

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Індивідуальна тема: «Аналіз господарської діяльності підприємства»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри: _____ /Л.Г. Мельник /

Керівник роботи: _____ /О.М. Маценко/

*Виконавець: _____ /В. В. Іов /
П.І.Б.*

Група: ЕЗ - 61 С

Суми 2020

Зміст

Реферат.....	3
Вступ.....	4
1. Теоретичні методи визначення системи показників рентабельності підприємств.....	5
1.1. Складові показники рентабельності підприємств та методи їх визначення.....	5
1.2. Методика аналізу рентабельності підприємства.....	8
2. Оцінка господарської діяльності підприємства	13
2.1. Аналіз економічного стану підприємства.....	13
2.2. Аналіз рентабельності виробництва на підприємстві.....	24
3. Шляхи збільшення прибутку та рентабельності підприємства.....	28
3.1. Аналіз прибутку підприємства.....	28
3.2. Підвищення рентабельності на підприємстві.....	31
Висновок.....	35
Список використаної літератури.....	36

Реферат

Кваліфікаційна робота бакалавра на тему «Аналіз господарської діяльності підприємства» виконана на 35 сторінках, в тексті має 14 формул, 9 таблиць, використано 23 джерела літератури.

Мета роботи: дослідження показників рентабельності підприємства.

Завдання роботи: визначення сутності показників рентабельності, вивчення системи показників рентабельності, дослідження методик аналізу рентабельності підприємства, провести аналіз рентабельності виробництва на підприємстві, визначити шляхи підвищення рентабельності на підприємстві.

Предмет дослідження роботи: показники рентабельності підприємства.

Об'єкт дослідження випускної роботи: господарська діяльність підприємства.

Методи дослідження роботи: системний підхід, порівняння, аналіз даних, економічні методи та підходи.

Кваліфікаційна робота бакалавра за своїм складом має: вступ, три розділи, висновок, список використаних джерел літератури та наочну ілюстрацію.

Ключові слова: рентабельність, прибуток, виробництво, підприємство, продукція, ефективність.

Вступ

Рентабельність підприємства напряму залежить від прибутку підприємства. Прибуток, який отримує підприємство в результаті своєї основної діяльності являється дуже важливим показником. Та він не може дати повну характеристику рівневі ефективності господарювання підприємства.

Рентабельність – це поняття, яке характеризується співвідношенням прибутку з авансовою вартістю або поточними витратами підприємства.

Рентабельність означає прибутковість чи дохідність виробництва та реалізації продукції яка випускається підприємством.

Рентабельність – це показник економічної ефективності виробництва на підприємствах. Він комплексно відображає використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів [20].

Показники рентабельності надають інформацію про суму прибутку підприємства на одиницю використаних ресурсів та з кожної одиниці активу та вкладеного у виробництво капіталу. Так аналіз рентабельності підприємства дає можливість визначення ефективності введення коштів у підприємство, чи раціонально ці кошти використовуються, та показує чи це підприємство має виробничі можливості для випуску конкурентної, високорентабельної продукції.

1. Теоретичні методи визначення системи показників рентабельності підприємств

1.1. Складові показників рентабельності підприємств та методи їх визначення

Рентабельність – це складний комплексний соціально-економічний критерій. Він дає характеристику ефективності фінансової діяльності підприємства.

Рентабельність напряду пов'язана з одержанням прибутку. При цьому її не ототожнюють із абсолютною сумою одержаного прибутку [2].

Рентабельність обчислюється наступними показниками: рентабельність продаж; рентабельність активів; рентабельність власного капіталу; рентабельність інвестицій; рентабельність діяльності; рентабельність продукції [20].

Оцінка рентабельності роботи підприємства проводиться за інформацією форм один і два фінансової звітності підприємств.

Завданням аналізу рентабельності підприємства є: оцінка виконання визначеного параметру; вивчення динаміки показника; визначення фактору змін його рівня; пошук резерву підвищення рентабельності; розробка заходу для використання виявлених резервів [20].

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища для формування прибутку підприємства. Вони є основними елементами порівняльного аналізу і оцінки фінансового стану підприємства. При визначенні рентабельності використовуються різні показники прибутку. Саме, це дає можливість розрахувати загальну економічну ефективність роботи підприємства та оцінити інші сторони його діяльності [1].

Показники рентабельності дозволяють надати оцінку результатам вкладених ресурсів. Перелічимо основні групи показників рентабельності;

рентабельність підприємства, рентабельність продукції, рентабельність капіталу підприємства [6].

Використовується система показників для розрахунку рентабельності: рентабельність продукції, продажів, виробництва, власних коштів, дострокових фінансових вкладень, активів, інвестицій. Ці показники використовують при аналізі господарської діяльності для розрахунку шляху підвищення ефективності основних напрямків роботи підприємства. Окремі показники використовуються для визначення кредитоспроможності позичальника [12].

Показники рентабельності це відносні характеристики фінансового результату та ефективного господарювання підприємства. Показники рентабельності визначають дохідність підприємств.

Головними елементами порівняльного аналізу і оцінки фінансового стану підприємств є показники рентабельності. При проведенні аналізу виробництва на підприємстві показники рентабельності групують:

- показник рентабельності, який визначений на основі прибутку чи показники рентабельності продукції [15];
- показник рентабельності, який визначений з використанням виробничих активів [5];
- показник рентабельності, який розрахований на підставі потоків власних грошових коштів [18].

Перша група показників рентабельності формується на основі визначень рівнів рентабельності за показниками доходів, зазначається у звітності підприємств. Характеризує прибутковість продукції базисного і звітного періоду [14].

Друга група формується на основі визначень рівнів рентабельності у залежності від змін розмірів і характеру авансованих коштів: усі активи підприємства; інвестиційний капітал; акціонерний капітал [15].

Ці показники мають практичне значення. Відповідають вимогам власників. Так, менеджерів підприємства має інтерес до доходності усього

капіталу; кредитори та інвестори цікавляться віддачею на інвестований капітал; власника цікавить дохідність акцій [5].

Ці показники з легкістю моделюються за факторними залежностями. Та показують шлях зростання рентабельності – за низької доходності продаж треба прискорювати обіг виробничих активів.

Від зміни рівня рентабельності продукції залежить рентабельність власного капіталу. Ці залежності мають особливе значення при оцінці фінансового стану підприємства, оцінки результатів своєї діяльності. З цього виходить, що за інших рівних умов віддача акціонерного капіталу зростає при зростанні займаних коштів у складі сукупного капіталу [3].

Та, третя група показників рентабельності формується на базі визначення рівню рентабельності аналогічно показникам першої і другої групи, але замість доходу у визначенні підставляється прибуток грошових коштів.

Концепція рентабельності, яка визначена на підставі притоку грошових коштів, широко застосовується у країнах із розвинутою ринковою економікою. Операції із грошовими потоками свідчать про виробництва інтенсивного типу. Перехід до використання цієї концепції потребує перебудови звітності підприємства [20].

У цілому ефективність роботи підприємства, прибутковість різних напрямів діяльності та окупність витрат характеризують показники рентабельності. Тобто, показники рентабельності дають характеристику остаточним результатам господарювання, їх величина дає можливість побачити співвідношення ефекту з використаними або наявними ресурсами, застосовуються також, для оцінки діяльності підприємства та як інструмент у інвестиційній політиці та цінотворенні.

Альтернативність пошуку шляху зростання визначає різноманітність показників рентабельності. Під час аналізу шляху зростання рентабельності треба розрізняти впливи внутрішніх і зовнішніх факторів.

1.2. Методика аналізу рентабельності підприємства

Прибуток та відносний показник прибутку – прибутковість, тобто рентабельність, є основним показником ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання [21].

Підприємство є рентабельним, коли у результаті реалізації своєї продукції покриває витрати та одержує прибуток.

Під час аналізу рентабельності оцінюють рентабельність видів діяльності, при цьому визначають наступні показники.

Рентабельність операційної діяльності.

Рентабельність операційної діяльності визначається як співвідношення фінансового результату від операційної діяльності до операційних витрат за формулою [11]:

$$R_{од} = (\text{ФРОД} / \text{С} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ}) \times 100\%, \quad (1.1.)$$

де, ФРОД – фінансовий результат від операційної діяльності,

С – собівартість реалізованої продукції,

АВ – адміністративні витрати,

ВЗ – витрати на збут,

ІОВ – інші операційні витрати.

Рентабельність звичайної діяльності.

Визначається відношенням фінансового результату від звичайної діяльності до витрат від звичайної діяльності [11]:

$$R_{зд} = (\text{ФРЗДОп} / \text{С} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ} + \text{ФВ} + \text{ІВ} + \text{ЗВ}) \times 100\%, \quad (1.2.)$$

де, ФРЗДОп – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування,

ФВ – фінансові витрати,

ІВ – інші витрати,

ЗВ – звичайні витрати.

Рентабельність господарської діяльності.

Визначається відношенням загального фінансового результату від звичайної діяльності до витрат підприємства та показує, скільки прибутку одержано від господарської діяльності з 1 грн. загальних витрат [11]:

$$P_{\text{ід}} = (\text{ЧП} / \text{С} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ} + \text{ФВ} + \text{ІВ} + \text{ЗВ}) \times 100\%, \quad (1.3.)$$

де, ЧП – величина чистого прибутку чи збитку, одержаного підприємством.

Коефіцієнт рентабельності.

Показує розмір чистого прибутку з 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції [11]:

$$P_{\text{заг}} = (\text{ВП} / \text{ЧД}) \times 100\%, \quad (1.4.)$$

де, ВП – величина валового прибутку, одержаного підприємством, ЧД – чистий дохід від реалізації продукції.

Основні показники, що характеризують ефективність використання ресурсів підприємства є: рентабельність власного капіталу; коефіцієнт рентабельності активів; рентабельність залученого капіталу; рентабельність продажу; рентабельність витрат.

Коефіцієнт рентабельності активів, що характеризує величину одержаного прибутку у розрахунку на 1 грн. активів підприємства, що постійно знаходяться на його балансі [11]:

$$P_{\text{а}} = (\text{ЧП} / \text{А}) \times 100\%, \quad (1.5.)$$

де, А – середньорічна вартість активів підприємства.

Рентабельність активів можна представити як ефективність використання матеріальних та фінансових ресурсів: рентабельність продаж та оборотності активів. Чим менше частка прибутку у ціні, тим більша повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень у підприємство була достатня. Та навпаки, чим нижче швидкість обороту, тим більшою повинна бути частка прибутку у ціні товару [14].

Рентабельність власного капіталу.

Вона характеризує величину прибутку, одержаного на 1 грн. власного капіталу підприємства, та розраховується за формулою:

$$R_{VK} = (ЧП / ВК) \times 100\%, \quad (1.6.)$$

де, ВК – середньорічна вартість власного капіталу підприємства.

На величину рентабельності власного капіталу має вплив показник рентабельності активів.

Рентабельність залученого капіталу.

Це величина прибутку, яка припадає на 1 грн. залученого капіталу, визначається по формулі [11]:

$$R_{ЗК} = (ЧП / ЗК) \times 100\%, \quad (1.7.)$$

де, ЗК – середньорічна вартість залученого капіталу підприємства.

Рентабельність витрат.

Характеризує розмір валового прибутку, отриманого підприємством у розрахунку на 1 грн. витрат, понесених при формуванні собівартості продукції, і розраховується по формулі [11]:

$$R_{Витр} = (ВП / С) \times 100\%, \quad (1.8.)$$

Рентабельність продажу.

Показує величину чистого прибутку чи збитку, що надходить підприємству у кожній гривні від продажу продукції, товарів, робіт та послуг, розраховується по формулі [11]:

$$R_{Прод} = (ЧП / ЧД) \times 100\%, \quad (1.9.)$$

За стандартної оцінки фінансового стану підприємства західні методики пропонують [12; 14; 18]: використовувати систему взаємопов'язаних показників рентабельності; використовувати систему показників рентабельності як елемент фінансово-економічної оцінки поточного стану підприємства; проведення порівняного та динамічного аналізу показників рентабельності за секторами основної діяльності.

За оцінки рівня рентабельності ведеться факторний аналіз з застосуванням трьох та п'яти факторних моделей.

Визначення рентабельності власного капіталу як добуток чистої рентабельності реалізації, оборотності активів і коефіцієнт фінансового левериджу – це трьох факторна модель рентабельності. Вона розраховується по формулі [19]:

$$Рвк = Рчис \times Коба \times Кфл, \quad (1.10.)$$

де, Рчис – чиста рентабельність,

Коба – коефіцієнт оборотності активів,

Кфл – коефіцієнт фінансового левериджу.

Рентабельність власного капіталу є залежною від рівня зміни рентабельності продукції, швидкості обороту капіталу та співвідношення власного та залученого капіталу. З інших умов віддача капіталу буде підвищуватися при підвищенні частки залученого капіталу у складі сукупного [3].

За цією моделлю факторний аналіз проводимо за допомогою метода ланцюгових підстановок.

Цей метод – це послідовна заміна базисних величин одного з співмножників його фактичною величиною. При цьому усі показники є незмінними. Підстановка є розрахунковою величиною результативного показника, у якому одні фактори фіксують на рівні звітного періоду, інші – на рівні базового [18].

Метод абсолютних різниць – це модифікація способу ланцюгових підстановок, використовується для вимірювання впливу факторного показника на результативний [19].

П'яти факторна модель рентабельності, визначається по формулі [14]:

$$Рвк = Рчис \times Кфл \times Кпз \times Коба \times Кпокр, \quad (1.11.)$$

де, Кпз – коефіцієнт поточної заборгованості,

Кпокр – коефіцієнт покриття.

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансового результату та ефективності діяльності підприємства. Показники рентабельності дають характеристику доходності підприємства по різних

позиціях та групуються відповідно до зацікавленостей учасників економічного процесу і ринкового обміну.

2. Оцінка господарської діяльності підприємства

2.1. Аналіз економічного стану підприємства

Підприємство, яке розглянуте в роботі, займається виробництвом та збутом хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів. Місце знаходження підприємства Сумська область. Підприємство працює за нормами законодавства України.

Організаційна структура цього підприємства складається із цехів хлібобулочних, кондитерських та макаронних виробів і також з адміністративного апарату.

Підприємство має свій автопарк, та декілька торговельних точок збуту. Складське господарство підприємства має два склади. У підприємства є своя ремонтно-транспортна дільниця.

Плановий відділ займається збутом готової продукції, веде дослідження ринку, забезпечує виробництво сировиною.

Підприємство в середньому виготовляє біля вісімнадцяти тон продукції. Підприємство працює в три зміни.

Проаналізуємо динаміку та обсяг виробництва даного підприємства.

Таблиця 2. 1 – Динаміка і обсяг виробництва основної продукції
(натуральна форма)

Основна продукція	2017	2018	Зміни	
	у натуральній формі, т.	у натуральній формі, т.	у натуральній формі	
			Абсолютні, т.	відносні, %
Хліб пшеничний	1246	450	-796	-63,9
Хліб житньо-пшеничний	1703	637	-1066	-62,6
Вироби булочні	755	354	-401	-53,1
Торти	24,5	61	36,5	149,0
Тістечко	4,6	5,00	0,4	8,7
Вироби здобні	12,1	8,00	-4,1	-33,9
Здобне печиво	4,2	6,00	1,8	42,9
Сухарі	1,9	2,00	0,1	5,3

Після аналізу таблиці, бачимо, що найбільша питома вага має хліб житньо-пшеничний. Також, бачимо, достатнє зменшення обсягу виробництва майже на всі види продукції, крім тортів, печива та тістечок там маємо збільшення.

Таблиця 2.2 – Динаміка і обсяг виробництва основної продукції
(грошова форма)

Основна продукція	2017		2018		зміни	
	грошова форма, тис. грн.	у відсотках до усієї виробл. продукції	грошова форма, тис. грн	у відсотках до усієї виробл. продукції	грошова форма	
					абсол. тис. грн.	відносно, %
Хліб пшеничний	6585	29,7%	3931	22,8%	-2655	-40,3%
Хліб житньо-пшеничний	8396	37,9%	5111	29,7%	-3285	-39,1%
Вироби булочні	5700	25,7%	4317	25,1%	-1383	-24,3
Торти	901	4,1%	3165	18,4%	2264	251,2%
Тістечка	181	0,8%	307	1,8%	126	69,5%
Вироби здобні	276	1,2%	234	1,4%	-42	-15,2%
Здобне печиво	86	0,4%	109	0,6%	23	26,2%
Сухарі	14	0,1%	50	0,3%	36	257,9%

Також, бачимо зменшення обсягу виробництва в грошовій формі на хлібобулочні вироби. Це зменшення негативно впливає на прибуток підприємства.

У відповідності до ринкових цін на продукцію підприємство формувало свої середньо реалізаційні ціни. За звітний період підприємство не займалось експортом продукції.

Підприємство працює на внутрішньому ринку та займається поставками продукції клієнтам через фірмову торгівлю.

Підприємство має невисокий ступінь механізації кондитерського виробництва.

Не отримання коштів за виготовлену продукцію, зміна ціни на сировину, енергоносії все це є основним із ризиків у роботі підприємства.

Отримання передоплати та зв'язки з платоспроможними клієнтами є основними заходами підприємства, щодо зниження ризиків не отримання коштів за виготовлену продукцію.

Захист своєї діяльності підприємство вбачає у заходах по своєчасному наданню якісної продукції, у розширенні виробництва, у запровадженні у виробництво новітніх, передових технологій, у розширенні ринку збуту, а також налагодження роботи відділу маркетингу.

Так, як продукція підприємства є товаром повсякденного вжитку, то її виробництво є перспективним.

Сировина якісна, доступна та вітчизняна.

Господарські операції підприємства знаходять відображення у облікових регістрах, згідно звітних періодів.

Загальна сума усіх ресурсів, які є у власності підприємства – це загальна вартість активів.

Дано оцінку майновому стану підприємства.

Таблиця 2.3. – Оцінка майнового стану підприємства

Показник	2016	2017	2018	Відхилення 2018 р. від 2016 р.	
				+ /-	%
Частка основних засобів у активах	0,510	0,502	0,447	-0,063	-0,141
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,478	0,482	0,497	0,019	0,038
Коефіцієнт оновлення основних засобів	x	x	0,111	0,111	1,0
Частка виробничих активів у загальній вартості майна	0,679	0,701	0,632	-0,047	-0,074
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,523	0,518	0,503	-0,02	-0,040
Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах	0,0	0,142	0,0	0,0	0,0
Частка оборотних виробничих активів в загальній вартості майна	0,180	0,200	0,185	0,005	0,027
Частка оборотних виробничих активів у оборотних коштах	0,549	0,622	0,454	-0,095	-0,209
Коефіцієнт мобільності активів	0,489	0,473	0,688	0,199	0,289

Дивлячись на таблицю, робимо висновок, що частка оборотних активів у загальній вартості майна виросла, частка оборотних виробничих активів у оборотних коштах зменшилася, частка виробничих активів у загальній вартості майна теж зменшилася та коефіцієнт придатності основних засобів зменшився.

Коефіцієнт мобільності у 2018 році збільшився, коефіцієнт оновлення основних засобів підвищився. Після аналізу, можна сказати, що підприємство помаленьку виходить із кризи та нарощує обсяги виробництва, а при цьому і зростає прибутковість підприємства.

Для проведення подальшого аналізу підприємства ми повинні визначити його забезпеченість основними фондами, їх технічний рівень, темпи оновлення, їх структуру, динаміку, склад та технічний стан.

Таблиця 2.4. – Оцінка забезпеченості підприємства

Показник	2016	2017	2018	Відхилення 2018 р. від 2016 р., %
Середньорічна вартість основних виробничих засобів, тис. грн.	3500,28	3889,2	3166,2	-18,59
У тому числі, середньорічна вартість активної частини основних виробничих засобів, тис. грн.	2073,96	2304,4	2149,9	-6,70
Питома вага активної частини основних виробничих засобів, %	53,33	59,25	67,90	+14,60

Так бачимо, що середньорічна вартість основних виробничих засобів знизилась у 2018 році. Зниження було за рахунок зменшення неактивної частини виробничих основних засобів.

При цьому частка активної частини основних виробничих засобів у загальній частині виробничих основних засобів підвищилася, що є доброю ознакою, тому, що ця частина ОЗ використовується для виготовлення продукції і створення прибутку.

Зовнішні та внутрішні фактори мають великий вплив на зміну ефективності використання оборотних засобів підприємства. До зовнішніх факторів відносяться: загальноекономічна ситуація; податкове законодавство; умови отримання кредиту; участь в різних програмах, що фінансуються з бюджету. До внутрішніх факторів відносять: розміри вкладень оборотних засобів; строки вкладень; розмір одержаного прибутку; технологія виробництва; умови і організація постачання та інше. Так, однією із вагомих причин негативного фінансового стану підприємства є незбалансованість цих факторів. Але, при недостатній кількості оборотних засобів, підприємство не зможе розвиватися. Використання оборотних засобів у співвідношенні з основними, теж впливає на рівень ефективності.

Проаналізуємо співвідношення основних засобів і оборотних засобів.

Таблиця 2.5. – Аналіз співвідношення основних і оборотних засобів

Показники	На кінець 2016 року, тис. грн.	На кінець 2017 року, тис. грн.	На кінець 2018 року, тис. грн.	Відхилення 2018 р. від 2016 р.	
				+ / -	%
Актив					
1. Необоротні активи					
Основні засоби	1105,8	1701,7	1850,3	744,5	40,24
Незавершене будівництво	0,00	0,00	443,5	443,5	100,00
Дострокові фінансові інвестиції	484,5	448,2	10,6	-473,9	-4470,75
Усього	1721,9	2149,9	2304,4	582,5	25,28
2. Оборотні активи					
Товарно-матеріальні запаси	1015,4	633,4	892,1	-123,3	-13,82
Розрахунки з дебіторами	388,8	303,1	337,5	-51,3	-15,20
Грошові кошти і їх еквіваленти	84,3	79,8	185	100,7	54,43
Інші оборотні активи	0,00	0,00	170,2	170,2	100,00
Усього	1488,5	1016,3	1584,8	96,3	6,08
3. Витрати майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	-	-
Баланс	3535,4	3166,2	3889,2	353,8	9,10

З таблиці видно, що найвища питома вага у структурі оборотних засобів в 2018 році мали товарно-матеріальні запаси, а найнижчу питому вагу склали грошові кошти, які мають тенденцію до зростання.

За порівняльний період питома вага оборотних засобів знизилася. Питома вага необоротних активів оборотних засобів збільшилася.

Судячи з практики, при необмеженому підвищенні оборотних засобів, підприємство може прийти до замороження засобів в понаднормативних виробничих запасах. А, при збільшенні запасів оборотних засобів, є тенденція до зменшення ефективності їх використання.

Таблиця 2.6. – Питома вага основних і оборотних засобів підприємства

Показники	На кінець 2016 року, тис. грн.	На кінець 2017 року, тис. грн.	На кінець 2018 року, тис. грн.	Відхилення 2018 р. від 2016 р. +, -
Актив				
1. Необоротні активи				
Основні засоби	31,28	53,75	47,58	16,30
Незавершене будівництво	0,00	0,00	11,40	11,40
Дострокові фінансові інвестиції	13,70	14,16	0,27	-13,43
Усього	48,70	67,90	59,25	10,55
2. Оборотні активи				
Товарно-матеріальні запаси	28,72	20,01	22,94	-5,78
Розрахунки з дебіторами	11,00	9,57	8,68	-2,32
Грошові кошти і їх еквіваленти	2,38	2,52	4,76	2,37
Інші оборотні активи	0,00	0,00	4,38	4,38
Усього	42,10	32,10	40,75	-1,35
3. Витрати майбутніх періодів	0,00	0,00	0,00	0,00
Баланс	100,00	100,00	100,00	100,00

Так, діяльність виробництва відбувається тільки за повної та вчасної забезпеченості основних засобів оборотними засобами. Коли підприємство нормує оборотні засоби це дає можливість розрахувати оптимальні співвідношення між основними та оборотними засобами.

Показник середньооблікової кількості штату допоможе нам визначити показник ефективності використання ресурсів на підприємстві. Він визначається за даними про облікову кількість працівників.

Таблиця 2.7. – Показники ефективності використання ресурсів підприємства

Показники	Роки			Відхилення 2018 р. до 2016 р.	
	2016 р.	2017 р.	2018 р.	+/-	%
Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1136	1347	1663	527	31,67
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	1325	1245	1301	-25	-1,90
Середньооблікова чисельність персоналу, чол.	186	189	185	-1	-0,54
Продуктивність праці, тис. грн./на 1 чол.	64,75	62,84	67,57	2,83	4,18
Фондовіддача	10,60	8,81	7,52	-3,08	-40,98
Фондомісткість	0,09	0,11	0,13	0,04	29,07
Фондоозброєність	6,11	7,13	8,99	2,88	32,03
Коефіцієнт обороту оборотних активів, об.	9,09	9,48	9,61	0,52	5,46
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	40,17	38,49	37,97	-2,19	-5,78
Матеріаловіддача	1,44	1,30	1,55	0,11	7,24
Матеріаломісткість	0,69	0,64	0,67	-0,02	-2,97
Рентабельність використання основних та оборотних засобів, %	58,35	42,94	25,62	-32,73	x
Середньорічна оплата 1 робітника, тис. грн.	1,29	1,36	1,49	0,20	13,24

Підприємство вкладає кошти у оновлення засобів виробництва, що є добрим знаком. Згідно, показників таблиці, фіксуємо зростання вартості основних фондів. Спад середньорічної вартості оборотних активів, нам показує що підприємство оптимізує запаси матеріалів в складах і остатку оборотних коштів на рахунках у банках, це теж є досить позитивним явищем.

Продуктивність праці на підприємстві підвищилася, не дивлячись на зменшення середньооблікової чисельності працівників.

Відношення обсягу випуску продукції в вартісному вигляді до середньорічної вартості основних засобів – це визначення фондівіддачі. Вона показує кількість грошей випущеної продукції створено однією гривнею вартості основних засобів, так у 2018 році показник фондівіддачі знизився.

Показник фондомісткості в 2018 році піднявся, що є поганим знаком для підприємства.

Частка вартості основних засобів, що належить одному робітникові та визначає ступінь його озброєності виробничими засобами – визначення фондоозброєності. За даними таблиці бачимо, що ступень озброєності виробничими засобами на підприємстві знизився.

Кількість грошових одиниць продукції на кожну одиницю оборотних активів і характеризує кількість оборотів оборотних активів на певному періоді, так визначається коефіцієнт оборотності оборотних засобів. В 2018 році цей коефіцієнт підвищився, тобто, швидкість обороту активів підприємства трішки зменшилася.

Швидкість оборотності оборотних коштів показує тривалість обороту. При цьому, визначається дія 1 обороту оборотних засобів підприємства у днях. Згідно показників таблиці, є зменшення тривалості 1 обороту оборотних засобів на підприємстві.

Вихід продукції з кожної гривні вкладених матеріальних ресурсів, за останній рік, піднявся. Це позитивне явище для підприємства.

За останній рік матеріаломісткість знизилася, завдяки впровадженню на підприємстві нової технології для мінімізації відходів.

Частка прибутку підприємства яка є на одній гривні середньорічної вартості основних і оборотних засобів – це рентабельність основних і оборотних засобів.

Відслідкувавши показники, ми можемо бачити, що рентабельність знизилася, що є негативним явищем для роботи підприємства. На нашому прикладі, це визначено фактором підвищення вартості основних фондів, тому для подальшого розвитку ріст цього показника припиниться.

Підвищується середньорічна оплата праці на підприємстві.

Показники ефективності використання ресурсів підприємством знаходяться на високому рівні.

Провівши порівняльний аналіз розвитку виробництва на підприємстві за останні декілька років, можна зробити висновок. Підприємство знаходиться у незадовільному стані. Це доказ для керівництва підприємства приймати конкретні заходи та мінімізувати деякі ризики що стосуються запобігання погіршення стану підприємства.

2.2. Аналіз рентабельності виробництва на підприємстві

Проведемо аналіз рентабельності виробництва дослідного підприємства за його показниками фінансової звітності. Показники ефективності господарської діяльності підприємства знайдуть відображення у таблиці 2.8.

Після аналізу таблиці, бачимо що, є негатив у зміні показника доходу від реалізації та собівартості.

Збільшення чистого доходу від реалізації в 2018 році на 458 тис. грн. змінюється при збільшенні собівартості на 972 тис. грн., воно проходить швидшими темпами. При цьому знижується валовий прибуток. Так в 2018 році у порівнянні з 2016 роком він знизився на 514 тис. грн..

Таблиця 2.8. –Показники ефективності господарської діяльності підприємства.

Показники	Роки			Відхилення 2018 р. до 2016 р.	
	2016	2017	2018	+ / -	%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	12043	11876	12501	458	3,66
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	8980	9015	9951	972	9,76
Валовий прибуток, тис. грн.	3063	2861	2550	-514	-20,14
Адміністративні витрати	603	619	664	61	9,14
Витрати на збут, тис. грн.	584	747	823	240	29,11
Операційний прибуток, тис. грн.	1752	1361	926	-826	-89,16
Чистий прибуток, тис. грн.	1436	1116	759	-677	-89,16
Сукупний дохід, тис. грн.	1436	1116	759	-677	-89,16
Валова рентабельність, %	34,11	31,73	25,62	-8,49	-
Рентабельність операційної діяльності, %	17,02	12,95	8,00	-9,02	-
Рентабельність господарської діяльності, %	13,96	10,62	6,56	-7,40	-

При підвищенні витрат на збут, в 2018 році 823 тис. грн., що більше ніж в 2016 році на 240 тис. грн., показник чистого прибутку знижується, та все ж таки, тримається на певному рівні. Та, зменшилися показники валової і операційної рентабельності, також показники господарської діяльності.

Ефективність роботи структурних підрозділів підприємства по центрах витрат та відповідальностей характеризує валова рентабельність. При цьому має місце формування змінних витрат, що зв'язані з виробництвом і загальновиробничим управлінням, та визначенням виробничої собівартості. Показник дає можливість розрахунку скільки копійок валового прибутку, що відбувається у процесі реалізації продукції, робить одна гривня витрат виробничої собівартості, на даному підприємстві, ми бачимо зменшення

показника із 34,11 копійок в 2016 році до 25,62 копійок в 2018 році, всього на 8,49 копійок, що є досить доброю тенденцією.

Про ефективність операційних витрат свідчить рентабельність операційної діяльності. Цей вид діяльності зв'язаний з формуванням виробничої собівартості, господарським управлінням та збутовою діяльністю, а також з другими операційними витратами. Вони працюють при виготовленні і реалізації продукції та формують прибуток від операційної діяльності, суму прибутку дає показник рентабельності, яка одержана у розрахунку на одну гривню даних витрат. Так, показник знизився із 17,02 копійок в 2016 році до 8,00 копійок в 2018 році, отже загальна сума прибутку, яка була отримана у розрахунку на одну гривню знизилася на 9,02 копійки.

Роблячи висновок щодо фінансового стану підприємства, бачимо, що він є незадовільним, так як показники господарської діяльності підприємства в 2018 році мають тенденцію до зменшення, при цьому рентабельність підприємства знизилася.

Привабливість підприємства дозволяє вивчити рентабельність господарської діяльності. Це відбувається за певними умовами господарювання та у відповідності до діючих положень нормативної документації, при врахуванні усіх видів витрат, що мають місце на підприємстві. Всі сторони господарської діяльності хочуть щоб сума прибутку була значною та завжди підвищувався, та при цьому виникають суперечки щодо його розподілу. При цьому, правильно буде розрахувати обидва показника рентабельності господарської діяльності: оцінка загальної ефективності для підприємства і його ефективність для підприємця. При розрахунку першого показника держава оцінює можливості проведення підприємництва за певним видом економічної діяльності, та за другим власник розраховує доцільність його господарської діяльності та інвестування. Відношення створеного та чистого прибутку до витрат, що характеризують всі використані ресурси підприємства, так визначають показники рентабельності господарської діяльності від всіх поточних витрат. За показником

рентабельності прибутку характеризують доцільність господарювання на територіях нашої країни, та за чистим прибутком – бажання ведення підприємництва для власників.

3. Шляхи збільшення прибутку та рентабельності підприємства

3.1. Аналіз прибутку підприємства

При проведенні аналізу структури прибутку треба вивчити фінансові показники підприємства. Так, до важливих етапів аналізу доходів на підприємстві відносяться: розгляд показників, які охарактеризовують розвиток прибутку; поквартальне оцінювання показника розвитку доходу ; розраховування середньорічних темпів роста та прироста; аналізування рівномірностей та ритмічностей реалізацій.

Підприємство, яке ми досліджуємо одержує прибуток тільки від реалізації продукції. При цьому прибуток від реалізації за останні два роки зріс на 3,7%.

Одержуваний прибуток від реалізації продукції залежний від обсягів реалізації продукції, від структури продукції, від собівартості продукції, та від рівня середньо реалізаційних цін на продукцію.

На суму доходу підприємства справляє негативний або позитивний вплив обсяг реалізацій продукції. Підвищення об'єму продажу рентабельної продукції веде до пропорційного підвищення доходу. Коли продукція являється збитковою, то при підвищенні об'єму реалізації має місце зменшення суми доходу, який одержаний при реалізації рентабельної продукції.

На суму доходу впливає і структура товарної продукції. При підвищенні частки рентабельної продукції у загальному об'ємі її збуту, сума доходу виросте, але при підвищенні частки збиткової продукції загальна сума доходу знизиться.

Зниження собівартості продукції призводить до певного підвищення суми доходу та навпаки, тобто прибуток та собівартість продукції є обернено-пропорційні.

При збільшенні рівню ціни сума доходу підвищується та навпаки, тобто зміни рівню середньо реалізаційних цін та обсяг доходу прямо пропорційні.

Визначимо вплив основних факторів на прибуток від реалізації продукції, використавши при цьому прийом елімінування.

Таблиця 3.1. Вплив прибутку від реалізації продукції на доходи підприємства

Показники	Попередній рік	Звітний рік	Зміни
Чистий прибуток від реалізації продукції без ПДВ, акцизного збору та др. відрахувань з прибутку (В)	11875,9	12042,9	167,0
Собівартість реалізованої продукції (С)	9015,4	9951,4	936,0
Адміністративні витрати (АР)	619,0	664,1	44,9
Витрати на збут продукції (СР)	2146,6	2223,4	76,8
Інші операційні витрати (ДОР)	133,5	136,1	2,6
Фінансові доходи (ФД)	0,0	0,0	0,0
Фінансові витрати (ФР)	71,1	162,9	91,8
Податок на прибуток (ННП)	0,0	0,0	0,0
Чистий прибуток (ЧП)	172,3	636,9	464,6

Усунення впливу деяких чинників крім одного на величину показнику результату це означає елімінування.

Вплив факторних показників на дохід даємо у вигляді моделі, згідно наступної формули [4]:

$$\Pi = B - C - AP - CP - ДОР + ФД - ФР - НПП, \quad (3.1.)$$

Величина виручки від реалізації продукції має залежність від ціни реалізованої продукції, питомої ваги різних видів продукції в загальному об'ємі реалізації і кількості реалізованої продукції.

По самих фінансових результатах підприємства ми не можемо визначити вплив цих факторів, так як є невідомими наступні показники – це питома вага виробленої та реалізованої продукції, ціна і собівартість одиниць продукції та об'єм випуску і реалізації.

Ми можемо визначити вплив змін цін, об'єму випущеної і реалізованої продукції підприємства на обсяг чистого прибутку коли знаємо середній індекс ціни. Так, за останній рік, ціна на продукцію підприємства підвищилася на 10%, при цьому індекс цін (Іц) дорівнює одна ціла одна десята.

Виручка від реалізації продукції підприємства підвищилася на 167,0 тис. грн.. Це результат фактору ціни реалізації і об'єму реалізованої продукції. Наступні формули дають змогу розрахувати вплив цих факторів.

Вплив ціни на зміну виручки від реалізації [22]:

$$\Delta B_{ц} = B1 - (B1 / I_{ц}), \quad (3.2)$$

$$\Delta B_{ц} = 12042,9 - (12042,9 / 1,1) - 1094,81 \text{ тис. грн.}$$

Вплив обсягу реалізованої продукції на зміну виручки від реалізації продукції [5]:

$$\Delta B_{NVV} = (B1 / I_{ц}) - B_0, \quad (3.3)$$

$$\Delta B_{NVV} = (12042,9 / 1,1) - 11875,9 = - 927,81 \text{ тис. грн.}$$

Так ми бачимо, що підвищення ціни привело до підвищення виручки від реалізації на 1094,81 тис. грн., та підвищенню об'єму випуску на – 927, 81 тис. грн.

Показники рентабельності, що охарактеризовують рівень віддачі витрат більш точно визначають міру прибутковості функціонування підприємства. Так, підвищення показника рентабельності підприємства багато у чому має залежність від зростання чистого прибутку. Чистий прибуток він остається на підприємстві після оплати всіх податків. Чистий прибуток є основою соціального і економічного розвитку підприємства. Для високої рентабельності підприємства прибуток повинен підвищуватися.

3.2. Підвищення рентабельності на підприємстві

Підвищення рентабельності продукції є збільшенням рентабельності підприємства. Показники рентабельності точно визначають міру прибутковості діяльності підприємства, вони характеризують рівень витрат у процесі виробництва та реалізації продукції. Від збільшення чистого прибутку залежить підвищення показників рентабельності підприємства. Підвищення прибутку потрібне для збільшення рентабельності підприємства.

Назвемо методи підвищення рентабельності підприємства:

- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- проведення заходів для збільшення продуктивності праці на підприємстві;
- зниження витрат на виробництво продукції;
- використання всього потенціалу, який закладений у підприємстві, а також повною мірою використовувати фінансовий ресурс підприємства;
- проведення правильної цінової політики на підприємстві;
- правильно розвивати довірливі відносини підприємства;

- грамотно вкладати прибуток підприємства у його розвиток [18].

При вивченні показників прибутковості підприємства дуже важливо мати на увазі такий фактор як інфляція. Так, періоди підвищення інфляції створюють несприятливі умови для діяльності інвесторів. Ймовірність прийняття неправильних рішень у цей період різко підвищується. Це тому, що в умовах високих темпів інфляції значно спотворюється звітна бухгалтерська інформація підприємства [4].

Проводячи фінансовий аналіз та аналіз показників рентабельності використовується вся інформація по підприємству, але цього недостатньо. Так, щоб обійти інфляцію, треба визначити реальне значення фінансових коефіцієнтів прибутковості підприємства, при цьому маємо виконувати наступне: коригувати звітність підприємства за поточним рівнем цін; визначати реальні фінансові коефіцієнти, приймаючи до уваги рівень інфляції; порівнювати фінансові коефіцієнти, які були визначені до та після коригувань [1]. Все це є дуже важливим. Тому для підприємства яке ми аналізуємо треба проводити коригування бухгалтерських звітностей та використовувати відповідні індекси ціни. Це має вагоме значення тільки за умови високих темпів інфляції. За низьких темпів інфляції їх не враховують. Так для коригування бухгалтерської звітності мінімально допустимий рівень інфляції дорівнює десять процентів на рік.

Визначимо важливі шляхи для підвищення рентабельності нашого підприємства – це покращення роботи по веденню тактики і стратегії відділу маркетингу підприємства, щоб підприємство не втрачало потенційних покупців та ринків збуту їхньої продукції. Покращення роботи цього відділу – це означає, що продукція повинна бути високорентабельна. Низькорентабельна продукція повинна буде знятою з виробництва. Середньо рентабельна продукція підприємства потребує покращення. Також для цього треба, щоб підприємство мало можливість для швидкісної переналадки обладнання, постійно моніторити ринок та поведінку, як споживача так і конкурента. Увага до реклами та дизайну продукції.

Реклама – це важливий засіб доведення інформації про підприємство та продукцію до відома споживача. Реклама повинна бути ефективною, повинна сприяти існуванню зворотного зв'язку, який йде від споживача, на якого направлена інформація, до підприємства-відправника інформації [2,14,18].

Рентабельність використання фінансового ресурсу підприємства може бути збільшена тоді коли підприємство має той же обсяг доходу, та при цьому знижує суму коштів, що були вкладені у основні та оборотні засоби.

Якість планування умов збільшення прибутку і рентабельності теж має дуже важливе значення. Тут відбувається глибокий економічний аналіз виробничих та фінансових показників періоду, який передував запланованому періодові, кількісні та якісні показники плану по випуску продукції повинні бути узгоджені, повинне бути зменшення непродуктивних витрат на виробництво продукції.

При плануванні доходу на підприємстві беруть участь усі виробничі також функціональні підрозділи підприємства, тільки тоді план матиме раціональне використання ресурсів та матеріалів.

Та рентабельність продукції, що зараз є у підприємства у базовому періоді, її треба коригувати при цьому враховуючи умови ціноутворення планового періоду. Базова рентабельність показує тільки ціновий фактор. Визначимо резерви, що не використані підприємством у базовому періоді для збільшення доходу, за рахунок:

- ліквідації непродуктивних та понаднормових витрат, що відносяться на собівартість продукції;
- ліквідації фактів поставок готової продукції покупцям з відхиленням від узгоджених технічних та якісних параметрів, які ведуть до зниження оптових цін на ці вироби, а отже, прибутку від реалізації;
- структурних зрушень в асортименті продукції, що виробляється та реалізується, в бік випуску рентабельнішої продукції [5].

Скореговану базову рентабельність продукції підприємства визначають маючи на увазі ці резерви. Знаходження непотрібних для підприємства запасів

матеріальних ресурсів має важливе значення як при плануванні доходу, так і при контролі виконання плану доходів. При цьому фінансові ресурси, які були вкладені у такі активи, зменшують обіг грошей на підприємстві, та зменшують рентабельність виробництва.

При виконанні контролю за отриманням доходу служби підприємства аналізують факти застосування до підприємства санкцій від партнерів. Санкції знижують чистий дохід підприємства, фінансовий стан підприємства буде ускладнений. Санкції мають негативний вплив і на рентабельність підприємства. Тому важливо проводити заходи щодо недопущення запровадження санкцій до підприємства.

Трудові ресурси мають вплив на рівень рентабельності підприємства. Так підприємство повинне звернути увагу на роботу відділу кадрів.

Для збільшення рівню рентабельності підприємства велике значення має собівартість продукції. Вона проявляє розвиток змін рівня рентабельності підприємства, надає можливість визначення впливу чинників на її приріст, визначення резервів і надання оцінки діяльності підприємства з виконання всіх можливостей зменшення собівартості продукції підприємства.

Висновок

Рентабельність – є показником економічної ефективності виробництва підприємства, що показує кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Рентабельність показує суму прибутку у порівнянні з величинами, що мають вплив на процеси виробництва і реалізацію, а також на усю фінансово-господарську діяльність підприємства.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансового результату і самої ефективності діяльності підприємства.

Дослідивши господарську діяльність підприємства, порівнявши темпи підвищення прибутку та виручки від реалізацій, бачимо, що підприємство прямує до банкрутства, у випадку, якщо не відбудеться зміна фінансової політики.

Були визначені резерви зростання прибутку, це за рахунок підвищення обсягів реалізації продукції, за рахунок зменшення собівартості товарної продукції та за рахунок підняття середньо реалізаційних цін на продукцію підприємства.

Так, можна зробити деякі пропозиції для підприємства, що можуть привести до отримання максимального прибутку, у повній мірі використовувати ресурси, збільшити обсяги продукції, оптимізувати структуру збуту, розширити ринки збуту.

Перерахуємо шляхи підвищення рентабельності підприємства: покращення якості продукції; організація виробничого процесу, тобто пристосування його до швидкої переналадки; постійне ведення наукових досліджень з аналізу ринків; покращення роботи відділу маркетингу.

Так, використання усіх чинників дасть можливість підприємству забезпечити достатні темпи підвищення ефективності виробництва.

Список використаної літератури

1. Амельченко Т. Прибутковість як один із найважливіших показників ефективності діяльності підприємства - 2010.
2. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка / В. Баліцька // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - № 9.
3. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів.// Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 11.
4. Болюх М.А. Економічний аналіз: навч. посібник / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін.; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – К.: КНЕУ, 2011.
5. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств: підручник / Ф.В. Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик. – К.: Знання, 2014.
6. Горьовий В. Розвиток і сучасний стан функціонування підприємств в Україні / В. Горьовий // Економіка України. – 2007. - №12.
7. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства / В.С. Гуменюк, І.Ю. Єпіфанова// Молодий вчений. – 2016.
8. Економіка підприємства : навч.посібник / Є.В. Мішенін, Є.О. Балацький, О.М. Дутченко / за заг.ред.д-ра екон.наук, проф. Є.В. Мішеніна. Суми: «Диса плюс», 2015.
9. Економіка підприємства : підручник / за заг.ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2012.
10. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник / М.В. Загірняк, П.Г. Перерва, О.І. Маслак. Кременчук: ТОВ «Кременчуцька міська друкарня» , 2015.

11. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум для студентів спец. «Менеджмент організацій» / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінницький національний технічний університет. – Вінниця: ВНТУ, 2008.
12. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підручник / О.С. Іванілов. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2011.
13. Коробов М. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посібник. / М. Коробов – К.: Либідь, 2010.
14. Лебедева А.М. Методичні аспекти аналізу рентабельності діяльності підприємства / А.М. Лебедева // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2014. - № 4.
15. Москаленко В.П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В.П. Москаленко, О.Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2013. № 6.
16. Огійчук М.Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М.Ф. Огійчук // Економіка АПК. – 2009. - №6.
17. Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. №1.
18. Фещенко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання, як складова оцінки фінансового стану. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. - № 9.
19. Фурик В.Г. Фінанси підприємств: Практикум / В.Г. Фурик, І.М. Кулик – Вінниця: ВНТУ, 2010.
20. Черниш С.С. Організаційно-методичні аспекти аналізу рентабельності / С.С. Черниш // Інноваційна економіка. – 2013. - № 6.
21. Шевцова О.Й. Модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій на промислових підприємствах / О.Й. Шевцова, Н.М. Чуприна // Актуальні Проблеми Економіки. – 2006. - № 4.

22. Ярошевич Н.Б. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Н.Б. Ярошевич. – К.: Знання, 2012.
23. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва/ О.В. Шляга, Л.І. Шляга// Економічний вісник. Запорізької державної інженерної академії.- 2014. - №8.