливають на ефективність операційної діяльності, належать: сервіс, якість обслуговування, організаційні чинники, цінова політика; асортиментна політика, торгова площа, стан матеріально-технічної бази, розмір мережі, якість персоналу, структура управління. Спираючись на перелічені чинники можна зробити висновок, про те, що необхідно оцінювати особливості факторів внутрішнього середовища і враховувати їх при оцінці економічної ефективності операційної діяльності підприємства.

Метою аналізу операційної діяльності є відстеження залежності фінансових результатів бізнесу від витрат і об'ємів реалізації продукції. Для цього використовують наступні показники: сумарний операційний дохід, змінні і постійні витрати, валова маржа, операційний прибуток, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості та операційний важіль. Одним з сучасних напрямів підвищення рентабельності є використання методу «витрати – випуск». За цим методом загальний результат роботи підприємства визначається шляхом підсумовування експлуатаційного, фінансового та надзвичайного результатів. По кожному з видів діяльності провадиться порівняння витрат з випуском продукції (реалізацією), доходами і визначається кінцевий результат. Це надає можливість аналізувати кожний фактор впливу, визначити «вузьке» місце та обрати напрями покращення діяльності і підвищення рентабельності.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ТА ОЦІНЮВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛТАВАХЛІБ-3»

2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3»

Харчова промисловість в Україні є значущою складовою агропромислового комплексу, об'єднуючи понад 40 підгалузей і видів виробництва. Основні галузі цієї промисловості включають борошномельно-круп'яну, цукрову, м'ясну, молочну, хлібопекарську, олійно-жирову, плодоовочеву, спиртову та рибну. Цей сектор тісно пов'язаний з сільським господарством, оскільки отримує від нього сировину, таку як зерно, цукрові буряки, молоко, картопля та м'ясо. Водночас харчова промисловість повертає сільському господарству відходи, сприяючи таким чином замкненому циклу використання ресурсів.

Підприємства харчової промисловості розміщуються по всій території України, проте спостерігаються певні закономірності в їх розташуванні. Наприклад, підприємства цукрової, маслоробної, виноробної тяжіють до джерел сировини, тоді як борошномельної, хлібопекарської, молочної, кондитерської – до споживача. Харчова промисловість займає друге місце за вартістю продукції серед усіх галузей промисловості в Україні, що підкреслює її значення для економіки країни та забезпечення її внутрішніх потреб у продовольстві та інших продуктах харчування.

ТОВ «Полтавахліб-3» є провідним виробником хлібобулочних виробів на Полтавщині та працює під торговою маркою «Короваєво». Компанія відіграє ключову роль на українському ринку хліба, де переважно продаються вітчизняні товари. Структура виробництва показує, що майже 70% хліба та хлібобулочних виробів виробляються промисловими хлібозаводами у містах

та районних центрах, а решта – малими пекарнями, які зазвичай мають меншу потужність.

Останні роки українська хлібопекарська галузь стикається з викликами, включаючи помітний спад кількості підприємств, які займаються виробництвом цього важливого продукту харчування. Ті, які продовжують працювати, часто описують свою діяльність як на межі виживання.

Для ТОВ «Полтавахліб-3» ключовими чинниками успішності є:

1. Можливість розширення асортименту продукції: адаптація до змін у попиті споживачів за допомогою розширення асортименту товарів.

2. Широка мережа збуту: добре налагоджена дистрибуційна мережа, яка забезпечує широке охоплення ринку та доступність продукції.

3. Загальна ефективність управлінської діяльності: збереження оптимальної ефективності у всіх процесах – від виробництва до розподілу і продажу, з метою оптимізації ресурсів і зниження витрат.

Як ключовий учасник хлібопекарського ринку Полтавщини, ТОВ «Полтавахліб-3» продовжує успішно вирішувати виклики ринкової ситуації за допомогою стратегічного управління та адаптації до динаміки ринку, забезпечуючи свою стабільність та внесок у місцеву та регіональну економіку.

Види діяльності:

10.73 – Виробництво макаронних виробів та подібних борошняних

10.71 – Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання

46.90 – Неспеціалізована оптова торгівля

47.11 – Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

47.24 – Роздрібна торгівля хлібобулочними виробами, борошняними та цукровими кондитерськими виробами в спеціалізованих магазинах

49.41 – Вантажний автомобільний транспорт

ТОВ «Полтавахліб-3» має лінійно-функціональну організаційну структуру (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Організаційна структура ТОВ «Полтавахліб-3»

Цілком зрозуміло, що лінійно-функціональна організаційна структура дозволяє вирішувати проблеми, що виникають у лінійних і функціональних структурах управління. У цій структурі перший відповідальний за вирішення конкретних питань та підготовку відповідних рішень є спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів.

Таким чином, лінійно-функціональна структура управління створена для усунення недоліків, які можуть виникати в обох типах управлінських структур. У цій моделі лінійна організація має свої переваги, але на більш високому рівні управління стає дуже важливою роль функціонального управління. Якщо на рівні веб-сайту роль функціонального управління може бути невеликою, то на рівні управління бізнесом функціональні органи набувають значимості.

Отже, представлена на рисунку 2.1 організаційна структура управління налічує велику кількість відділів, які підпорядковуються директору. До них належать: юридичний, відділ кадрів, охорони праці, програмного забезпечення, відділ збуту, комерційний, планово-економічний, матеріально-технічного постачання.

Структура являється ефективною для даного підприємства та забезпечує відповідний рівень виробництва та стабільний майновий стан.

Майновий стан є однією з ключових характеристик основної діяльності підприємства. Цей аспект економічної діяльності підприємства піддається впливу багатьох факторів, серед яких значне значення має співвідношення між необоротними і оборотними активами підприємства [34]. Отже, аналіз майнового стану є важливим етапом у дослідженні діяльності підприємства.

2.2. Аналіз майнового стану та джерел фінансування майна підприємства

Майновий стан є однією з найважливіших характеристик основної діяльності підприємства. Він охоплює основні фонди, оборотні активи та інші

цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства. Основною метою аналізу активів підприємства є задоволення потреб у різних видів активів для забезпечення операційного процесу та оптимізація їх структури для досягнення ефективної господарської діяльності.

З урахуванням цієї мети, процес формування та аналізу активів підприємства базується на таких принципах:

1. Врахування перспектив розвитку операційної діяльності та її диверсифікації: планування активів повинне враховувати майбутні перспективи розвитку бізнесу і різноманіття його діяльності.

2. Забезпечення відповідності між обсягом та структурою активів і виробничим процесом: важливо забезпечити, щоб структура активів підприємства відповідала обсягу та структурі виробництва і збуту продукції. Це допомагає у процесі створення бізнес-плану і визначенні потреб у різних видів активів.

3. Оптимізація складу активів для підвищення ефективності господарської діяльності: оптимізація структури активів спрямована на максимізацію їхнього корисного використання для забезпечення операційного прибутку підприємства [35].

Порівняльний аналітичний баланс є важливим інструментом для аналізу статичної і динамічної фінансової ситуації підприємства. Він формується шляхом ущільнення окремих статей звітної балансу і доповнення його показниками, що відображають структурні зміни та джерела утворення активів підприємства.

Баланс ущільнює окремі статті, що дозволяє отримати більш чітке уявлення про структуру майна підприємства і джерела його формування. Наприклад, він може об'єднувати подібні активи або пасиви для зручності аналізу. Порівняльний аналітичний баланс адаптується відповідно до цілей аналізу. Він може включати різні показники, які спрямовані на виявлення якісних змін у структурі майна та динаміці цих змін з часом.

Горизонтальний аналіз порівнює показники балансу протягом різних фінансових періодів, показуючи динаміку змін. Вертикальний аналіз відображає структуру балансу відносно всієї активності або пасивності, допомагаючи в оцінці внутрішніх відносин між різними статтями.

Порівняльний аналітичний баланс є важливим інструментом для фінансового менеджменту і дозволяє зробити висновки про ефективність управління активами і пасивами підприємства, а також про його фінансову стабільність та перспективи розвитку.

Порівняння аналогічних показників діяльності аналізованого підприємства з аналогічними показниками споріднених підприємств дозволяє виявити причини відмінностей у ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів і мобілізації резервів на кожному з цих об'єктів, які використовуються для порівняння.

Аналіз динаміки складу і структури майна надає можливість встановити розмір абсолютного та відносного зростання або зменшення загального майна підприємства та його окремих видів. Приріст (зменшення) активів свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства.

Горизонтальний і вертикальний аналіз взаємодоповнюють один одного. Це означає, що на практиці часто будують таблиці, які відображають як структуру звітної форми, так і динаміку окремих її показників. Для аналізу динаміки змін статей балансу (горизонтальний аналіз) і визначення його структури (вертикальний аналіз) складають агрегований баланс за три роки (див. таблицю 2.1).

Таблиця 2.1

Агрегований баланс ТОВ «Полтавахліб-3» за 2020 – 2022 роки

АКТИВ	2020		2021		Відхилення		Темп зростання, %	2021		2022		Відхилення		Темп зростання, %
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %		Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. Необоротні активи -	988	6,83	641	3,40	-347	-3,43	64,88	641	3,40	481	2,00	-160	-1,40	75,03
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи	988	6,83	641	3,40	-347	-3,43	64,88	641	3,40	481	2,00	-160	-1,40	75,03
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
1.3. Відстрочені податкові активи	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
1.4. Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
2. Оборотні активи	13471	93,17	18197	96,60	4726	3,43	135,08	18197	96,60	23578	98,00	5381	1,40	129,57
2.1. Запаси	6729	46,54	10698	56,79	3969	10,25	158,9	10698	56,79	14613	60,74	3915	3,95	136,6
2.2. Дебіторська заборгованість	6590	45,58	6670	35,41	80	-10,17	101,2	6670	35,41	7519	31,25	849	-4,15	112,7
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти	142	0,98	465	2,47	323	1,49	327,5	465	2,47	1074	4,46	609	2,00	230,7
2.4. Витрати майбутніх періодів	3	0,02	2	0,01	-1	-0,01	66,7	2	0,01	15	0,06	13	0,05	750
2.5. Інші оборотні активи	7	0,05	362	1,92	355	1,87	5171,4	362	1,92	357	1,48	-5	-0,44	98,6
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00
Всього майна	14459	100,00	18838	100,00	4379	0,00	130,3	18838	100,00	24059	100,00	5221	0,00	127,71

Пасив	2020		2021		Відхилення		Темп зростання	2021		2022		Відхилення		Темп зростання		
	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %		Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %	Сума, тис.грн.	Питома вага, %		Відхилення	
															Сума, тис.грн.	Питома вага, %
1. Власний капітал	-1295	-8,96	1207	6,41	2502	15,36	-93,20	1207	6,41	2177	9,05	970	2,64	180,36		
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00		
3. Поточні зобов'язання і забезпечення	15754	108,96	17631	93,59	1877	-15,36	111,91	17631	93,59	21882	90,95	4251	-2,64	124,11		
3.1. Короткострокові кредити банків	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00		
3.2. Кредиторська заборгованість	3827	26,47	7394	39,25	3567	12,78	193,21	7394	39,25	8893	36,96	1499	-2,29	120,27		
3.3. Інші поточні зобов'язання	11927	82,49	10281	54,58	-1646	-27,91	86,20	10281	54,58	12989	53,99	2708	-0,59	126,34		
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00		
Всього капіталу	14459	100,00	18838	100,00	4379	0,00	130,29	18838	100,00	24059	100,00	5221	0,00	127,72		

За результатом аналізу структури динаміки ТОВ «Полтавахліб – 3» протягом 2020-2022 роках було виявлено низку позитивних та негативних рис фінансового стану підприємства.

Необоротні активи підприємства, до складу яких входять основні засоби та нематеріальні активи, мають тенденцію до зниження. Так, у 2020 році основні засоби становили 988 тис. грн. та до 2022 року відбулося зменшення до 480 тис. грн. Така тенденція може бути позитивною в випадку, коли підприємство має зростаючий обсяг виробництва та свідчить про підлаштування підприємства під зниження місткості ринку, кризові процеси. Але у випадку ТОВ «Полтавахліб – 3» тенденція є негативною, адже підприємство поступово знижує обсяги свого виробництва, тому це означає, що відбувається неконтрольована втрата виробничого потенціалу.

Оборотні активи підприємства, навпаки, мають тенденцію до зростання. Найменшу питому вагу в оборотних активах становлять витрати майбутніх періодів, що у 2020 році займають 0,02 %. У 2022 році відбулося збільшення до 0,06%. Це означає, що підприємство займається підготовкою та освоєнням нових видів продукції. Найбільшу питому вагу в оборотних активах становлять запаси. У 2020 році вони займають 46,54 % питомої ваги, у 2022 році розмір питомої ваги збільшився до 60,74%. Загалом сума запасів за аналізований період з 2020 року (6729 тис. грн) зросла у 2022 році (14613 тис. грн) на 7884 тис. грн. Таке активне зростання запасів на підприємстві є негативним показником діяльності, адже накопичення великих запасів свідчить про спад ділової активності підприємства, що може призвести до заморожування оборотного капіталу та уповільнення його оборотності. Проте зменшення запасів також мало би негативне значення, адже нестача запасів призвела би зростання цін на підприємстві за терміновість, зменшення обсягів виробництва продукції. Саме тому запаси повинні бути оптимальними.

Наступною вагомою частиною у структурі оборотних активів є дебіторська заборгованість підприємства. У 2020 році питома вага становила 45,58% (6590 тис. грн), а у 2022 році питома вага зменшилася до 31,25%, проте

сума дебіторської заборгованості збільшилася до 7519 тис. грн. Це означає, що відбулося незначне зменшення дебіторської заборгованості у структурі оборотних активів. Проте дебіторська заборгованість залишається однією із основних складових оборотних активів. Значне збільшення дебіторської заборгованості може загрожувати фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування. Проте не можна вважати зростання дебіторської заборгованості лише негативним явищем. Адже, якщо підприємство буде мати надійних та чесних дебіторів, завдяки яким надходження заборгованості не буде затримуватися, то це призведе до росту обсягу реалізації продукції та до підвищення доходів підприємства.

Отже, в цілому за аналізований період 2020-2022 років, відбулося збільшення оборотних активів з 13471 тис. грн у 2020 році до 23578 тис. грн. у 2022 році.

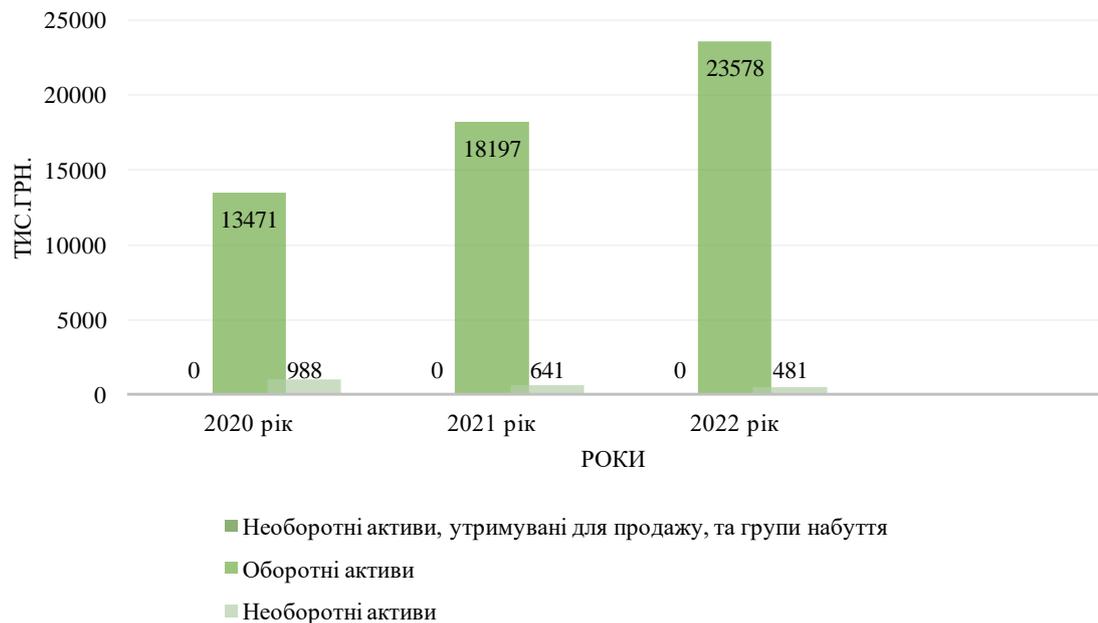


Рис. 2.2. Структурна динаміка активів ТОВ «Полтавахліб – 3» за 2020-2022 р.р.

Завдяки структурній динаміці активів за 2020-2022 р.р. (рис 2.2), можемо побачити, що оборотні активи займають значну частину у структурі активів підприємства.

В цілому до позитивних значень активів підприємства за аналізований період можна віднести збільшення валюти балансу, темпи приросту оборотних активів вищі, ніж темпи приросту необоротних активів.

Щодо структури пасиву підприємства за 2020-2022 роки, можна зазначити, що протягом аналізованого періоду відбулося зростання власного капіталу, який у 2020 році мав від'ємне значення та становив -1295 тис. грн, у 2021 році власний капітал збільшився до 1207 тис. грн. та у 2022 році до 2177 тис. грн., що є позитивним значенням, адже збільшення частки власного капіталу свідчить про зростання рівня фінансової незалежності. Довгострокові зобов'язання і забезпечення підприємства за аналізований період відсутні.

Найбільшу частину в пасиві займають поточні зобов'язання і забезпечення. Питома вага яких у 2020 році складала 108,96%, у 2021 році 93,59%, у 2022 році 90,95%.

Кредиторська заборгованість підприємства має тенденцію до зростання. У 2020 році становила 3827 тис. грн, у 2021 році 7350 тис. грн. та у 2022 році відбулося зростання до 8893 тис. грн. Загальне зростання поточної кредиторської заборгованості є негативним значенням для підприємства, яке було зумовлене сповільненням оборотності оборотних активів.

Також значну частку у структурі пасиву займають інші поточні зобов'язання, які у 2020 році мали питому вагу 82,49%. У 2022 році питома вага знизилася до 53,99%. Це означає, що підприємство має високу заборгованість за розрахунками некомерційного характеру.

Дослідивши капітал підприємства, на основі даних діаграми 2.3 та агрегованого балансу, можна зробити такі висновки. Величина власного капіталу є вкрай низькою, хоча спостерігається її зростання (з -1295 грн у 2020 році до 2177 грн у 2022 році). Підприємству необхідно прагнути до подальшого збільшення частки власного капіталу. основним джерелом фінансування оборотних активів підприємства є поточні зобов'язання і забезпечення, адже їх питома вага складала 108,96 % у 2020 році та до 2022 року питома вага зменшилася до 90,95%.

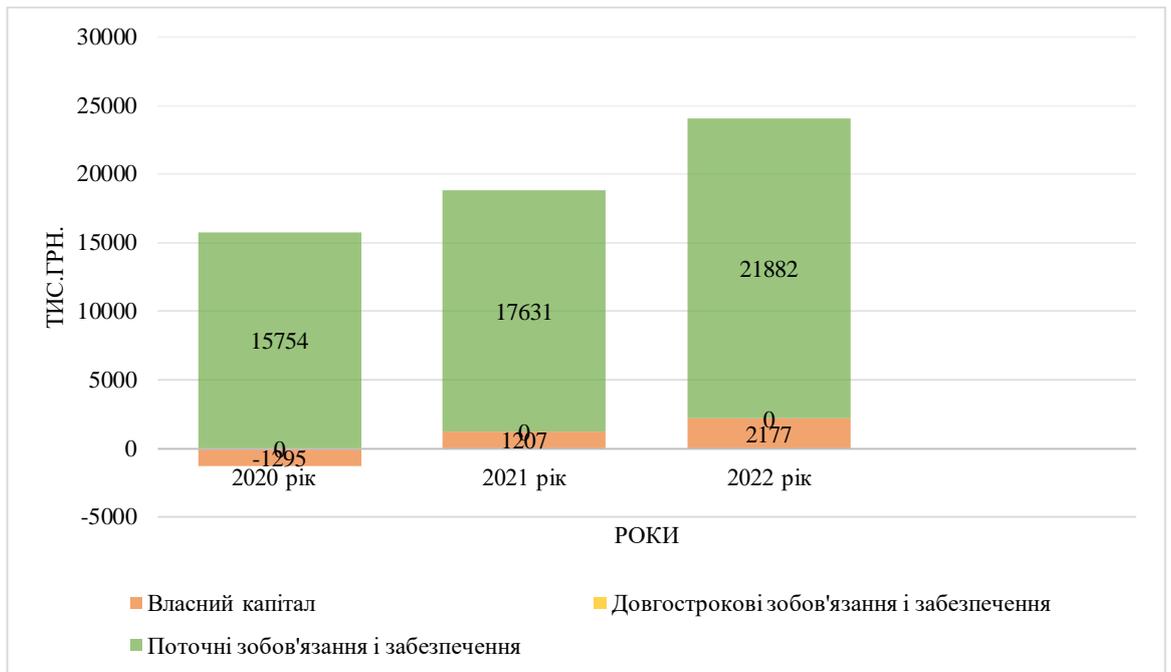


Рис. 2.3. Структура пасивів ТОВ «Полтавахліб – 3» за 2020-2022 р.р.

Фінансовою основою діяльності підприємства є сформований ним власний капітал. Він є початковою та безстроковою основою фінансування діяльності підприємства, а також джерелом погашення його збитків, одним з найвагоміших показників, що використовується при оцінці фінансового стану підприємства, оскільки показує: з одного боку, ступінь фінансової самостійності підприємства (його незалежності від зовнішніх джерел фінансування); з іншого – ступінь кредитоспроможності підприємства (забезпечення вимог кредиторів наявним у підприємства капіталом засновників).

Аналізуючи власний капітал, необхідно визначити питому вагу його окремих складових, а також динаміку їх складу та структури за окремі періоди.

Можливості аналізу власного капіталу значно розширюються при умові використання звіту про власний капітал та інформації поточного обліку. Застосування звіту дає змогу виявити джерела надходження та використання власного капіталу підприємства у звітному році. Аналіз структури власного капіталу виносять згідно з даними першого розділу пасиву № 1 «Баланс» (табл. 2.2).

Структура і динаміка власного капіталу підприємства

Найменування статей	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення (+/-) 2020-2021			Відхилення (+/-) 2021-2022		
	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	сума, тис. грн.	питома вага, %	Δ	%	темп зростання, %	Δ	%	темп зростання, %
Власний капітал	-1295	100	1207	100,00	2177	100,00	2502	0,00	100,00	970	0,00	100,00
1. Зареєстрований (пайовий) капітал	3040	-42,60	6040	19,98	6040	36,04	3000	62,58	-46,91	0	16,06	180,36
2. Капітал у дооцінках	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
3. Додатковий капітал	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Всього інвестований капітал	3040	-42,60	6040	19,98	6040	36,04	3000	62,58	-46,91	0	16,06	180,36
4. Резервний капітал	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
5. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-4335	29,87	-4833	-24,97	-3863	-56,36	-498	-54,85	-83,60	970	-31,38	225,65
Всього накопичений капітал	-1295	100,00	1207	100,00	2177	100,00	2502	0,00	100,00	970	0,00	100,00
6. Неоплачений капітал	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
7. Вилучений капітал	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Всього капітал у розпорядженні	-1295	100,00	1207	0	2177	0,00	2502	-100,00	0,00	970	0,00	0,00
8. Інші резерви	0	0,00	0	0	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Сукупний капітал	14459	100,00	18838	100,00	24059	100,00	-	-	-	-	-	-
Частка власного капіталу в сукупному капіталі	-	-8,96	-	6,41	-	9,05	-	-	-	-	-	-

Отже, виходячи із проведеного аналізу власного капіталу підприємства за 2020-2022 роки, можемо зробити висновок, що зареєстрований капітал підприємства збільшився. У 2020 році він становив 3040 тис. грн, у 2021 році зріс до 6040 тис. грн, у 2022 році залишився незмінним. Збільшення капіталу підприємства є позитивним фактором для діяльності підприємства, адже підвищується кредитоспроможність суб'єкта господарювання та його фінансова незалежність, покращується ліквідності та платоспроможності підприємства, тому що збільшення зареєстрованого капіталу пов'язане із залученням додаткових грошових ресурсів.

За аналізований період 2020-2022 років, капітал у дооцінках, додатковий капітал, емісійний дохід, неоплачений капітал, резервний капітал, вилучений капітал, були відсутні. Тому ніяк не вплинули на фінансову діяльність підприємства.

Також підприємство має непокритий збиток, що негативно впливає на стан підприємства, адже у 2020 році непокритий збиток значно перевищував всі інші статті власного капіталу, тому підприємство не мало змогу погасити всіх позик. Така структура балансу є незадовільною і свідчить про те, що підприємство є напівзбанкрутілим.

У 2021 році сума непокритого збитку збільшилася на 300 тис. грн, та завдяки зростанню суми капіталу та скороченню суми збитку у 2022 році на 970 тис. грн. , стан власного капіталу підприємства покращився. І досяг у 2022 році значення 2177 тис. грн.

Отже, як видно з таблиці 2.2, частка власного капіталу в сукупному капіталі зростає. Якщо у 2020 році підприємство мало від'ємне значення, означає, що власний капітал був відсутнім, то у 2021 році маємо результат 6,41%, а у 2022 році 9,05%. Таке зростання відбулося за рахунок збільшення зареєстрованого капіталу підприємства. І є позитивним значенням, адже це говорить про те, що відбувається збільшення грошових ресурсів підприємства, фінансової незалежності та покращення фінансового стану підприємства в цілому.

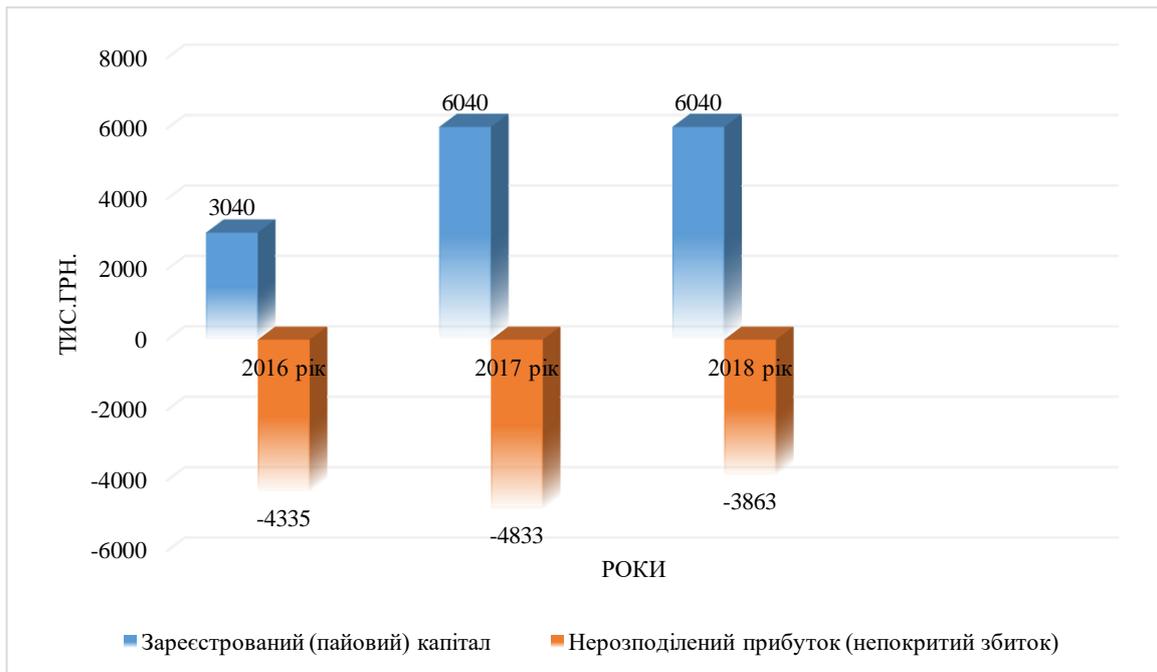


Рис. 2.4. Динаміка зростання (спадання) власного капіталу за рахунок його структурних елементів ТОВ «Полтавахліб – 3»

Як видно з графіку найбільшу частку у власному капіталі займає пайовий капітал, це говорить про те, що більшу частку власного капіталу займають кошти акціонерів підприємства.

Для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємству важливе залучення позикових коштів. Використання позикового капіталу дозволяє значно розширити обсяг виробничо-господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективне використання власного капіталу, прискорити формування різних цільових фондів виробничого і невиробничого призначення і в кінцевому підсумку — підвищити ринкову вартість підприємства [37].

Аналіз позикових коштів вирішує такі завдання: виявлення основних джерел формування позикового капіталу; визначення впливу змін у складі та обсягах позикових коштів на фінансову стійкість підприємства; з'ясування пріоритетності погашення зобов'язань підприємства у разі його ліквідації (табл. 2.3).

Структура і динаміка позикового капіталу ТОВ «Полтавахліб – 3»

Таблиця 2.3

Найменування статей	2020 рік		2021 рік		2022 рік		Відхилення (+/-) 2020-2021р.р.			Відхилення (+/-) 2021-2022р.р.		
	Сума, тис.грн	Питома вага, %	Сума, тис.грн	питома вага, %	Сума, тис.грн	питома вага, %	Δ	%	темп зростання, %	Δ	%	темп зростання, %
Усього зобов'язань	15714	100	17631	100,00	21882	100,00	1917	0,00	112,20	4251	0,00	124,11
1. Довгострокові зобов'язання	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.1. Довгострокові кредити банків	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.2. Відстрочені податкові зобов'язання	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.3. Цільове фінансування	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.4. Страхові резерви	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
1.5. Інші довгострокові зобов'язання та забезпечення	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2. Поточні зобов'язання	15714	100,00	17631	100,00	21882	100,00	1917	0,00	112,20	4251	0,00	124,11
2.1. Короткострокові кредити банків	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2.2. Заборгованість задовгостроковими зобов'язаннями	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2.3. Векселі видані	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2.4. Заборгованість за товари, роботи, послуги	3515	24,31	6673	35,42	8220	34,17	3158	11,11	32,59	1547	-1,26	36,50
2.5. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	272	1,88	677	3,59	673	2,80	405	1,71	3,31	-4	-0,80	2,99
2.6. Доходи майбутніх періодів	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
2.7. Інші поточні зобов'язання та забезпечення	11927	82,49	10281	54,58	12989	53,99	-1646	-27,91	50,22	2708	-0,59	57,68
Сукупний капітал	14459	100,00	18838	100,00	24059	100,00	-	-	-	-	-	-
Частка позикового капіталу в сукупному капіталі	-	108,68	-	93,59	-	90,95	-	-	-	-	-	-

Отже, виходячи із даних таблиці, можна зробити висновок, що за 2020-2022 роки на підприємстві довгострокові зобов'язання були відсутні у структурі підприємства. Тому не вплинули на його стан. Відсутність довгострокових зобов'язань може бути як позитивною, так і негативною тенденцією залежно від характеру обраної підприємством стратегії розвитку. Також можна відмітити тенденцію до зростання поточних зобов'язань підприємства.

У 2020 році поточні зобов'язання становили 15741 тис. грн, у 2022 році зобов'язання зросли до 21882 тис. грн.

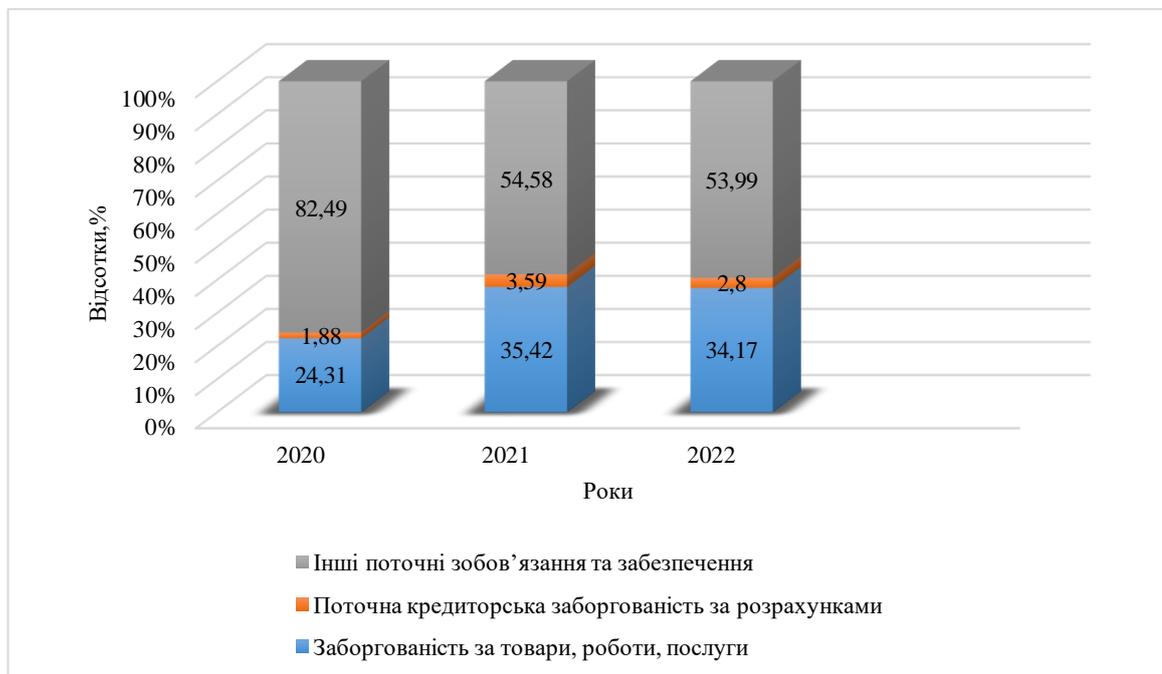


Рис. 2.5. Структурна динаміка зобов'язань ТОВ «Полтавахліб – 3»

Найбільшу питому вагу займали інші поточні зобов'язання та забезпечення, які у 2020 році становили 11927 тис. грн, а у 2022 році зросли до 12989 тис. грн. Це означає, що підприємство збільшує свої зобов'язання за цінними паперами, розрахунками з депонентами, за депозитними сумами, розрахунками за страхуванням, за спеціальними видами платежів та іншими кредиторами.

Кредиторська заборгованість за товари , роботи та послуги становила від 24,31% у 2020 році до 34,17 % у 2022 році. Збільшення кредиторської заборгованості відбулося за рахунок зменшення обортності оборотних активів підприємства. Підприємство зобов'язане своєчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями та пильно слідкувати за тим, щоб кредиторська заборгованість не перетворилася у безнадійну заборгованість.

Найменшу частку займає поточна кредиторська заборгованість, що складала не більше 3,59 % питомої ваги у 2021 році.

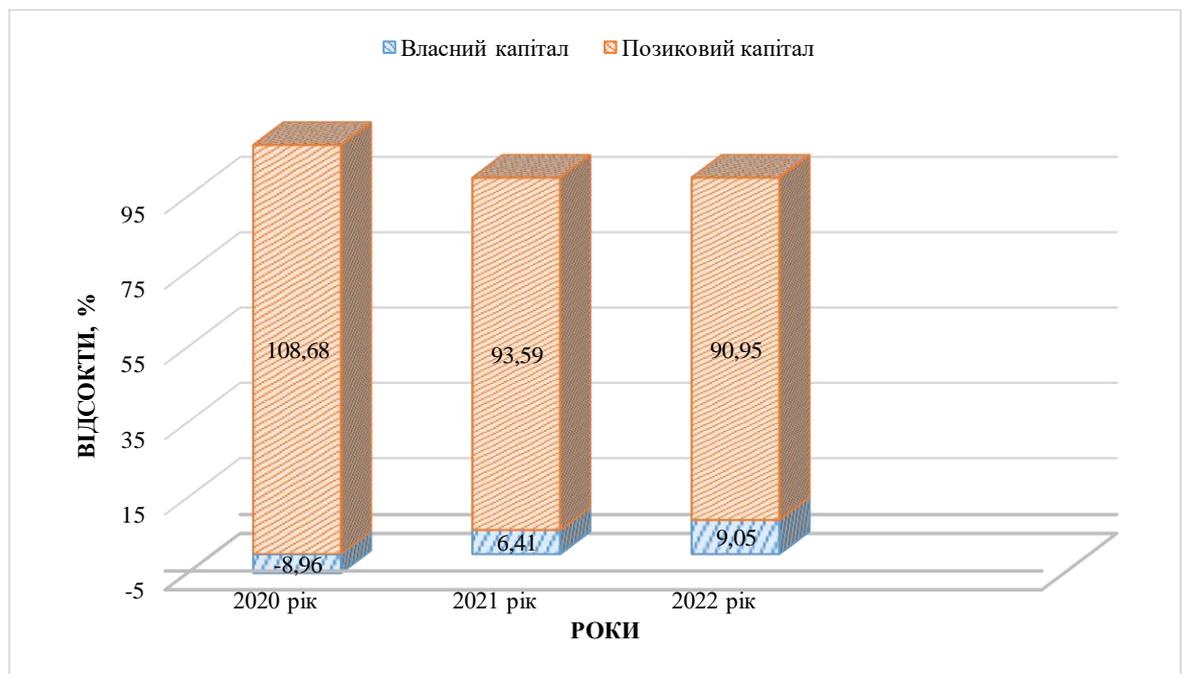


Рис. 2.6. Структурна динаміка складу капіталу ТОВ «Полтавахліб – 3»

Отже, виходячи із даних графіку, можемо зробити висновок, що майже всю складову капіталу займає позиковий капітал підприємства. Хоча і відбувається тенденція до зменшення співвідношення власного капіталу до позикового, але ці зміни зовсім незначні. Так, наприклад, у 2022 році власний капітал становить 9,05 % від усього капіталу, а позиковий капітал становить 90,95%. Таке співвідношення може негативно вплинути на підприємство , адже активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, дають меншу норму прибутку. Проте є і позитивні сторони, адже з точки зору ефективності

фінансових ресурсів, підприємство має вкладати в оборотні кошти мінімум власних в розмірах створення мінімальних запасів та іншу частину фінансувати за допомогою коштів позикового капіталу.

2.3. Оцінювання рівня ефективності операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3»

Фінансовий показник, що найкраще узагальнює діяльність підприємства, - його прибуток. Цей показник включає фінансові результати всіх видів діяльності: операційної, інвестиційної та фінансової. Операції з формування та розподілу прибутку відображаються у фінансовому звіті підприємства (форма №2), а їх динаміку можна проаналізувати за допомогою таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства, тис. грн

№ з/п	Показник	Рядок Ф№2	Розрахунок	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Абс. відх. (6-5)	Абс. відх. (7-6)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		61950	72788	85844	10838	13056
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050		53428	61365	71998	7937	10633
3	Валовий прибуток	2090	(p1-p2)	8522	11423	13846	2901	2423
4	Інші операційні доходи	2120		85	3208	5866	3123	2658
5	Сумарні операційні доходи	(2000+2120)	(p1+p4)	62035	75996	91710	13961	15714
6	Адміністративні витрати	2130		4198	4805	5805	607	1000
7	Витрати на збут	2150		5831	9034	9819	3203	785
8	Інші операційні витрати	2180		1923	1190	2899	-733	1709
9	Сумарні операційні витрати	(2050+2130+2150+2180)	(p2+p6+p7+p8)	65380	76394	90521	11014	14127
10	Прибуток від операційної діяльності	2190	(p5-p9)	0	0	1189	0	1189
11	Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	(2200+2220+2240)		0	0	0	0	0
12	Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	(2250+2255+2270)		0	0	0	0	0
13	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	2290	(p10+p11-p12)	0	0	1189	0	1189

Продовження табл. 2.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9
14	Витрати з податку на Прибуток	2300		43	100	219	57	119
15	Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	(p13-p14)	0	0	970	0	970
16	Інший сукупний дохід після Оподаткування	2460		0	0	0	0	0
17	Сукупний дохід	2465	(p15+p16)	0	0	970	0	970

Отже, після проведення аналізу формування та розподілу прибутку підприємства за 2020-2022 роки, можемо зробити висновки, що чистий дохід підприємства збільшився з 61950 тис. грн у 2020 році до 85844 тис. грн у 2022 році. Збільшення чистого доходу свідчить про зростання масштабів діяльності підприємства, розширення сфер діяльності, зміцнення позицій на ринку.

Зростання собівартості на підприємстві обумовлене зростанням витрат на збут. До основних причин зростання витрат можна віднести: підвищення закупівельних цін на сировину, матеріали, послуги, якість сировини, матеріалів, що купуються.

Внаслідок зростання чистого доходу та собівартості, більше ніж на 50% зріс також валовий прибуток у 2022 році.

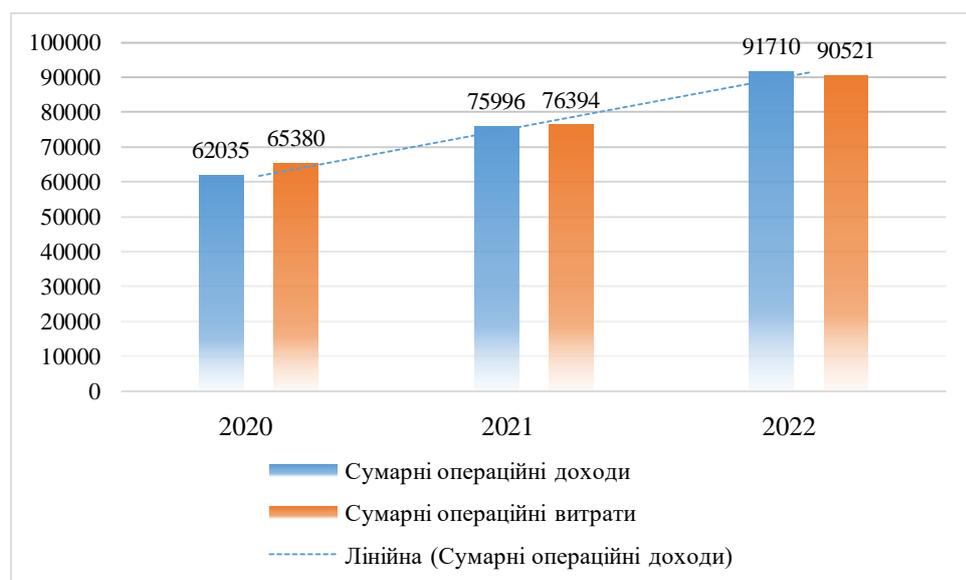


Рис. 2.7. Динаміка витрат і доходів від операційної діяльності

Не виконується важлива парадигма: в успішно працюючого підприємства прибуток повинен зростати швидше, ніж чистий дохід від реалізації.

В нашому ж випадку, підприємство досягло прибутку лише у 2022 році, який становив 907 тис. грн. У 2022 році також відбулося стрімке збільшення інших операційних доходів. За аналізований період вони зросли майже у 70 разів. До інших фінансових доходів належать доходи, що виникають у процесі фінансової діяльності підприємства. До них відносять: дивіденди одержані; відсотки одержані; інші доходи від фінансових операцій.

Отже, підприємство має негативні показники прибутковості. Хоча спостерігається поступове покращення та нормалізація фінансового стану, необхідно вжити наступні заходи для збільшення прибутку:

- 1) Покращення продукції з середнім рівнем рентабельності, припинення виробництва менш рентабельних товарів.
- 2) Організація виробничого процесу з можливістю швидкої переналадки.
- 3) Проведення постійних наукових досліджень ринку, аналізу поведінки споживачів та конкурентів.
- 4) Грамотне формування договірних відносин з постачальниками, посередниками та покупцями.
- 5) Зменшення виробничих витрат або впровадження сучасних методів управління витратами, включаючи управлінський облік.
- 6) Розробка кваліфікованої цінової політики, оскільки на ринку переважають вільні (договірні) ціни.

Ці заходи спрямовані на покращення ефективності виробництва, збільшення конкурентоспроможності та забезпечення стабільного фінансового результату підприємства [38].

Мета аналізу витрат діяльності полягає в інформаційному забезпеченні та всебічній оцінці досягнутих результатів, їхній оптимізації та обґрунтуванні управлінських рішень щодо подальшої раціоналізації (табл.2.5).

Аналіз динаміки операційних витрат ТОВ «Полтавахліб-3»

Показник	Рядок №2	2020 рік		2021 рік		Відхилення		2021 рік		2022 рік		Відхилення	
		Сума, тис.грн	Питома вага, %										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Чистий дохід від реалізації	2000	61950	99,86	72788	95,78	10838	-4,08	72788	95,78	85844	93,60	13056	-2,17
Інші операційні доходи	2120	85	0,14	3208	4,22	3123	4,08	3208	4,22	5866	6,40	2658	2,17
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші фінансові доходи	2220	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші доходи	2240	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інший сукупний дохід від оподаткування	2450	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Сукупний дохід	2465	62035	100,00	75996	100,00	13961	0,00	75996	100,00	91710	100,00	15714	0,00

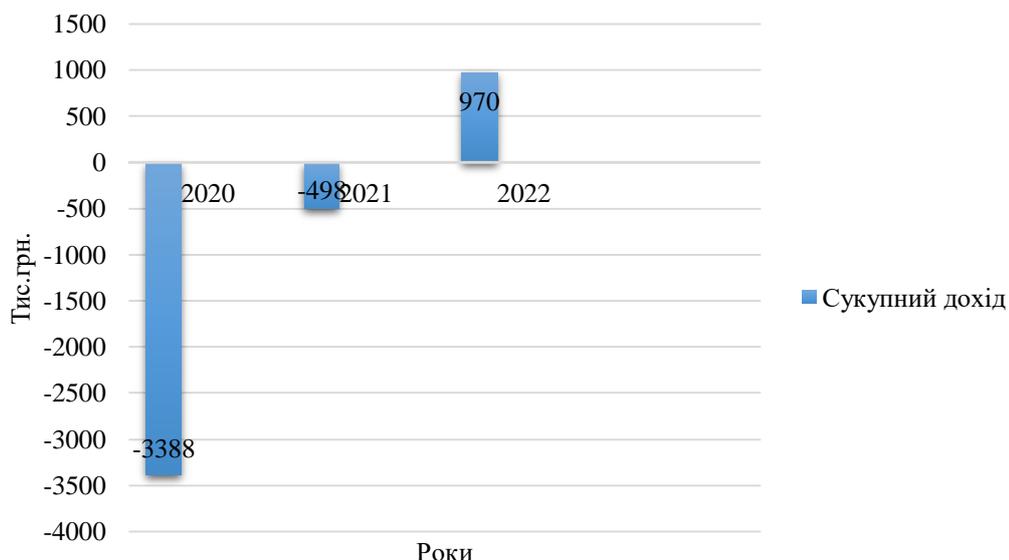


Рис. 2.8. Структурна динаміка сукупного доходу ТОВ «Полтавахліб-3»

Отже, після розрахунків аналізу динаміки, складу та структури доходів підприємства за 2020-2022 роки, виходячи із діаграми бачимо, що дохід із позитивним значенням у підприємства з'явився лише у 2022 році.

Ці зміни відбулися за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації та інших операційних доходів.

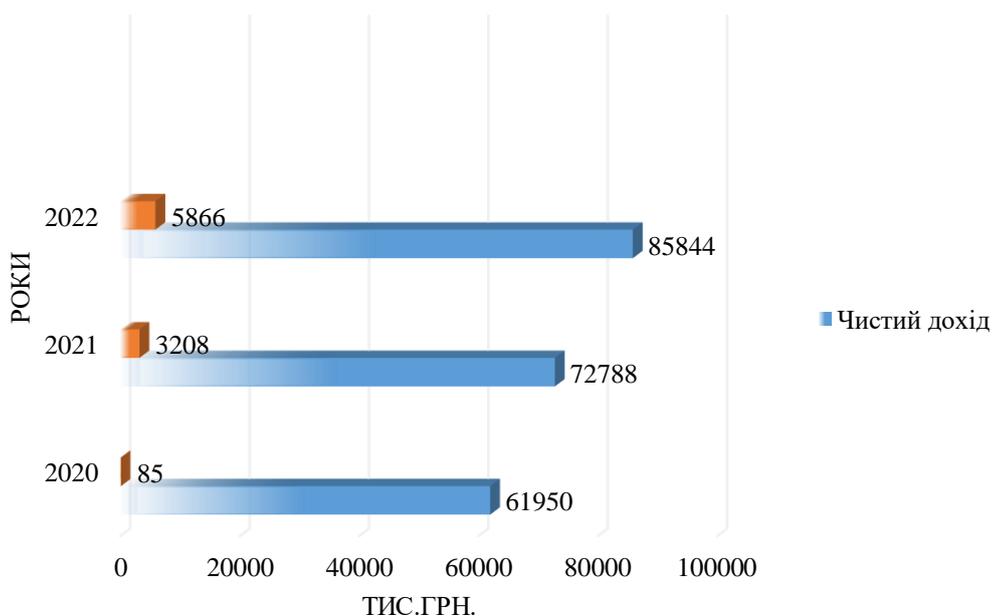


Рис. 2.9. Показники чистого доходу та іншого операційного доходу ТОВ «Полтавахліб-3»

Витрати підприємства визначаються як фінансова категорія, що охоплює грошові та матеріальні витрати, пов'язані з організацією та проведенням виробничих процесів, реалізацією продукції, а також фінансовою та соціальною діяльністю підприємства. Згідно з законодавством України щодо оподаткування прибутку підприємств, валові витрати виробництва та обігу охоплюють будь-які витрати, що компенсують вартість придбаної продукції чи послуг для власного використання у господарській діяльності.

За видами фінансування витрати поділяються на наступні категорії:

- витрати на виробництво та реалізацію продукції;
- витрати на відновлення основних засобів;
- операційні витрати;
- витрати на соціальні потреби.

За джерелами фінансування витрати можуть бути покриті за рахунок власних фінансових ресурсів, позичених коштів або залучених інвестицій. Ця система класифікації допомагає підприємствам ефективно управляти витратами [40].

Із фінансового погляду, витрати охоплюють всі реально здійснені витрати, які підприємство зазнає в процесі своєї діяльності. Це включає витрати на матеріали, працю, послуги, амортизацію обладнання, та інші витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції або послуг.

З точки зору оподаткування, витрати поділяються на ті, що включаються до собівартості продукції (прямі матеріальні витрати, прямі витрати на виробництво та операційні витрати) і ті, що здійснюються за рахунок прибутку підприємства (адміністративні витрати, витрати на маркетинг та рекламу, фінансові витрати тощо). З цієї позиції валові витрати включають тільки ті витрати, без яких процес виробництва та реалізації продукції або послуг стає неможливим. Це може включати витрати на сировину, необхідну для виробництва, витрати на основні засоби і техніку, а також прямі операційні витрати, які безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції або наданням послуг.

Аналіз складу, структури та динаміки витрат ТОВ «Полтавахліб – 3»

Показник	Рядок №2	2020		2021		Відхилення в:		2021		2022		Відхилення в:	
		Сума, тис.грн	Питома вага, %										
1	2	3	4,00	5	6,00	7	8,00	9	10,00	11	12,00	13	14,00
Собівартість реалізованої продукції	2050	53428	81,67	61365	80,22	7937	-1,44	61365	80,22	71998	79,35	10633	-0,88
Адміністративні витрати	2130	4198	6,42	4805	6,28	607	-0,14	4805	6,28	5805	6,40	1000	0,12
Витрати на збут	2150	5831	8,91	9034	11,81	3203	2,90	9034	11,81	9819	10,82	785	-0,99
Інші операційні витрати	2180	1923	2,94	1190	1,56	-733	-1,38	1190	1,56	2899	3,19	1709	1,64
Фінансові витрати	2250	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Інші витрати	2270	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Витрати з податку на прибуток	2300	43	0,07	100	0,13	57	0,07	100	0,13	219	0,24	119	0,11
Податок на прибуток пов'язаний з іншим сукупним доходом	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
Всього витрат		65423	100,00	76494	100,00	11071	0,00	76494	100,00	90740	100,00	14246	0,00

Отже, виходячи із розрахунків витрат підприємства за 2020-2022 роки, можемо зробити висновок, що собівартість реалізованої продукції з 2020 року збільшилася на 18570 тис. грн у 2022 році.

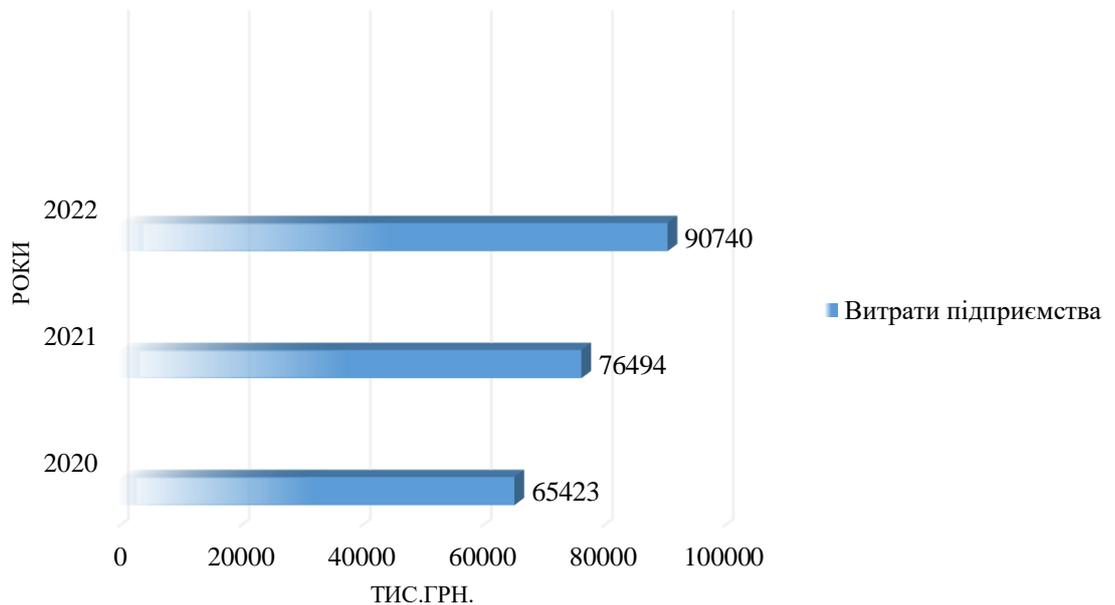


Рис. 2.10. Структурна динаміка зростання витрат ТОВ «Полтавахліб-3»

Адміністративні витрати також зросли з 4198 тис. грн у 2020 році до 5805 тис. грн у 2022 році. Це означає, що величина адміністративних витрат з року в рік зростає, що спричиняє зменшення величини чистого доходу підприємства.

В цілому підприємство має зростання витрат по всім показникам. Це є негативним показником, адже витрати збільшуються за рахунок збільшення сум заборгованості за позиками.

За результатами виконано аналізу необхідно дати оцінку динаміки доходів та витрат підприємства, які безпосередньо впливають на формування його чистого прибутку, та проаналізувати динаміку окремих показників доходів і витрат підприємства за досліджуваний період у таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат
ТОВ «Полтавахліб-3»

Показник	2020-й рік	2021-й рік	Відхилення (+,-), тис.грн	Темп росту, %	2021-й рік	2022-й рік	Відхилення (+,-), тис.грн	Темп росту, %
1	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Доходи	58647	75498	16851	128,73	75498	92680	17182	122,76
2. Витрати	65423	76494	11071	116,92	76494	90740	14246	118,62
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п1-п2)	-6776	-996	5780	14,70	-996	1940	2936	-194,78
4. Середньорічна вартість активів	13031,5	15834	2802,5	121,51	15834	20887,5	5053,5	131,92
5. Чистий дохід від реалізації	61950	72788	10838	117,49	72788	85844	13056	117,94
6. Рентабельність активів, % (п3/п4)	-0,52	-0,06	0,457	12,10	-0,06	0,09	0,156	-147,65
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	-0,11	-0,01	0,096	12,51	-0,01	0,02	0,036	-165,16
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	-0,10	-0,01	0,091	12,57	-0,01	0,02	0,034	-164,20
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	1,056	0,964	-0,092	91,27	0,964	0,926	-0,038	96,07
10. Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	4,500	4,768	0,268	105,95	4,768	4,437	-0,331	93,06
11. Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : п.2)	0,896	0,987	0,091	110,10	0,987	1,021	0,034	103,49

Отже, після дослідження показників доходів і витрат підприємства за 2020-2022 роки, можемо зробити висновок, виходячи із рисунку 2.10, на підприємстві відбувається рівномірне зростання як доходів, так і витрат.

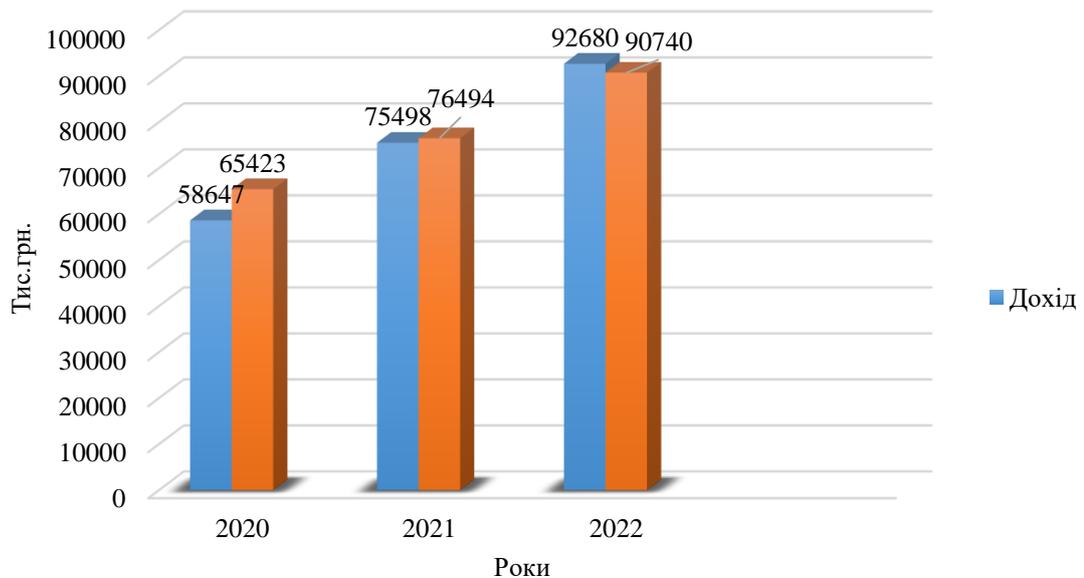


Рис. 2.10. Порівняння динаміки зростання доходу та витрат ТОВ «Полтавахліб-3»

У 2020 та 2021 роках підприємство мало збиток від звичайної діяльності підприємства, який становив -6776 тис. грн та -996 тис. грн. Підприємство мало збиток через те, що у 2020 та 2021 роках витрати перевищували доходи. У 2022 році становище покращилося та підприємство отримало прибуток у розмірі 1940 тис. грн. Зростання прибутку означає збільшення потенційних можливостей підприємства, підвищення ступеня його ділової активності.

Середньорічна вартість активів зросла у 2022 році зросла більше ніж на 7000 тис. грн. Адже у 2020 році вартість активів становила 15834 тис. грн., а у 2022 році 20887,5 тис. грн. Проте збільшення вартості активів зумовлене накопиченням великої кількості запасів на підприємстві, тому таку тенденцію до позитивних віднести не можемо.

Щодо рентабельності підприємства, його динаміку можемо спостерігати на графіку (рис. 2.11).

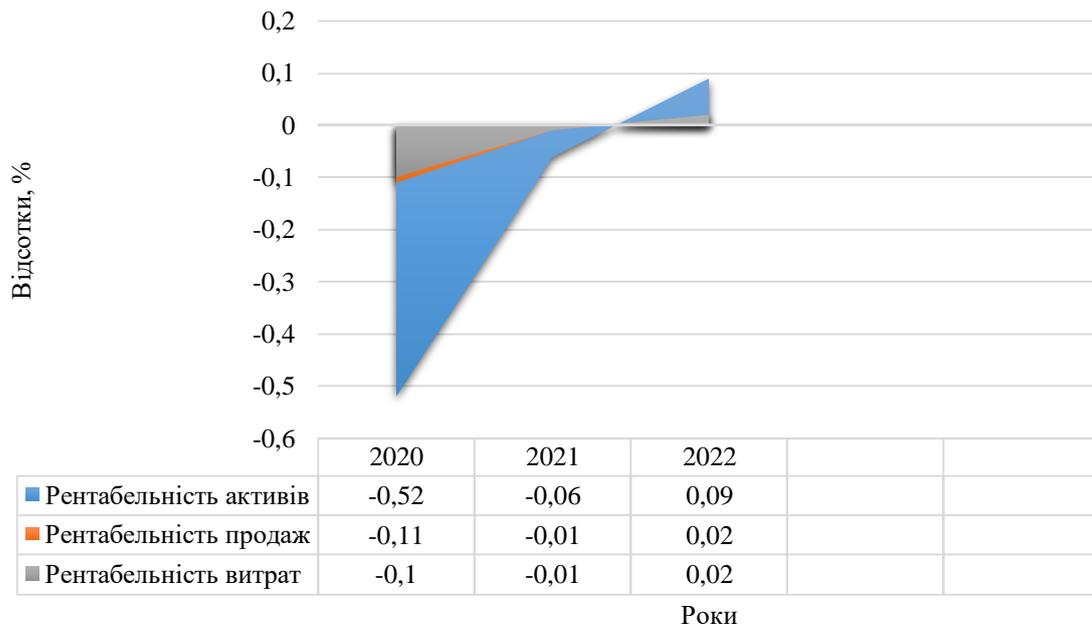


Рис. 2.11. Динаміка рентабельності витрат, продаж та активів ТОВ «Полтавахліб-3»

Отже, виходячи із даних наведених вище, можемо зробити висновок, що у 2020 році рентабельність активів мала від'ємний показник у розмірі -0,52%. Це є поганим показником для рентабельності активів підприємства. У 2021 році відбулася тенденція до збільшення значень, так показник стрімко зріс до -0,06%. У 2022 році показник рентабельності активів незначно збільшився, але складав позитивне значення 0,09%.

Тому в цілому, протягом аналізованого періоду показник рентабельності активів досяг позитивного результату, відбувалася тенденція до зростання. Це відбулося завдяки оптимізації структури оборотних активів та збільшення суми чистого прибутку. В цілому, можемо зробити висновок, що діяльність підприємства була ефективною лише у 2022 році.

Рентабельність витрат також зросла за аналізований період з -0,10% у 2020 році до 0,02% у 2022 році. Це означає, що кількість прибутку, що припадає на 1 грн понесених операційних витрат збільшилася. Тому це значення також є позитивним для підприємства.

Рентабельність продажу підприємства у 2022 році дорівнює $-0,11\%$, що на $0,14\%$ більше аніж у 2020 році. Отже, прибуток, що отримує підприємство, на 1 грн виручки від продажу продукції збільшився на $0,14\%$.

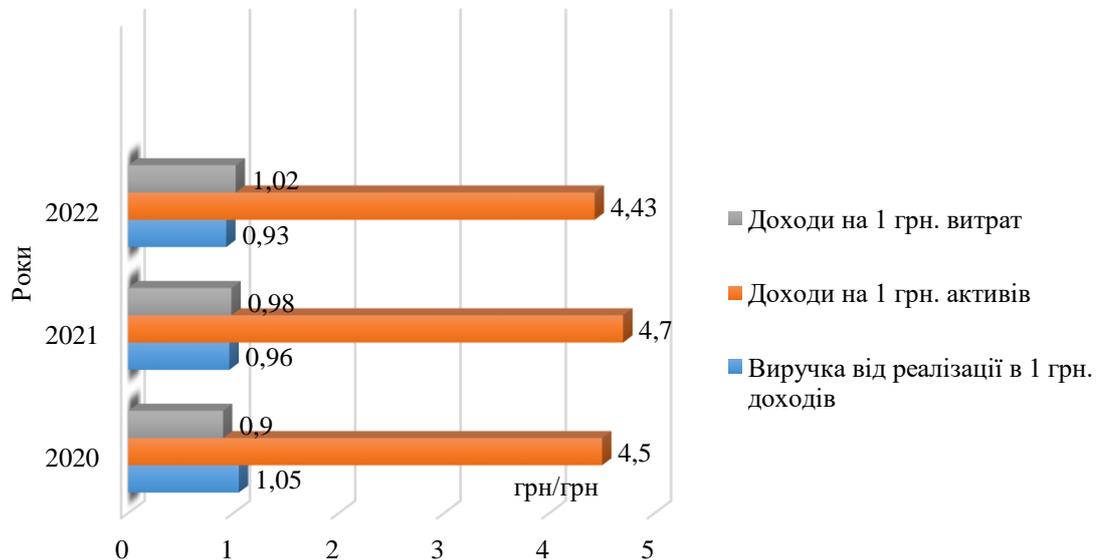


Рис. 2.12. Динаміка зростання доходів на 1 грн. витрат та активів, виручки від реалізації ТОВ «Полтавахліб-3»

Отже, виходячи із графіку ми бачимо, що доходи на 1 грн. витрат та на 1 грн. активів та виручка від реалізації в 1 грн. доходів має стабільний характер за 2020-2022 роки. В межах періоду відбувалися незначні відхилення. Але вони не завдали значних змін ефективності роботи підприємства.

В цілому, можна сказати, що підприємство перебуває у досить поганому стані, адже у 2020 та 2021 роках підприємство немає рентабельності активів, продажу та витрат. Хоча і у 2022 році підприємство здобуває позитивних значень цих показників, але цього недостатньо для нормального функціонування підприємства.

Для прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень необхідно провести аналіз факторів, що впливають на отримання прибутку підприємством і їх кількісну оцінку у звітному році порівняно з

базовим: ціни на продукцію; рівень виробництва; структура продукції; структура витрат. Дослідження цих факторів дозволяє підприємству зробити обґрунтовані рішення щодо оптимізації виробничих процесів, ціноутворення, управління витратами та стратегії виробництва, спрямовані на збільшення валового прибутку.

Вихідні дані для проведення факторного аналізу представлено в таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Вихідні дані ТОВ «Полтавахліб – 3»

Роки	Чистий дохід	Собівартість	Ціна одиниці продукції	Обсяг реалізації	Витрати на одиницю продукції	Валовий прибуток
2019	53472	43468	5,59	9569,8	4,54	10004
2020	61950	53428	7,47	8291,3	6,44	8522
2021	72788	61365	9,98	7292,8	8,41	11423
2022	85844	71998	15,83	5421,6	13,28	13846

З метою проведення факторного аналізу прибутку необхідно провести додаткові розрахунки за 2020 р. (табл.2.9).

Таблиця 2.9

Вихідні дані для аналізу прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3» за 2020 рік

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік 0	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітнього року -(1,0)	Звітний рік (1)
А	Б	1	2	3
Чистий дохід (виручка) відреалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	53472	46328	61950
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	43468	37661	53428
Валовий прибуток (ВП)	2090	10004	8667	8522

Допоміжні розрахунки для проведення факторного аналізу валового прибутку за 2021 р. представлено в таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Вихідні дані для аналізу прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3» за 2021 рік

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік 0	Базовий рік,перерахований на реалізацію звітнього року -(1,0)	Звітний рік (1)
А	Б	1	2	3
Чистий дохід (виручка) відреалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	61950	54490	72788
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	53428	46994	61365
Валовий прибуток (ВП)	2090	8522	7496	11423

Допоміжні розрахунки для проведення факторного аналізу валового прибутку за 2022 р. представлено в таблиці 2.11.

Таблиця 2.11

Вихідні дані для аналізу прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3» за 2022 рік

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік 0	Базовий рік,перерахований на реалізацію звітнього року -(1,0)	Звітний рік (1)
А	Б	1	2	3
Чистий дохід (виручка) відреалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	72788	54112	85844
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	61365	45620	71998
Валовий прибуток (ВП)	2090	11423	8492	13846

Факторний аналіз валового прибутку підприємства розпочинаємо з розрахунку загальних змін у його валовому прибутку.

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП}_1 - \text{ВП}_0 \quad (2.1)$$

$$\Delta \text{ВП}_{2020} = 8522 - 10004 = -1482 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП}_{2021} = 11423 - 8522 = 2901 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП}_{2022} = 13846 - 11423 = 2423 \text{ тис. грн}$$

1. озраунок впливу на прибуток зміни відпускних цін на реалізацію продукції здійснюється за формулою:

$$\Delta \text{ВП1} = \text{ВП1} - \text{ВП1,0} \quad (2.2)$$

$$\Delta \text{ВП1}_{2020} = 8522 - 18482 = -9960 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП1}_{2021} = 11423 - 19360 = -7937 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП1}_{2022} = 13846 - 24479 = -10633 \text{ тис. грн}$$

2. Розрахунок впливу на прибуток зміни в обсязі продукції під час оцінювання за базовою собівартістю має вигляд:

$$\Delta \text{ВП2} = \text{ВП0} * (\text{K1} - 1), \quad (2.3)$$

$$\text{де } \text{K1} = \frac{\text{C1,0}}{\text{C0}}$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2020} = 10004 * \left(\frac{37661}{43468} - 1 \right) = -1336,4 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2021} = 8522 * \left(\frac{46994}{53428} - 1 \right) = -1026,2 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП2}_{2022} = 11423 * \left(\frac{45620}{61365} - 1 \right) = -2930,9 \text{ тис. грн}$$

3. Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції, що зумовлені змінами в структурі.

$$\Delta \text{ВП3} = \text{ВП0} * (\text{K2} - \text{K1}), \quad (2.4)$$

$$\text{де } \text{K2} = \frac{\text{ЧД1,0}}{\text{ЧД0}}$$

$$\Delta \text{ВП3}_{2020} = 10004 * \left(\left(\frac{46328}{53472} \right) - \frac{37661}{43468} \right) = -0,101 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП3}_{2021} = 8522 * \left(\left(\frac{54490}{61950} \right) - \frac{46994}{53428} \right) = 0,035 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВПЗ}_{2022} = 11423 * \left(\left(\frac{54112}{72788} \right) - \frac{45620}{61365} \right) = -0,015 \text{ тис. грн}$$

4. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції

$$\Delta \text{ВП4} = \text{C1,0} - \text{C1} \quad (2.5)$$

$$\Delta \text{ВП4}_{2020} = 37661 - 53428 = -15767 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП4}_{2021} = 46994 - 61365 = -14371 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП4}_{2022} = 45620 - 71998 = -26378 \text{ тис. грн}$$

5. Розрахунок впливу на прибуток зміни собівартості продукції за рахунок структурних зрушень в обсязі продукції.

$$\Delta \text{ВП5} = \text{C0} * \text{K2} - \text{C1,0} \quad (2.6)$$

$$\Delta \text{ВП5}_{2020} = 43468 * 0,87 - 37661 = 156,16 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП5}_{2021} = 53428 * 0,88 - 46994 = 22,64 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП5}_{2022} = 61365 * 0,74 - 45620 = -209,9 \text{ тис. грн}$$

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток(резерви зростання валового прибутку) здійснюється за формулою:

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП1} + \dots + \text{ВП5} \quad (2.7)$$

$$\Delta \text{ВП}_{2020} = -40178,4 \text{ тис. грн}$$

$$\Delta \text{ВП}_{2021} = -31288,2 \text{ тис. грн.}$$

$$\Delta \text{ВП}_{2022} = -26350,3 \text{ тис. грн.}$$

Результати факторного аналізу валового прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3» представлені в таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Результати факторного аналізу валового прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3»

Назва фактора	Сума впливу за 2020 рік	Сума впливу за 2021 рік	Сума впливу за 2022 рік
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:	-1482	2901	2423
Зміни цін на продукцію	-9960	-7937	-10633
Зміни обсягу виробництва і реалізації	-1336,4	-1026,2	-2930,9
Зміни структури продукції	-0,101	-0,035	-0,015
Зміни рівня витрат	-15767	-14371	-26378
Зміни структури витрат	156,16	22,64	-209,9

Отже, після проведення розрахунків факторного аналізу прибутку підприємства за 2020-2022 роки, можемо зробити висновок, що у 2020 році на зміну величини прибутку негативно вплинули майже всі чинники. Найвагомий вплив мають зміна обсягу виробництва і реалізації, яка склала -1336,4 тис. грн та зміна структури продукції, що склала -15767 тис. грн. Позитивне значення має лише зміна структури витрат. Через велику кількість негативних змін, резерв зростання валового прибутку на підприємстві відсутній. Він складає від'ємне значення -27064 тис. грн.

У 2021 та 2022 роках на прибуток підприємства також негативно вплинули всі зміни. Найбільшої втрати підприємство зазнало за рахунок зміни рівня витрат, що у 2022 році досягло негативного значення в сумі -26378 тис. грн., зміна ціни на продукцію, що збільшилася у 2021 році до -7937 тис. грн та -10633 тис. грн у 2022 році. Це сприяло тому, що резерв зростання валового прибутку знову на підприємстві відсутній.

Отже, весь аналізований період підприємство мало від'ємний показник та не мало резервів зростання валового прибутку. Це є досить негативним значенням, якому сприяло зміна цін на продукцію, зміна обсягу реалізації виробництва, зміна рівня витрат. Всі ці показники активно зростають з кожним роком. Тому якщо від'ємне значення резерву у 2020 році складало 27064 тис. грн, то у 2022 році ця сума зросла до -39941,92 тис. грн.

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 ТОВ «Полтавахліб – 3»

Назва фактора	Рядок	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Величина впливу фактора (абсолютне відхилення)	
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	p.2190 (2195)	-3345	-398	1189	2947	1587
Прибуток валовий	2090	8522	11423	13846	2901	2423
Інші операційні доходи	2105+...+2120	85	3208	5866	3123	2658
Витрати адміністративні	2130	-4198	-4805	-5805	-607	-1000
Витрати на збут	2150	-5831	-9034	-9819	-3203	-785
Інші операційні витрати	2180	-1923	-1190	-2899	733	-1709
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	p.2220+p.2200- -p.2250-p.2255	0	0	0	0	0
Доходи інші фінансові	2220	0	0	0	0	0
Витрати фінансові	2250	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	p.2240-p.2270	0	0	0	0	0
Доходи інші	2240	0	0	0	0	0
Витрати інші	2270	0	0	0	0	0
4. Фінансовий результат до оподаткування	п.1+п.2+п.3=	-3345	-398	1189	2947	1587
Прибуток операційний	п. 1	-3345	-398	1189	2947	1587
Прибуток фінансовий	п. 2	0	0	0	0	0
Прибуток інший звичайний	п. 3	0	0	0	0	0
5. Чистий фінансовий результат	п.4-p.2300+p.2305= p.2350 (2355)	-3388	-498	970	2890	1468
Прибуток до оподаткування	п. 4	-3345	-398	1189	2947	1587
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-43	-100	-219	-57	-119
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
6. Сукупний дохід	p.2350+p.2460= p.2465	-3388	-498	970	2890	1468
Чистий прибуток	2350	0	0	970	0	970
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0

Отже, виходячи із розрахунків факторного аналізу прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів за аналізований період 2020-2022 років, можемо зробити висновок, що фінансовий результат від операційної діяльності мав прибуток лише у 2022 році. Він склав 1189 тис. грн. У 2020 та 2021 роках підприємство мало збиткову діяльність в розмірі -3345 тис. та -398 тис. грн. Зростання фінансового результату від операційної діяльності відбувалося за рахунок збільшення валового прибутку. Який зріс у 2022 році порівняно із 2020 роком на 5324 тис. грн. Також стрімко зросли інші операційні доходи. У 2020 році вони становили 85 тис. грн, у 2021 році 3208 тис. грн, а у 2022 році зросли до 5866 тис. грн.

Також на фінансову діяльність підприємство вплинула зміна розміру витрат на збут, який у 2022 році зріс до – 9819 тис. грн. Фінансовий результат від фінансової діяльності та фінансовий результат та фінансовий результат від звичайної діяльності відсутній за аналізований період з 2020 по 2022 рік. Тому на стан та розмір прибутку вони не впливають (рис. 2.13).

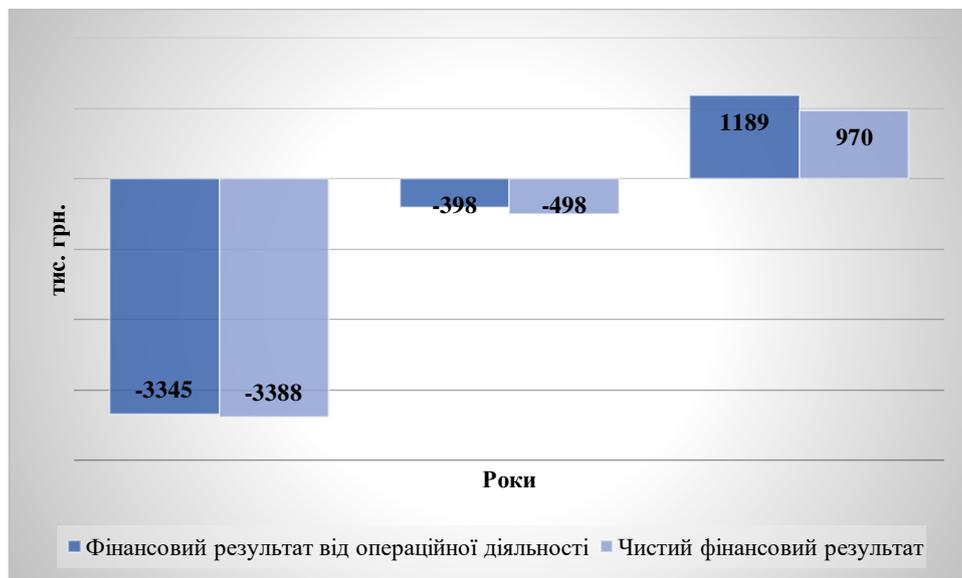


Рис. 2.13. Динаміка фінансових результатів від операційної діяльності та чистого фінансового результату ТОВ «Полтавахліб – 3»

Чистий фінансовий результат підприємства та сукупний дохід у 2020 році складають по -3388 тис. грн та -498 тис. грн у 2021 році. Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування відсутній за цей період. Та через від'ємний результат сукупного доходу підприємство немає чистого прибутку за 2020-2021 роки. У 2022 році фінансовий результат до оподаткування має позитивне значення. Це збільшення відбулося за рахунок операційного прибутку, який складає 1189 тис. грн. Чистий фінансовий результат та сукупний дохід підприємства має також позитивне значення. Тому величина чистого прибутку на 2022 рік становить 970 тис. грн.

Отже, після розрахунку агрегованого балансу підприємства, стало відомо, що з 2020 по 2022 рік відбулося зростання валюти балансу з 14459 тис.грн. до 24059 тис. грн. У структурі активів оборотні активи є основною складовою. Валюта балансу в більшій мірі зросла за рахунок підвищення дебіторської заборгованості, яка зросла протягом аналізованого періоду на 929 тис. грн та за рахунок зростання запасів. Це негативним фактором, адже запаси відносяться до активів, що реалізуються повільно. Зростання запасів також може свідчити про спад фінансової активності підприємства.

Необоротні активи підприємства мають стрімку тенденцію до спаду . Так, у 2020 році об'єм необоротних активів складав 988 тис. грн. У 2022 році знизився до 481 тис. грн. Що є на 507 тис. грн менше. В нашому випадку, зменшення необоротних активів підприємства є негативним фактором, адже відбувається це за рахунок того, що на підприємстві існує значний знос виробничих засобів, підприємство має застаріле устаткування.

Власний капітал підприємства за аналізований період зріс і це є позитивним фактором. Адже у 2020 році підприємство мало від'ємний капітал у розмірі -1207 тис. грн. До 2022 року відбулося зростання власного капіталу майже утричі. Така динаміка є досить гарною, адже збільшення частки

власного капіталу свідчить про зростання рівня фінансової незалежності підприємства.

Та все ж величина капіталу є низькою і підприємству потрібно прагнути до збільшення частки власного капіталу.

Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, а також основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Факторний аналіз прибутку підприємства розкрив, що найвагоміший негативний вплив мають зміна обсягу виробництва та зміна структури продукції.

В цілому, діяльність підприємство можна вважати прибутковою лише у 2022 році. Адже чистий фінансовий результат підприємства та сукупний дохід у 2020 році складають по -3388 тис. грн та -498 тис. грн у 2021 році. Та через від'ємний результат сукупного доходу підприємство немає чистого прибутку за 2020-2021 роки. Чистий фінансовий результат та сукупний дохід підприємства має також позитивне значення. Тому величина чистого прибутку на 2022 рік становить 970 тис. грн.

Хоч і відбувається поступове зростання та нормалізування фінансового стану підприємству необхідно постійно проводити заходи, щодо збільшення прибутку підприємства.

Тому підприємство має проводити грамотну побудову довірчих відносин зі своїми постачальниками та покупцями, також повинно переглянути всю свою продукцію зі сторони рентабельності та низькорентабельну продукцію зняти з виробництва.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «ПОЛТАВАХЛІБ-3»

3.1. Метод «витрати-обсяг-прибуток» для підвищення ефективності операційної діяльності підприємства

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» є критичним інструментом у управлінських розрахунках, що охоплює визначення прибутковості за допомогою взаємозв'язку між витратами, обсягом виробництва і отриманим прибутком. Ця концепція широко використовується у всіх аспектах управління організацією і дозволяє менеджерам виявити потенціал для підвищення прибутковості, який може бути прихованим, проте присутнім у будь-якій компанії.

Основу аналізу «витрати-обсяг-прибуток» складає звіт про прибутки й збитки, який трохи відрізняється від традиційного формату звітування. Цей документ містить кілька ключових характеристик, які дуже корисні для оцінки впливів змін на рівень прибутку, таких як продажі, змінні витрати і постійні витрати.

Змінні витрати – це ті витрати, які пропорційно залежать від обсягу виробництва. Наприклад, вони можуть включати витрати на сировину та заробітну плату, які змінюються залежно від виробничих обсягів.

Постійні витрати – це витрати, які залишаються сталими у певних межах незалежно від обсягу виробництва. Серед них можуть бути орендна плата, амортизація, заробітна плата адміністративного персоналу та інші адміністративні витрати.

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» дозволяє менеджерам глибше розуміти, як кожна зміна витрат або обсягу виробництва впливає на прибуток підприємства, що є важливим для прийняття стратегічних рішень щодо вибору

продукції, установлення цін, розробки маркетингових стратегій та оптимального використання виробничих потужностей.

Аналіз беззбитковості є ключовим інструментом у фінансовому управлінні, оскільки він дозволяє оцінювати вплив операційних витрат на прибуток та визначати оптимальну пропорцію постійних і змінних витрат компанії.

Однією з основних переваг аналізу беззбитковості є те, що він ілюструє взаємозв'язок між затратами, обсягом виробництва і доходами підприємства. Цей аналіз дозволяє визначити точку беззбитковості, яка є обсягом реалізації, коли доходи підприємства рівні його затратам, і немає ні прибутку, ні збитків. Така точка також відома як поріг рентабельності, мертва точка або точка критичного обсягу реалізації.

Аналіз беззбитковості можливий завдяки системі обліку змінних затрат, яка передбачає класифікацію затрат на постійні і змінні, а також використанню показника маржинального доходу. Цей підхід допомагає менеджменту приймати раціональні рішення щодо управління витратами, ціноутворення і маркетингових стратегій [18, с. 26].

Для аналізу процесів взаємозалежності витрат і прибутку за допомогою методу «витрати-обсяг-прибуток», необхідно спочатку розрахувати суму витрат на реалізовану продукцію агрофірми. Ця сума відрізняється від суми витрат на виробництво продукції тим, що включає в себе собівартість продукції, адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Для подальшого аналізу, перед тим як проводити групування витрат на постійні і змінні, необхідно зібрати і систематизувати дані щодо цих витрат. Цей підхід дозволить здійснити комплексний огляд впливу різних видів витрат на фінансовий результат підприємства і визначити їхню взаємозалежність з обсягом продукції та отримуваним прибутком.

Після цього можна буде перейти до аналізу за методом «витрати-обсяг-прибуток», що сприятиме розрахунку порогу рентабельності підприємства і визначенню оптимальних стратегій управління витратами та ціноутворенням:

$$COB = C + AB + B3 + IOB, \quad (3.1)$$

де COB – сумарні операційні витрати підприємства;

C – собівартість реалізованої продукції;

AB – адміністративні витрати;

B3 – витрати на збут;

IOB – інші операційні витрати.

$$COB = 71998 + 9819 + 2899 + 5805 = 90521 \text{ (тис. грн.)}.$$

Отже, сумарні операційні витрати ТОВ «Полтавахліб – 3» становлять 90521 тис. грн. За допомогою таблиці 3.1 розподілимо їх за елементами.

Таблиця 3.1

Розподіл операційних витрат ТОВ «Полтавахліб – 3» за елементами
2022 року

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію (тис. грн.)	% значення	Витрати на реалізовану продукцію (тис. грн.)
1	Матеріальні витрати	59182	62,8	56847,2
2	Зарплата персоналу	12319	13,1	11858,2
3	Відрахування на соціальні заходи	2846	3	2715,6
4	Амортизація	341	0,4	362,1
5	Інші витрати	19489	20,7	18737,9
6	Разом	94177	100	90521

Зобразимо структуру операційних витрат у вигляді діаграми.



Рис. 3.1. Структура операційних витрат ТОВ «Полтавахліб – 3»

Отже, після дослідження розподілу операційних витрат підприємства, які складають 90521 тис.грн., можна побачити, що основну їх частку складають матеріальні витрати, сума яких дорівнює 59182 тис.грн. Найменше значення у складі операційних витрат підприємства займає амортизація, що є негативним значенням, адже на сьогоднішній день на багатьох підприємствах використовується зношений виробничий потенціал, який функціонує тільки за допомогою величезних витрат на ремонт. Тому амортизаційна політика має надзвичайно важливе значення у забезпеченні ефективного відтворення основних фондів.

З урахуванням структури елементів таблиці 3.1 склад фіксованих і змінних витрат ТОВ «Полтавахліб – 3» має такий вигляд:

Таблиця 3.2

Обсяги та структура фіксованих і змінних витрат
ТОВ «Полтавахліб – 3», тис. грн.

Фіксовані витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1.Амортизація	362,1	1.Матеріальні затрати	56847,2
2.Зарплата управлінського персоналу	4743,3 (40%)	2.Зарплата виробничого персоналу	7114,9 (60%)

3.Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу	1086,2 (40%)	3.Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу	1629,4 (60%)
4.Інші фіксовані витрати	14990,3 (80%)	4.Інші змінні витрати	3747,6 (20%)
Разом – фіксовані витрати	21181,9	Разом – змінні витрати	69339,1

Розглянемо структуру фіксованих витрат за допомогою рисунку 3.2.



Рис. 3.2. Структура фіксованих витрат ТОВ «Полтавахліб – 3»

Аналогічним способом розглянемо змінні витрати на рисунку 3.3.

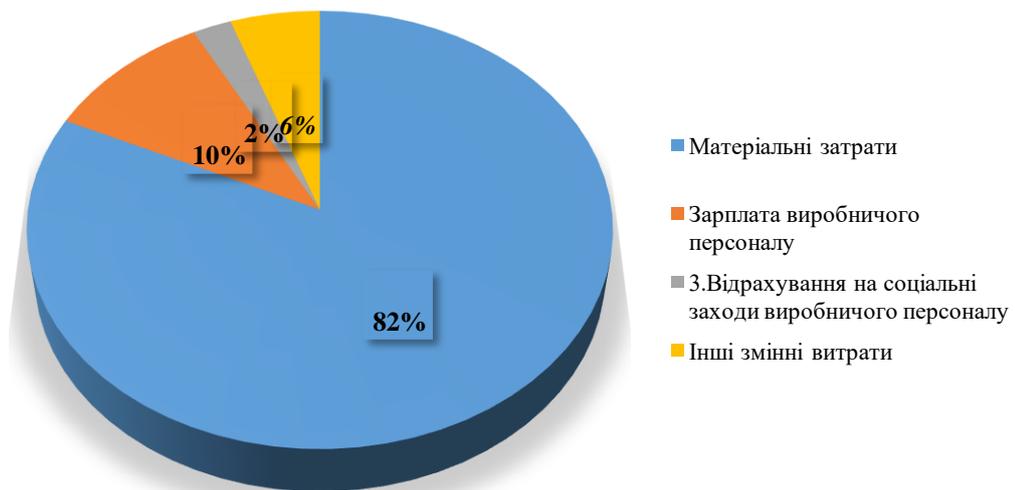


Рис. 3.3. Структура змінних витрат ТОВ «Полтавахліб – 3»

Таким чином, можемо зробити висновок, що змінні витрати ТОВ «Полтавахліб – 3» складають 76,6%, тоді як постійні витрати, відповідно, складають 23,4% сумарних операційних витрат, що є позитивним показником. Адже чим нижче відсоток постійних витрат, тим ефективніше працює підприємство та тим легше йому досягти точки беззбитковості. В нашому випадку ТОВ «Полтавахліб – 3» має ефективний підхід, тому що його відсоток постійних витрат складає менше ніж 25%.

Після групування витрат на фіксовані і змінні формується базова таблиця показників операційної діяльності підприємства у вигляді таблиці 3.3.

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

$$\text{СОД} = \text{ЧД} + \text{ІОД}, \quad (3.2)$$

де ЧД – чистий дохід;

ІОД – інші операційні доходи.

У даному випадку сумарні операційні доходи складають :

$$\text{СОД} = 85844 + 5866 = 91710 \text{ (тис. грн.)}$$

Таблиця 3.3

Базовий рівень показників операційної діяльності

ТОВ «Полтавахліб – 3», тис. грн.

	Найменування показників	Значення
1	Сумарні операційні доходи	91710
2	Змінні витрати	69339,1
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	22370,9
4	Фіксовані (постійні) витрати	21181,9
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	1189

Використовуючи дані таблиці 3.3, виконаємо розрахунки порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості, операційного важеля.

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$ПВ_{\text{ВМ}} = \frac{\text{ВМ}}{\text{СОД}} = \frac{22370,9}{91710} = 0,244$$

Поріг рентабельності підприємства складає :

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{\text{ВМ}}} = \frac{21181,9}{0,244} = 86811,1 \text{ (тис. грн.)}$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення :

$$ЗФС = \text{СОД} - Q_p = 91710 - 86811,1 = 4898,9 \text{ (тис. грн.)}$$

А у відносному значенні :

$$ЗФС\% = \frac{ЗФС}{\text{СОД}} * 100\% = \frac{4898,9}{91710} * 100\% = 5,34\%$$

Операційний важіль підприємства дорівнює:

$$ОВ = \frac{\text{ВМ}}{\text{ОП}} = \frac{22370,9}{1189} = 18,81$$

Отже, після проведення розрахунку порогу рентабельності підприємства, можемо зробити висновок, що ТОВ «Полтавахліб – 3» має порогове значення 86811,1 тис.грн., при якому компанія, не отримуючи прибутку, може покрити всі свої поточні витрати.

Показник запасу фінансової стійкості у відсотковому значенні складає 5.34%, що є негативним показником для підприємства. Адже чим більший відсоток запасу фінансової стійкості, тим ефективніше працює підприємство. Якщо відсоток складає менше, ніж 15 %, як у випадку ТОВ «Полтавахліб – 3», то можемо зробити висновок, що підприємство має недостатній показник ефективності роботи та може легко втратити свої обсяги реалізації.

Операційний важіль підприємства оказує, у скільки разів може змінитися значення прибутку при збільшенні (зменшенні) обсягу продажів. Отже, в нашому випадку, наприклад, при збільшенні (зменшенні) обсягів продажу підприємства на 10% , його виручка збільшиться (зменшиться) на 188,1%. У підприємства можуть виникнути проблеми, через те, що воно має велику кількість застарілих основних фондів. в умовах економічної нестабільності падіння платоспроможного попиту клієнтів та високої інфляції

кожен процент зниження виторгу обертається значним падінням прибутку і входженням підприємства в зону збитків.

Отже, після проведення дослідження щодо визначення порогу рентабельності та зони беззбиткової діяльності підприємства можна зазначити наступне: загальні операційні витрати підприємства складають 90,521 тис. грн. Дослідження розподілу цих витрат показало, що більше половини, а саме 62,8%, у структурі витрат становлять матеріальні витрати. Це включає витрати на оплату сировини, основних та допоміжних матеріалів, комплектуючих, палива та електроенергії.

Другим за обсягом є категорія інших витрат, яка складає 20,7%. Ці витрати можуть включати витрати на дослідження та розроблення, втрати від операційної курсової різниці, від знецінення запасів, нестачі, втрати від псування цінностей, а також штрафи, пені, неустойки та інші.

Найменшою частиною в операційних витратах є амортизація підприємства, яка складає всього 0,4%. Це відображає відносно низький обсяг уваги, що приділяється відновленню основних засобів підприємства. З урахуванням значного зносу устаткування та необхідності його ремонту, це може становити ризик для підприємства з погляду збільшення витрат і зменшення обсягів реалізації, що в свою чергу може вплинути на виручку підприємства.

Після розподілу обсягів та структури фіксованих і змінних витрат підприємства, стало відомо, що частка постійних витрат підприємства складає 23.4%, тоді як частка змінних витрат складає 76.6%. Таке співвідношення витрат є оптимальним для підприємства, тому що постійні витрати знаходяться в межах 25%. І означає, що чим нижче постійні витрати, тим ефективніше працює підприємства та тим легше йому досягти точки беззбитковості.

Розрахунок базового рівня показників операційної діяльності допоміг визначити, що сумарний операційний дохід підприємства складає 91710 тис.грн. Валова маржа складає 22370,9 тис.грн. Необхідно зазначити, що

підприємство має прагнути до покращення показника маржинального доходу, адже чим вище рівень маржинального доходу, тим швидше відшкодовуються постійні витрати, і організація має можливість отримувати прибуток.

Отже, для поліпшення фінансової стійкості підприємству рекомендується впровадити такі заходи:

1. Розширення продуктової лінійки: виробництво і розробка нових видів продукції, яка буде відповідати потребам та інтересам споживачів. Це дозволить диверсифікувати асортимент і залучити нових клієнтів.

2. Прогнозування і планування: активне використання прогнозних і аналітичних інструментів для керування виробництвом, аналізу господарських і фінансових показників та адаптації до змін на ринку.

3. Управління кредиторською заборгованістю: ефективне управління дебіторською заборгованістю, зокрема уникання дебіторів з високим ризиком, що може негативно впливати на ліквідність підприємства.

4. Оптимізація договірних відносин: грамотне будівництво договірних відносин з постачальниками та покупцями для забезпечення стабільного суплай-чейну і оптимальних умов угод.

5. Ефективне використання прибутку: раціональне використання отриманого прибутку для подальшого розвитку і розширення виробничих масштабів. Це включає інвестиції у модернізацію, інновації та підвищення ефективності виробництва.

6. Залучення фінансових інвестицій: активне залучення фінансових інвестицій для покриття капітальних витрат, розвитку нових проєктів та зміцнення фінансової бази підприємства.

Ці заходи спрямовані на забезпечення стабільного розвитку, підвищення конкурентоспроможності та збільшення прибутковості підприємства в умовах сучасного ринкового середовища. Операційний важіль характеризує внутрішню структуру валової маржі, тобто співвідношення їх складових – операційного прибутку і фіксованих витрат:

$$OB = \frac{BM}{OP} = \frac{OP+F}{OP} = 1 + \frac{F}{OP} \quad (3.3)$$

Збільшення обсягу фіксованих витрат у загальній структурі валової маржі призводить до зростання значення операційного важеля, що в свою чергу підвищує рівень підприємницького ризику. Сила впливу операційного важеля на фінансові результати підприємства визначається такою залежністю:

$$\Delta t_n \% = OB * \Delta t_p \%, \quad (3.4)$$

де $\Delta t_n \%$ – процентне зростання операційного прибутку підприємства;
 $\Delta t_p \%$ – процентне збільшення операційних доходів підприємства від реалізації продукції.

Сила впливу операційного важеля виявляється в такий спосіб: за кожен відсоток зміни операційних доходів підприємства (якщо вони зростають або зменшуються), операційний прибуток змінюється у пропорційній величині операційної діяльності протягом планового періоду.

Наприклад, у першій ситуації, при зростанні обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, операційний прибуток підвищиться таким чином:

$$\Delta t_n \% = 18,81 * 8\% = 150,48\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку буде дорівнювати:

$$OP^{пл} = OP^б * 2,505 = 1189 * 2,505 = 2978,44 \text{ (тис. грн.)}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta OP = 2978,44 - 1189 = 1789,44 \text{ (тис. грн.)}$$

Отриманий результат необхідно перевірити методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей, наведених у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ТОВ
«Полтавахліб – 3» при її зростанні у плановому періоді на 8%

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення, тис.грн.
1	Сумарні операційні доходи	91710*1,08	99046,8
2	Змінні витрати	69339,1*1,08	74886,23
3	Валова маржа	p.1-p.2	24160,57
4	Фіксовані витрати	-	21181,9
5	Прибуток від операційної діяльності	p.3-p.4	2978,67

За прямим розрахунком приріст операційного прибутку дорівнює:

$$\Delta t_n \% = \frac{OP^{пл} - OP^б}{OP^б} * 100\% = \frac{2978,67}{1189} * 100\% = 150,5\%$$

Отже, після проведення прямого розрахунку показників операційної діяльності за умов зростання обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, операційний прибуток підвищиться на 150,5%.

У другій ситуації, при зниженні обсягів реалізації продукції на 5%, темпи падіння прибутку будуть наступними:

$$\Delta t_n \% = 18,81 * (-5\%) = -94,05\%$$

Планова величина прибутку складатиме:

$$OP^{пл} = 1189 * (1 - 0,9405) = 70,75 \text{ (тис. грн.)}$$

Абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності дорівнюватиме:

$$\Delta OP = 70,75 - 1189 = -1118,25 \text{ (тис. грн.)}$$

Отриманий результат необхідно перевірити методом прямих розрахунків із використанням показників і залежностей, наведених у таблиця 3.5.

Таблиця 3.5

Прямий розрахунок показників операційної діяльності ТОВ
«Полтавахліб – 3» при її падінні у плановому періоді на 5%

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення, тис.грн.
1	Сумарні операційні доходи	91710*0,95	87 124,5
2	Змінні витрати	69339,1*0,95	65 872,15
3	Валова маржа	p.1-p.2	21 252,35
4	Фіксовані витрати	-	21181,9
5	Прибуток від операційної діяльності	p.3-p.4	70,45

Перевірка :

$$\Delta t_n \% = \frac{70,75 - 1189}{1189} * 100\% = -94,05 \%$$

Отже, в цілому після проведення дослідження впливу операційного важеля на зміни обсягів прибутку ТОВ «Полтавахліб – 3», можемо зробити висновок, що за умов збільшення обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, сумарні операційні доходи підприємства складають 99046,8 тис.грн., змінні витрати 74886,23 тис.грн., фіксовані витрати залишаються незмінними. Прибуток від операційної діяльності співпадає з плановою величиною прибутку.

Після проведення прямого розрахунку показників операційної діяльності за умов зменшення обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 5%, операційний прибуток зменшиться на 94,05 %.

Оскільки ви зазначаєте, що величина операційного важеля складає 18,81, це свідчить про значний вплив змін у операційних доходах на операційний прибуток підприємства. Високий показник операційного важеля, як у вашому випадку, вказує на значні ризики, пов'язані з великим впливом змін у продуктивності на фінансові результати.

Для підприємства це може мати негативні наслідки, оскільки високий операційний важіль означає високу чутливість до змін у витратах та доходах. Це може призвести до значних коливань у прибутковості підприємства в разі змін обсягів продажу або цін на продукцію.

Досягнення точки беззбитковості є важливим кроком для підприємства, оскільки після цього етапу позитивний ефект від операційного важеля стає більш очевидним. Проте при подальшому збільшенні обсягу продажів, якщо підприємство віддаляється від точки беззбитковості, ефект операційного важеля може почати зменшуватися, що також потребує уважного аналізу та управлінських рішень.

Загалом, механізм операційного важеля відображає складні взаємозв'язки між обсягами продажів, витратами та прибутком, що вимагає

системного підходу до планування та управління фінансовими ризиками підприємства.

3.2. Обґрунтування резервів зростання фінансових результатів від операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3»

При аналізі операційної діяльності підприємства, яке включає випуск та реалізацію декількох номенклатурних груп продукції, важливо враховувати індивідуальні характеристики кожної з цих груп. Кожна номенклатурна група має свої унікальні особливості витрат, обсягів збуту та рівня прибутковості.

Під час поглибленого аналізу формування операційного прибутку підприємства виникає необхідність визначення впливу окремих номенклатурних груп продукції на фінансові результати підприємства в цілому. Цей аналіз є доцільним і проводиться за попередньо визначеною схемою, що включає розрахунки порогу рентабельності, рівня фінансової стійкості, обсягів операційного прибутку чи збитку для кожної з груп продукції. Ці розрахунки можуть бути представлені у вигляді таблиці 3.7, що дозволяє чітко відображати і порівнювати фінансові показники між різними номенклатурними групами.

Такий аналіз дозволяє управлінцям глибше розуміти внутрішню динаміку підприємства, ідентифікувати найбільш прибуткові напрямки та приймати обґрунтовані управлінські рішення щодо оптимізації виробничих процесів та збільшення загальної прибутковості.

Отже, на основі аналізу впливу груп продукції на рівень фінансових результатів операційної діяльності, можна зробити висновок, що на підприємстві найбільш прибутковою діяльністю є виробництво білого та чорного хліба. Торти та тістечка, які складають 10% від всієї продукції, належать до збиткової діяльності, адже можемо бачити значне перевищення змінних витрат, що свідчить про те що ця сфера виробництва є затратною. Виходячи із цього підприємство має збиток 283,99 тис.грн.

Таблиця 3.7

Аналіз впливу груп продукції на рівень фінансових результатів
операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб – 3»

№ з/п	Найменування показників	Один. вимірюв.	Найменування груп продукції			У цілому по підприємству
			Чорний хліб	Торти та тістечка	Білий хліб	
1	2	3	4	5	6	7
1	Сумарні операційні доходи	Тис.грн.	36684 ^{0.40}	9171 ^{0.10}	45855 ^{0.50}	91710 ¹
2	Змінні витрати	Тис.грн.	25678,8 ^{0.70}	7336,8 ^{0.80}	27513 ^{0.6}	69339,1 ^{0.756}
3	Валова маржа	Тис.грн.	11005,2 ^{0.30}	1834,2 ^{0.20}	18342 ^{0.4}	22370,9 ^{0.244}
4	Фіксовані витрати	Тис.грн.	8472,76 ^{0.40}	2118,19 ^{0.10}	10590,95 ^{0.50}	21181,9
5	Операційний прибуток (збиток)	Тис.грн.	2532,44	-283,99	7751,05	1189
6	Питома вага валової маржі	-	0,3	0,2	0,4	0,244
7	Поріг рентабельності	Тис.грн.	28242,5	10590,95	26477,4	86811,1
8	Запас фінансової стійкості	Тис.грн.	8441,5	-1419,95	19377,6	4898,9
9	Запас фінансової стійкості у відсотках	%	0,23	-0,15	0,42	5,34

Для поліпшення фінансової ситуації на підприємстві необхідно прийняти ряд заходів, включаючи зняття з виробництва збиткової групи продукції. Однак при цьому обсяги загальної реалізації продукції на підприємстві не повинні зменшуватися. Замість цього, важливо зосередитися на збільшенні виробництва по прибуткових групах продукції.

Ми розглянемо варіант зняття з виробництва продукції 3 групи з одночасним збереженням доходу підприємства на досягнутому рівні. Для визначення фінансових результатів нові показники зведемо у таблицю 3.8.

Таблиця 3.8

Визначення планових результатів операційної діяльності ТОВ «Полтавахліб-3» у результаті проведення господарських заходів з управління номенклатурою виробництва в збуту продукції

№ з/п	Найменування показників	Один. вимірювання	Найменування групи продукції		У цілому по підприємству
			Чорний хліб	Білий хліб	
1	2	3	4	5	7
1	Сумарні операційні доходи	Тис.грн.	36684 ^{0.40}	55026 ^{0.60}	91710 ¹
2	Змінні витрати	Тис.грн.	22010,4 ^{0.60}	38518,2 ^{0.70}	60528,6 ^{0.66}
3	Валова маржа	Тис.грн.	14673,6 ^{0.40}	16507,8 ³⁰	31181,4 ^{0.34}
4	Фіксовані витрати	Тис.грн.	8472,76 ^{0.40}	12709,14 ^{0.60}	21181,9
5	Операційний прибуток (збиток)	Тис.грн.	6200,84	3798,66	9999,5
6	Питома вага валової маржі	-	0,4	0,3	0,34
7	Поріг рентабельності	Тис.грн.	21181,9	42363,8	63545,7
8	Запас фінансової стійкості	Тис.грн.	15502,1	12662,2	28164,3
9	Запас фінансової стійкості в процентах	%	0,42	0,23	0,30

Отже, після аналізу впливу груп продукції на рівень фінансових результатів, вдалося визначити, що збитковим є виготовлення на підприємстві тортів та тістечок. Тому правильним рішенням цієї проблеми, було вилучення із виготовлення цієї групи продукції, але обсяги реалізації по підприємству не знижувати за рахунок зростання виробництва білого хліба.

Після проведення розрахунків у таблиці 2.8, можна зробити висновок, що найбільш прибутковою діяльністю для підприємства є виготовлення чорного хліба, операційний прибуток якого складає 6200,84 тис.грн., що на 2402,18 тис.грн. більше ніж прибуток після виготовлення білого хліба.

Функціонування підприємства на ринку визначається його здатністю

досягати прибутковості і стабілізувати її на певному рівні. Основним завданням для кожного підприємства є збільшення прибутковості і ефективності через раціональне використання ресурсів та поліпшення якості продукції.

Для досягнення цих цілей важливо:

1. Планування прибутку: регулярне планування прибутку від продажу продукції, враховуючи зовнішні фактори, такі як зміни у державних цінах, природні умови та транспортні витрати.

2. Ефективне управління ресурсами: використання ресурсів, таких як праця, сировина та обладнання, з оптимізацією витрат і підвищенням виробничої ефективності.

3. Підвищення прибутковості виробництва: впровадження нових технологій та оптимізація технологічних процесів для збільшення прибутковості виробництва.

4. Покращення якості продукції: забезпечення високої якості продукції для збільшення конкурентоспроможності і задоволення потреб споживачів.

Ці заходи дозволяють підприємствам оптимізувати свою діяльність і забезпечувати стабільний прибуток в умовах змінного ринкового середовища.

Для досягнення підвищення рівня прибутковості підприємства можна впроваджувати наступні заходи:

1. Організаційні заходи: вдосконалення виробничої структури і організаційної структури управління для оптимізації виробничих процесів; диверсифікація виробництва для розширення асортименту і залучення нових ринків; реструктуризація виробництва з метою підвищення ефективності і зниження витрат.

2. Техніко-технологічні заходи: оновлення техніко-технологічної бази для впровадження сучасних технологій і підвищення продуктивності праці; переозброєння виробництва для зниження витрат на енергоносії і матеріали;

вдосконалення виробів і процесів виробництва для підвищення якості продукції і зниження відсотка браку.

3. Економічні важелі та стимули: вдосконалення тарифної системи для оптимізації витрат на енергоресурси та послуги; реформування форм і системи оплати праці для стимулювання працівників до більш ефективної праці; прискорення оборотності оборотних коштів для зниження витрат на утримання запасів і забезпечення ліквідності підприємства.

Ці заходи спрямовані на комплексне покращення ефективності виробництва, оптимізацію витрат і підвищення загальної прибутковості підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

Для того щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, пропонуємо такі шляхи і методи збільшення прибутку і рентабельності (табл. 3.9).

Таблиця 3.9

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції	1. Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу
5. Диверсифікація виробництва	5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін.

Запропоновані заходи можуть використовуватися вітчизняними підприємствами для підвищення прибутковості своєї діяльності в нинішніх умовах в Україні. Проте підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Таким чином, прибуткове функціонування хлібопекарських підприємств, в тому числі ТОВ «Полтавахліб-3», є підсумком грамотного, умілого управління всім комплексом факторів, що впливають на результати їх виробничо-господарської діяльності. Можна запропонувати наступні шляхи зростання прибутковості підприємств хлібопекарської галузі: надання часткової компенсації вартості складного технологічного обладнання вітчизняного виробництва, удосконалення асортименту продукції, раціоналізація використання усіх виробничих ресурсів, удосконалення збутової системи та створення гнучкої системи стратегічного управління.

Отже, з метою визначення резервів зростання операційного прибутку досліджуваного підприємства було використано метод «витрати-обсяг-прибуток». Після визначення розподілу операційних витрат за елементами стало відомо, що матеріальні витрати складають 62,8% від загальних витрат.

Позитивним для підприємства є те, що частка змінних витрат перевищує частку фіксованих витрат на 48157,2 тис.грн. Адже чим нижча частка постійних витрат, тим ефективніше працює підприємство та тим легше йому досягти точки беззбитковості. ТОВ «Полтавахліб – 3» має ефективний підхід, тому що його відсоток постійних витрат складає менше ніж 25%.

Наступним етапом стало визначення порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості. Існує певний взаємовплив і взаємозалежність між витратами, обсягом виробництва і прибутку. Відомо, що при дотриманні всіх

інших рівних умов темпи зростання прибутку завжди випереджають темпи зростання реалізації продукції.

Отже, підприємству необхідно не менше ніж 86811,1 тис.грн. для того, щоб не отримуючи прибуток, покрити всі свої збитки.

Запас фінансової стійкості має додатне значення 4898,9 тис.грн., що свідчить про прибуткову діяльність підприємства. Хоча воно має прагнути до покращення своїх показників, адже у відносному вираженні запас фінансової стійкості становить 5,34% і підприємство може легко втратити свої обсяги реалізації.

Дослідження операційного важеля підприємства показало, що його показник становить 18,81. Такий показник є дуже негативним для підприємства, адже за рівнями підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємство має показник вищий 5. Це свідчить, про високий рівень ризику.

Дослідження впливу рівня прибутковості виготовлення окремих груп продукції на фінансові результати операційної діяльності допоміг визначити, що підприємству негайно треба звернути увагу на те, що виготовлення тортів та тістечок є економічно не вигідним для підприємства, тому для покращення стану рекомендується вилучити цю продукцію зі збереженням обсягів реалізації за рахунок зростання виробництва по прибуткових групах продукції.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження доцільно зробити наступні висновки.

Встановлено, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана із виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства. Проведено дослідження наукових підходів до трактування понять «операція», «операційна діяльність» та «ефективність операційної діяльності».

Проаналізовано фактори макро- та мікросередовища які впливають на економічну ефективність операційної діяльності суб'єкта господарювання. До основних внутрішніх факторів, що впливають на ефективність операційної діяльності, належать: сервіс, якість обслуговування, організаційні чинники, цінова політика; асортиментна політика, торгова площа, стан матеріально-технічної бази, розмір мережі, якість персоналу, структура управління. Спираючись на перелічені чинники можна зробити висновок, про те, що необхідно оцінювати особливості факторів внутрішнього середовища і враховувати їх при оцінці економічної ефективності операційної діяльності підприємства.

На основі розрахунку агрегованого балансу підприємства, стало відомо, що з 2020 по 2022 рік відбулося зростання валюти балансу з 14459 тис.грн. до 24059 тис. грн. У структурі активів оборотні активи є основною складовою. Валюта балансу в більшій мірі зросла за рахунок підвищення дебіторської заборгованості, яка зросла протягом аналізованого періоду на 929 тис. грн та за рахунок зростання запасів. Це негативним фактором, адже запаси відносяться до активів, що реалізуються повільно. Зростання запасів також може свідчити про спад фінансової активності підприємства.

Необоротні активи підприємства мають стрімку тенденцію до спаду . Так, у 2020 році об'єм необоротних активів склав 988 тис. грн. У 2022 році знизився до 481 тис. грн. Що є на 507 тис. грн менше. В нашому випадку, зменшення необоротних активів підприємства є негативним фактором, адже відбувається це за рахунок того, що на підприємстві існує значний знос виробничих засобів, підприємство має застаріле устаткування.

Власний капітал підприємства за аналізований період зріс і це є позитивним фактором. Адже у 2020 році підприємство мало від'ємний капітал у розмірі -1207 тис. грн. До 2022 року відбулося зростання власного капіталу майже утричі. Така динаміка є досить гарною, адже збільшення частки власного капіталу свідчить про зростання рівня фінансової незалежності підприємства.

Та все ж величина капіталу є низькою і підприємству потрібно прагнути до збільшення частки власного капіталу.

Прибуток є головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства, найважливішим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, а також основним захисним механізмом, що охороняє підприємство від загрози банкрутства. Факторний аналіз прибутку підприємства розкрив, що найвагоміший негативний вплив мають зміна обсягу виробництва та зміна структури продукції.

В цілому, діяльність підприємства можна вважати прибутковою лише у 2022 році. Адже чистий фінансовий результат підприємства та сукупний дохід у 2020 році складають по -3388 тис. грн та -498 тис. грн у 2021 році. Та через від'ємний результат сукупного доходу підприємство немає чистого прибутку за 2020-2021 роки. Чистий фінансовий результат та сукупний дохід підприємства має також позитивне значення. Тому величина чистого прибутку на 2022 рік становить 970 тис. грн.

Хоч і відбувається поступове зростання та нормалізування фінансового стану підприємству необхідно постійно проводити заходи, щодо збільшення прибутку підприємства.

Тому підприємство має проводити раціональну побудову довірних відносин зі своїми постачальниками та покупцями, також повинно переглянути всю свою продукцію зі сторони рентабельності та низькорентабельну продукцію зняти з виробництва.

Метою аналізу операційної діяльності є відстеження залежності фінансових результатів бізнесу від витрат і об'ємів реалізації продукції. Для цього використовують наступні показники: сумарний операційний дохід, змінні і постійні витрати, валова маржа, операційний прибуток, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості та операційний важіль. Одним з сучасних напрямів підвищення рентабельності є використання методу «витрати – випуск».

Зміну операційного прибутку можна дослідити за допомогою операційного важеля. Сила впливу операційного важеля інформує про рівень підприємницького ризику. Якщо показник операційного важеля менше 3, тобто підприємство мало ризикове і майже не схильне до ризиків; від 3 до 5 – середньо ризикове і схильне до невеликих ризиків; і вище 5 – схильне до ризиків, які в майбутньому можуть призвести до банкрутства.

Дослідження операційного важеля підприємства показало, що його показник становить 18,81. Такий показник є дуже негативним для підприємства, адже за рівнями підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємство має показник вищий 5. Це свідчить, про високий рівень ризику.

Дослідження впливу рівня прибутковості виготовлення окремих груп продукції на фінансові результати операційної діяльності допоміг визначити, що підприємству негайно треба звернути увагу на те, що виготовлення тортів та тістечок є економічно не вигідним для підприємства, тому для покращення стану рекомендується вилучити цю продукцію зі збереженням обсягів реалізації за рахунок зростання виробництва по прибуткових групах продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Виробничий (операційний) менеджмент. [навчальний посібник] [Текст] / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко [за ред. В.О. Василенка]. К. : ЦУЛ, 2003.
3. Васильков В. Г. Організація виробництва. К.: КНЕУ, 2003. 524 с.
4. Глушко А. Д., Грачова А. О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. *Електронне фахове видання "Ефективна економіка"*. 2019. URL: www.economy.nayka.com.ua.
5. Шубіна С. В. Мірошник О. Ю., Сулименко К. С. Теоретико-методичні підходи до аналізу витрат, доходів і фінансових результатів. *Вісник УБС*. 2017. № 3(30). С. 83—88.
6. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту / За ред. проф. О.Л. Яременка. К.: ВД «Професіонал», 2004. – 416 с.
7. Онищенко В.О., Редкін О.В., Старовірець А.С., Чевганова В.Я. Організація виробництва. К.: Лібра, 2003. 336 с.
8. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій. К.: ЦУЛ, 2006. 684 с.
9. Подольська О. В., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник. Київ: ЦНЛ, 2007. 448 С.
10. Капінос Г. І., І.В. Бабій. Операційний менеджмент: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.
11. Зміст операційної діяльності і склад операційного капіталу підприємства. URL : <https://library.if.ua/book/157/10266.html>.

12. Glushko, A. D. (2013). Directions of Efficiency of State Regulatory Policy in Ukrain. *World Applied Sciences Journal*. Pakistan: International Digital Organization for Scientific Information, 27 (4), 448–453.

13. Кравченко Х. В. Сутність економічної категорії ефективності та визначення її на транспорті. Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. *Проблеми економіки транспорту*. 2014, № 8. С. 48-55.

14. Ємець Ю. Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013, № 769. С. 156-160.

15. Миронов О.Г. Показники та критерії ефективності при прогнозуванні розвитку промисловості. *Фінансова консультація*. 2000. № 39-40. С. 25.

16. Літвінова В. О. Економічна ефективність: сутність та форми. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014, № 2. С. 43-45.

17. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / Підзаг. ред. д. екон. наук, проф. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.

18. Нілі Енді, Адамс Кріс, Кеннерлі Майк. Призма ефективності: Карта збалансованих показників для вимірювання успіху в бізнесі та управління ним / Пер. з англ. - Дніпропетровськ: Баланс-клуб, 2003. 400 с.

19. Дойчева К. С. Фактори, які впливають на ефективність діяльності підприємства. *Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць. Економічні науки*. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2011. 250 с.

20. Електронний носій: <http://myretailstrategy.com/operational-performance>.

21. Електронний носій: <http://www.ey.com/Issues/Operational-effectiveness>.

22. Електронний носій: <http://www.pwc.com/ua/ru/services/consulting/process-effectiveness>.
23. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] : пер. з англ. / Е. Ф. Брігхем ; ДНУ ім.Т.Г.Шевченка. К. : ВАЗАКО : Молодь, 1997. 1000 с.
24. Пісарюк С. М. Фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 3. С. 94-99.
25. Парасій-Вергуненко Ірина Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. *Міжнародний науковий журнал*. Випуск 2. 2020. Режим доступу: http://sophus.at.ua/IA_2020_2/12_parasij-vergunenko_irina_analiz_operacijnoji_di.pdf
26. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник [Текст] / М.А. Болюх [та ін.]; ред. М.Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. 2.вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2003. 555 с.
27. Костенко О.М. Управлінський облік – інформаційна система прийняття рішень. *Агросвіт* № 1, 2013. С. 26-30.
28. Правдюк Н. Л. Рентабельність операційної діяльності: обліково-аналітичний аспект. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 12. С. 124-141. URL : <http://efm.vsau.org/storage/articles/February2020/wk6jACGvCJYhZR4qjw76.pdf>
29. Гриньова В. М. Фінанси підприємств [Текст] : навчальний посібник / В. М., Гриньова, В. О. Коюда. 3-тє вид., стереот. К. : Знання-Прес, 2006. –423 с.
30. Грідчіна М.В. Управління фінансами акціонерних товариств [Текст]: навчальний посібник. К. : А.С.К., 2005. 384 с.
31. Махмудов Х. З., Михайлова О. С., Світлична А. В. Оцінка операційної діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного*

аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2021. Вип. 4. С. 41-46.

32. Приказюк О.В. Методика оцінки рентабельності підприємства. *Облік і фінанси АПК. 2006. № 5 С. 100-105.*

33. Докієнко Л.Д. Управління фінансовою стійкістю підприємств торгівлі. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Київ – 2005. 10 с.

34. Мних Є.В. Економічний аналіз: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. 412 с.

35. Сидорченко Т. Ф., Гавриш А. Є. Резерви зростання доходу підприємства від операційної діяльності. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2018, № 23. URL : <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/59.pdf>.

36. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010, № 17. URL : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf.*

37. Крючко Л. С., Бережко Я. В., Семиліт І. В. Використання операційного левериджу в управлінні прибутком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід: ТОВ «ДКС-центр». 2016, № 7. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2016/12.pdf*

38. Іванієнко В.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. 2-ге вид. –Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. 168 с.

39. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 148 с.

40. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник; МАУП. 2-ге вид., стереотип. К. : МАУП, 2001. 152 с.

41. Квасницька Р. Інструментарій та методи оптимізації цільової структури підприємства. *Економіст. 2005. №5. 73 – 75 с.*

42. Кислиця О.Я. Економічний аналіз: курс лекцій / О. Я. Кислиця, І.М. Мягких ; Європейський ун-т. К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2003. 171 с.

43. Швець Ю.О. Теоретико-прикладні засади оцінки ефективності операційної діяльності підприємств машинобудування та способи її покращення. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського: науковий журнал. Серія: Економіка і управління.* Т 30 (69), №6, Ч.1. С. 76-81.
44. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник Сумського державного університету.* 2004. N 9. 23 – 34 с.
45. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України.* 2004. N 5. 99-105 с.
46. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. *Фінанси України.* 2005. N 1. 113-118 с.
47. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: навчальний посібник; Дніпропетровський ун-т економіки та права. К. : ЦНЛ, 2003. 224 с.
48. Кручок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України.* 2002. N 8. 40 – 48 с.
49. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки.* 2004. N 7. 123 – 131 с.
50. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія; КНЕУ. К. : КНЕУ, 2001. 387 с.
51. Маляр Ю.М. Удосконалення оцінки фінансового стану підприємства на основі використання інтегрального показника. *Наукові праці ДонНТУ.* 2004. №82. 189-195 с.
52. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник; Мін-во освіти і науки України. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К. : ЦНЛ, 2005. 472 с.
53. Павловська О.В. Удосконалення методів фінансового стану підприємств. *Фінанси України.* 2001. N 11. 54 – 62 с.
54. Панченко А.І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства. *Фінанси України.* 2005. N 3. 133 – 138 с.

55. Пацула О.І. Цільові орієнтири економічного аналізу в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія " Економіка*. 2010. 254–257 с.
56. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
57. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 416 с.
58. Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник / За ред. І. Ф. Прокопенка. Харків: Легас, 2004. 384 с.
59. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч.посіб. 2-ге вид., випр. і доп. К. :Знання, 2005. 662 с.
60. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
61. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 360 с.
62. Серединська, В. М. Економічний аналіз: навчальний посібник [Текст] / В. М. Серединська, О.М. Загородна, Р. В. Федорович – К.: Астон, 2010. – 592 с.
63. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз: навч. посібник [Текст] / М. А. Болюх [та ін.]; ред. М.Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. – 2.вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 555 с.
64. Парасій-Вергуненко Ірина Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. *Міжнародний науковий журнал*. Випуск 2. 2020. Режим доступу: http://sophus.at.ua/IA_2020_2/12_parasijvergunenko_irina_analiz_operacijnoji_di.pdf.
65. Захарченко В.О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2009. №1. С.30 – 32.
66. Зоріна В.Н. Фінансова звітність підприємств: [навчальний посібник] / В.Н. Зоріна, С. Осадча, Г.Г. Зорін. Київ: ЦНЛ, 2008. 200 с.

67. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: [навчальний посібник]. 2-е видання перероблене і доповнене К.: Кондор, 2008. –364с.
68. Іванілов О.С. Економіка підприємства: [навч. посібник] /. К.: Центр учбової літератури, 2010. 728 с.
69. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. К.: Знання. 2007. 378 с.
70. Костирко Р.А. Фінансовий аналіз: [навч посібник]. Харків 2007. 772 с.
71. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: [навч. посібник] / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид. Львів: Новий Світ, 2009. 452 с.
72. Котляр М.І. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2009. №1. С.113 – 117.
73. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: Центр навч. літ., 2008. 352 с.

ДОДАТКИ