

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

*Тема «Вдосконалення економічного механізму управління прибутком
підприємства»*

*Спеціальність 073 «Менеджмент»,
освітня програма 8.073.00.09 «Бізнес-адміністрування»*

Завідувач кафедри: _____ /Карінцева О.І./

Керівник роботи: _____ /Дериколенко О.М./

Виконавець: _____ /Шапшай Ю.В./
П.І.Б.

Група: _____ БА.мз-11с
Шифр

Суми 2022 р.

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет

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

ЗАТВЕРДЖУЮ

**Завідувач кафедри економіки,
підприємництва
та бізнес-адміністрування**

_____ **О.І. Карінцева**

«17» 10.2022 р.

ЗАВДАННЯ

до кваліфікаційної роботи магістра

Студента(ки) групи БА.мз-11с, 2 курсу,

ЦЗВН
(найменування інституту)

Спеціальність 073 «Менеджмент»

Освітня програма 8.073.00.09 «Бізнес-адміністрування»

Шапшай Юлія Вікторівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема індивідуальної роботи: «Вдосконалення економічного механізму управління прибутком підприємства»

Затверджую наказом по Сум ДУ № 1110-VI від «22» 11. 2022 р.

Термін здачі студентом закінченої роботи: «02» 12. 2022 р.

Вихідні дані до роботи: фінансова звітність підприємства, статистичні дані, навчально-методична література, періодична література

Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що підлягають розробленню: 1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства
2. Фінансове планування, як елемент системи управління прибутком на підприємстві
3. Удосконалення шляхів максимізації прибутку підприємства

Перелік ілюстрацій: 1. Абсолютні показники фінансової стійкості підприємства, тисяч гривень
2. Показники дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства
3. Баланс ліквідності підприємства за 2019 рік
4. Показники «золоте правило економіки» підприємства

Дата видачі завдання: «17»10. 2022 р.

Керівник кваліфікаційної роботи магістра д.е.н., доц. Дериколенко О.М.
(вч. звання, П.І.Б.)

Завдання прийняв(ла) до виконання: «17»10. 2022 р. _____
підпис студента(ки)

Примітки:

1. Це завдання підшивається до пояснювальної записки кваліфікаційної роботи магістра.
2. Крім завдання, студент має отримати від керівника календарний графік роботи над кваліфікаційною роботою магістра на період проектування із зазначенням строків виконання окремих етапів.

Зміст

Анотація.....	5
Вступ.....	6
1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства.....	7
1.1. Мета, суть, основні завдання управління прибутком підприємства	
1.2. Операційний аналіз, його основи, як напрямку максимізації	
прибутку.....	10
2. Фінансове планування, як елемент системи управління прибутком	
на підприємстві.....	16
2.1. Оцінка фінансового стану підприємства.....	16
2.2. Фінансово-економічна характеристика підприємства.....	25
3. Удосконалення шляхів максимізації прибутку підприємства.....	30
3.1. Процес планування прибутку від операційної діяльності	
підприємства.....	30
3.2. Шляхи максимізації прибутку підприємства від операційної	
діяльності підприємства.....	32
Висновки.....	40
Список використаної літератури.....	42

Анотація

Кваліфікаційна робота магістра на тему «Вдосконалення економічного механізму управління прибутком підприємства» міститься на 40 сторінках, має 27 формул, 4 таблиці, 44 джерела літератури.

Мета кваліфікаційної роботи магістра – це дослідження шляхів управління прибутком на підприємстві та аналіз факторів, що мають вплив на формування прибутку підприємства.

У першому розділі роботи «Теоретичні основи управління прибутком підприємства» розкрито мету, суть, основні завдання управління прибутком підприємства та операційний аналіз, його основи, як напрямку максимізації прибутку.

У другому розділі «Фінансове планування, як елемент системи управління прибутком на підприємстві» надана оцінка фінансового стану підприємства та надана фінансово-економічна характеристика підприємства.

У третьому розділі роботи «Удосконалення шляхів максимізації прибутку підприємства» проаналізований процес планування прибутку від операційної діяльності підприємства та описані шляхи максимізації прибутку підприємства від операційної діяльності підприємства.

Ключові слова: підприємство, прибуток, операційна діяльність, баланс, чистий дохід, економічний аналіз, собівартість, продукція, управлінські витрати, стратегія, фінансовий ризик, виробництво, реалізація.

Вступ

Кожне підприємство прагне отримати максимальний прибуток від своєї діяльності або принаймі такого обсягу прибутку, який дозволив би підприємству утримувати свої позиції на ринку.

Так, актуальною є проблема проведення аналізу діяльності підприємств та детального фінансового менеджменту. Актуальним наразі є також, аналіз напрямків виводу підприємств із фінансових криз. Проведений аналіз може у майбутньому посприяти максимізації прибутку підприємства.

Дивлячись на все це, керівництву підприємства треба знати джерела формування прибутку та методи по щонайкращому їх використанню, що потребує від керівництва підприємства довгострокової стратегії щодо управління прибутком підприємства.

Отже, проведення операційного аналізу є актуальним для підприємства.

Дослідження співвідношення витрати – чистий дохід – прибуток – це основа операційного аналізу. В результаті витрат виробляється продукція від продажу якої підприємство має одержати чистий дохід та визначити фінансовий результат – прибуток. Так, як прибуток – це мета діяльності кожного підприємства [4].

Проведений економічний аналіз фінансового стану підприємства залучає весь арсенал інформації, має оперативний характер та повністю залежний від волі керівництва підприємства.

Відповідний аналіз надасть можливість зробити оцінку стану справ підприємства, дослідити структуру собівартості всієї випущеної та реалізованої продукції, склад управлінських та комерційних витрат, дасть можливість точно проаналізувати етапи формування використання і розподілу чистого прибутку.

1. Теоретичні основи управління прибутком підприємства

1.1. Мета, суть, основні завдання управління прибутком підприємства

Прибутковість – це найголовніший критерій ефективної та успішної діяльності підприємства. Підприємство має отримувати прибутки, що покривають видатки та й достатньо повинні їх перевищувати [6].

Позитивний фінансовий результат діяльності підприємства – це фактичний результат перевищення прибутку над витратами.

Головним критерієм товарного виробництва є прибуток.

Прибуток – це виробнича категорія, вона охарактеризовує відносини суспільного виробництва. Управління прибутком - це головна частина виробництва[13,15,16,17,18,19,21,24,28,29].

Найголовніша економічна категорія, важлива стратегічна ціль підприємства, головна умова діяльності підприємства це є прибуток. Він показує результат діяльності підприємства. Одержання прибутку основна умова розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування і укріплення його конкурентоздатності.

Прибуток – це економічний показник, він об'єднує інтереси як підприємства так і держави.

Прибуток – це якісний показник, що показує зміну об'ємів господарської діяльності, показує рівень використання ресурсів, об'єднує у собі усі сторони діяльності підприємства [10].

Розглянемо ряд функцій, які виконує прибуток.

Перша функція – оціночна, де прибуток використовують при оцінці ефекту господарської діяльності підприємства.

Друга функція – розподільна, де прибуток використовують як інструмент розподілу чистого доходу суспільства.

Третя функція – стимулююча, де прибуток це джерело усіляких фондів стимулювання трудових колективів на підприємствах.

Назвемо ознаки класифікації прибутку, які є в процесі управління ним.

Прибуток визначають у кожній галузі окремо за видом діяльності та порядку розрахунку. При розрахунку прибутку користуються наступними показниками:

- доходи;
- фінансовий результат.

Ці показники мають класифікацію по видах діяльності.

Прибуток від звичайної діяльності підприємства:

- прибуток від реалізації товару, робіт та послуг;
- інші операційні прибутки;
- прибутки фінансові;
- прибутки інші.

Процес розробки та прийняття рішень щодо формування, розподілу та застосування прибутку підприємством, маючи за мету забезпечення максимізації добробуту власника, цей процес називається управлінням прибутку.

При управлінні прибутком виокремлюють такі завдання:

- досягнення у забезпеченні максимального розміру прибутку, що відповідає ресурсному потенціалу та ринковій кон'юктурі підприємства;
- досягнення у забезпеченні високого якісного сформованого прибутку;
- досягнення у забезпеченні оптимальної пропорції між допустимими рівнями ризику та рівнями прибутку;
- досягнення у забезпеченні виплат високого рівня власнику підприємства;
- досягнення у забезпеченні постійного підвищення ринкової вартості підприємства;

- досягнення у забезпеченні формувань достатнього об'єму фінансових ресурсів, що відповідають завданню розвитку підприємства.

Тож, управління прибутком підприємства повинне забезпечувати не тільки його формування, як фінансового підсумку на протязі року, а й формувати його високу якість. Що має вивести підприємство на новий рівень розвитку [11].

Назвемо основні функції управління прибутком підприємства:

- формування ефективної інформаційної системи;
- розробка комплексної програми формування розподілу та використання прибутку підприємства;
- проведення аналізу формування , використання та розподілу прибутку;
- розробка ефективної стимулюючої системи управління прибутком;
- планування прибутку підприємства;
- проведення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень [15].

Дані функції показують важливість цього процесу на підприємстві.

Всі ці заходи повинні привести до стабільності в координації всіх управлінських складових підприємства. Це матиме вплив на діяльність підприємства.

Так, управління прибутком носить величезне значення на протязі роботи підприємства та у ході проведення фінансового аналізу. Всебічний аналіз складових частин прибутку і планування прибутку дає нам можливість оцінити стан підприємства та допомагає визначити перспективу розвитку підприємства у майбутньому [24].

1.2. Операційний аналіз, його основи, як напрямку максимізації прибутку

Діяльність підприємств проводять свою діяльність за умов жорсткої конкуренції. Всі ті хто не впорався, не витримав конкурентної боротьби є банкрутами. Тож, щоб не потрапити до їх списку, підприємство повинно на постійній основі слідкувати за змінами на ринку, розробляти методи протидії для збереження конкурентоздатності підприємства.

Аналіз фінансово-господарської діяльності та аналіз фінансового стану підприємства є важливим інструментом при дослідженні ринку та збереженні конкурентоздатності підприємства.

Операційний аналіз, ще його називають CVR, простий та ефективний вид фінансового аналізу.

Операційний аналіз, його головна задача пошук вигідних та оптимальних підприємству витрат.

Операційний аналіз розподіляє витрати на:

- постійні та перемінні;
- прямі та непрямі;
- релевантні та нерелевантні.

Постійні витрати на виробництві це необхідність розподілу їхньої загальної величини на усю номенклатуру продукції.

Елементи постійних та перемінних витрат включають у себе змішані витрати.

Для того щоб здійснити аналіз треба розділити змішані витрати на постійні та перемінні витрати. Загальні витрати на весь обсяг продукції є суми постійних та перемінних витрат.

Загальні витрати на виробництво продукції розраховуються за формулою:

$$З = \text{ПостВ} + \text{ПВВ} * \text{Ко}, \quad (1.1.)$$

Де, З – загальні витрати на виробництво продукції, робіт чи послуг;

ПостВ – постійні витрати;

ПВВ – питома вага перемінних витрат;

К_о – кількість продукції.

Негативно може вплинути на діяльність підприємства коли не враховуються особливості поведінки витрат. Важливим є проведення цього аналізу.

Операційний аналіз вимагає поділу витрат на постійні та змінні. За аналітичних розрахунків треба відокремити одні витрати від інших при допомозі проміжних фінансових результатів діяльності підприємства. Це є маржинальний дохід.

Маржинальний дохід є результатом реалізації продукції після відшкодування перемінних витрат [29].

$$\text{МД} = \text{ЧВ} - \text{ЗВ}, \quad (1.2)$$

Де, МД – маржинальний дохід;

ЧВ – чиста виручка;

ЗВ – змінні витрати.

Маржинальний дохід це головне джерело покриття постійних витрат та формування прибутку.

Максимізація маржинального прибутку є основною ціллю фінансового менеджменту.

Назвемо методи оцінки витрат:

- максимум-мінімум;
- візуальний контроль.

Коли з витрат минулих досліджуваних періодів брати більш високі та більш низькі витрати – цей метод максимуму-мінімуму, він є більш простим методом оцінки витрат.

Метод візуального контролю дозволяє отримати різноманітні оцінки функції витрат. Не обмежується екстремальними точками. Та не дозволяє знайти точність оцінки.

Об'єднання низьких постійних витрат з високою валовою маржею є ідеальними умовами для діяльності підприємства. Саме операційний аналіз дає можливість визначити більш вигідніше сполучення постійних та змінних витрат, цін та обсягів реалізації.

Лeverідж – є процесом управління активами, який направлений на підвищення доходу. Це важливий процес у фінансовому менеджменті, так як навіть незначна зміна якого може привести до значних змін результатів показника.

Лeverідж має три види, вони розраховуються перекомпонуванням та деталізацією статей звіту про фінансові результати.

Перший вид лeverіджу – виробничий. Він відображає вплив на валовий дохід шляхом змін структури собівартості та обсягу виробленої продукції. При ньому зміна витрат від продажів продукції дає значну зміну доходу. Це показує різний ступінь впливу динаміки перемінних та постійних витрат на формування фінансових результатів за зміни обсягу виробництва [2].

За більш високого рівня постійних витрат є більшою сила впливу операційного важеля. Саме сила операційного важеля дає зрозуміти рівень ризику для підприємства та визначається відношенням маржинального доходу до прибутку та звідси ми бачимо суму відсотків зміни прибутку, що дає кожен відсоток зміни витрат від реалізації [8].

Сила впливу операційного важеля розраховується за формулою:

$$\text{Свов} = \text{МД} / \text{П}, \quad (1.3)$$

Де, Свов - сила впливу операційного важеля;

МД – маржинальний дохід;

П – прибуток.

Від величини постійних витрат залежить сила впливу операційного важеля. Занадто високий рівень операційного важеля – це загроза для підприємства, що має перевантаження виробничими фондами. Та ж коли це відбувається за умов економічної нестабільності при зменшенні купівельної

спроможності та коли кожен відсоток зменшення виторгу, в любий час, зможе стати зменшенням прибутку, тоді підприємство ввійде до зони збитку. Управління підприємством при цьому буде не працездатним.

Інструмент, що має вплив на прибуток підприємств шляхом зміни структури та обсягу довгострокових пасивів є фінансовим леверіджем.

Дія фінансового леверіджу заключається у тому, що підприємство при використанні позикових коштів, міняє чисту рентабельність власних коштів та свої дивідентні можливості. На фінансовий ризик вказує рівень ефекту фінансового важелю.

Так як відсотки за кредитом є постійними витратами то й ріст в структурі фінансових ресурсів підприємства частини позикових коштів направляється підвищенням сили операційного важелю та зростанням підприємницького ризику. Це буде виробничо-фінансовий леверідж – це переплетіння деяких показників. До цих показників відноситься: виручка, витрати фінансового та виробничого характеру, чистий прибуток [17].

Головні два джерела мають ризики на підприємстві.

Перше – це коли сам вплив операційного важелю визначає ступінь гнучкості підприємства, накопичує підприємницькі ризики. Сила впливу операційного важелю має залежність від питомої ваги постійних витрат в їхній загальній сумі.

Друге – це є нестабільність фінансових умов кредитування. Генерування фінансового ризику відбувається за умови дії самого фінансового важелю.

Також важливо знати, що додавання операційного важелю та фінансового важелю, все це може викликати руйнацію підприємства. За цих умов всі ризики збільшуються, таким чином підвищуючи негативні ефекти [20].

Аналіз беззбитковості це і є операційний аналіз.

Визначення долі фінансових результатів при деякому рівні продуктивності є цілком аналізу беззбиткової діяльності.

Аналіз беззбитковості визначається на залежностях обсягу виробництва та зміною сукупного прибутку від продажу, витрат і чистого прибутку.

Точка обсягу продажів за якої витрати такі як і виручка від реалізації продукції – це є точка беззбитковості. За таких умов не маємо а ні збитків, а ні прибутків.

Так, для визначення, користуються трьома способами.

Перший метод – це метод рівняння. Другий метод – метод маржинального доходу. Третій метод – метод графічного зображення.

Розглянемо метод рівняння:

$$\Pi = В - ЗВ - \text{Пост}В, \quad (1.4)$$

Де, Π – прибуток;

$В$ – виторг;

$ЗВ$ – змінні витрати;

$\text{Пост}В$ – постійні витрати.

Чи:

$$\Pi = (Ц * К_о) - (ЗВ * К_о) - \text{Пост}В, \quad (1.5)$$

Розглянемо метод маржинального доходу.

Виторг зменшений на суму перемінних витрат – це маржинальний дохід. Він дорівнює ціні за мінусом питомої ваги змінних витрат.

Щодо фізичного обсягу виручка та змінні витрати мають тенденцію змінюватися прямо пропорційно, тоді як постійні витрати є незмінними за будь-якого обсягу у межі релевантного періоду.

Перевищення фактичного чистого виторгу над точкою беззбитковості є запасом фінансової стійкості.

$$ЗФС = ЧП - Тб, \quad (1.6)$$

Де, $Тб$ – точка беззбитковості.

Тоді, маємо змогу, розрахувати прибуток.

$$\Pi = ЗФС * К_{мд}, \quad (1.7)$$

Де, $К_{мд}$ – коефіцієнт маржинального доходу.

Коефіцієнт маржинального доходу визначається за формулою:

$$K_{мд} = M_{д} / ЧП, \quad (1.8)$$

Сила операційного важеля з підвищенням виручки зменшується. Запас фінансової стійкості, за цих умов, підвищується.

Звідси, операційний аналіз є одним з самих простих та ефективних видів фінансового аналізу. Проведення операційного аналізу показує нам залежності фінансових результатів від витрат та обсягу реалізації продукції. Надає можливість визначити напрямки та джерела використання ресурсу [27].

2. Фінансове планування, як елемент системи управління прибутком на підприємстві

2.1. Оцінка фінансового стану підприємства

Прибуток є основою фінансового планування підприємства. Від розміру підприємства та задач які ним виконуються залежить організація управління фінансами.

Чистий прибуток - це основа соціального і економічного розвитку підприємства.

Чистий прибуток є розподілений та нерозподілений. Розподілений чистий прибуток – це виплата дивідентів та особистий дохід власника підприємства. Нерозподілений прибуток вкладається в виробництво підприємства [5].

Розподіл чистого прибутку має залежність від фінансового стану підприємства та від цілей підприємства.

Слід зазначити, зростання чистого прибутку приводить до розвитку виробництва, є джерелом виплат по дивідентах, за рахунок нього можуть бути утворені резервні фонди, він направляється на задоволення матеріальної та соціальної потреби робітників, може бути направлений на благодійну діяльність.

Чистий прибуток – головний показник при оцінці фінансової і виробничої діяльності підприємства. Він показує ступінь активності і фінансової стійкості підприємства. Показує ефективність управлінської діяльності підприємства. Також є головним джерелом примноження капіталу підприємства. Примноження прибутку укріплює конкурентоспроможність підприємства. Показник чистого прибутку є визначальним для інвестора [12].

Що впливає на формування чистого прибутку?

Головний чинник – доход підприємства від реалізованої ним продукції. Дохід показує, що продукція підприємства має попит, повертаються кошти, які було вкладено для виробництва продукції. Дохід має залежність також від структури виробництва продукції, ціни на ринку збуту та об'єму виробництва. Підприємству треба на постійній основі проводити аналіз ринкового попиту на свою продукцію.

Сукупні витрати на виробництво та збут виготовленої продукції є наступним чинником, що має вплив на формування чистого прибутку. Також це собівартість продукції, адміністративні витрати, втрати на збут.

Касове планування має відношення до планування прибутку. Касове планування - оцінка джерела надходжень та видатку наявних засобів.

Визначення мінімального розміру оборотного капіталу є головною задачею, яка необхідна для перетворення готівки у товарний запас далі в дебіторську заборгованість та в готівку.

Перевищення поточних активів над короткостроковими пасивами є оборотним капіталом. Повинен завжди бути баланс оборотного капіталу, так як це дає змогу для оплати рахунків за матеріали та робочу силу, проводити виробничі витрати, займатися збутовою діяльністю, мати можливість кредитування.

Складаються прогнози надходження та витрат засобів, що мають відношення до планування виплат дивідентів, виплат по кредитах та виплат по відсотках, все це потрібне для визначення потреби у оборотних коштах. Касовий бюджет займається цим прогнозуванням, він показує майбутні готівкові надходження і її подальше використання та потребу у кредитуванні [19].

Для збереження оборотного капіталу важливо запровадити на підприємстві наступні заходи:

- підсилення інкасацій рахунку дебіторів;
- зниження прямих перемінних витрат;
- зменшення товарного запасу;

- відмовитися від великих витрат;
- відтермінування для погашення кредитів;
- мати змогу зміни виробничого плану.

Спеціальні фонди та спеціальні резерви підприємства повинні показати себе як фактор, що стабілізує підприємство. Підприємство має накопичувати засоби та мати змогу їхнього використання у майбутньому, щоб сплатити податки, борги, оновити обладнання.

Отже, процес формування напрямку у використанні прибутку – це фінансове планування. Фінансове планування повинне відповідати меті та стратегічному завданню розвитку даного підприємства [1].

Проведемо аналіз оцінки фінансового стану підприємства. Для цього визначають абсолютну зміну розміру валюти балансу і різноманітних статей звітного періоду та темпи зниження чи зростання. Це означає проведення вертикального і горизонтального аналізу. Провівши цей аналіз далі зможемо розрахувати масштаби підприємства і загальний напрямок руху балансу підприємства. Так, всебічний аналіз дає можливість здійснити ґрунтовний висновок про фінансовий стан підприємства.

Таблиця 2.1. Показники «золоте правило економіки» підприємства

Показник	Роки			Темпи зростання, %		
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2018 р.	2019 р.	2020 р.
1	2	3	4	5	6	7
Чистий прибуток, тис. грн.	1510	1627	2935	108	181	195
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	40051	43330	60105	108	139	150

1	2	3	4	5	6	7
Середньорічна вартість вл. Капіталу, тис. грн.	13365	14118	15809	106	112	118
Середньорічна вартість активів, тис. грн.	14767	15772	17719	107	112	112

За умови розрахунку тотожності маємо можливість підтвердити позитивну тенденцію діяльності підприємства.

$$100 \% < T_{в.б.} < T_{чд.вр} < T_{чп}, \quad (2.1.)$$

Де, $T_{в.б.}$ - темпи зростання валюти балансу,

$T_{чд.вр}$ - темпи зростання чистого доходу від реалізації,

$T_{чп}$ – темпи зростання чистого прибутку.

Провівши аналіз за роками бачимо, що діяльність підприємства є перспективною.

В період з 2019 року по 2020 рік виконується золоте правило економіки. Так, є підвищення економічного потенціалу і є прояв більших масштабів діяльності підприємства, спостерігається зростання ефективності використання ресурсів підприємства, зростання віддачі із кожної грошової одиниці, що була вкладена у виробництво.

Маємо підвищення темпів зростання прибутку, за цей період, показане зменшення рівня витрат на виробництво та витрат на реалізацію товару. Все це відбулося в результаті проведення оптимізації технологічного процесу. Можна зробити висновок про наявність позитивної тенденції діяльності підприємства, підвищення валюти балансу. Звідси, маємо, за рахунок раціонального використання ресурсів підприємства, при

оптимальному розподілі витрат, ми одержаємо вищі показники, результати діяльності підприємства у майбутньому.

Агрегований аналітичний баланс підприємства при його допомозі можна здійснити аналіз.

Звідси, бачимо, загальна вартість майна підприємства зростає в 2019 році у порівнянні з 2018 роком, та в 2020 році порівняно із 2019 роком. Тобто, є позитивна тенденція у часовому аспекті. У 2019 році відбулося підвищення вартості оборотних активів.

На фоні загальної питомої ваги майна частка необоротних активів піднімалася з роками. Це є результатом підвищення частки основних засобів.

Оборотні активи 2019 року та 2020 року підвищилися. Ці підвищення відбулися й за рахунок підвищення дебіторської заборгованості за роботи, товар, послуги. Рекомендуємо удосконалити порядок оплати із замовником.

Так, як, піднялася частка виробничих запасів, можна розмірковувати над продажем частини виробничих запасів, цей захід направлений на підвищення грошових коштів.

Здійснивши аналіз даних балансу, треба звернути увагу на підвищення суми дебіторської заборгованості. Бо дані зміни є свідченням погіршення розрахункової дисципліни, що приводить до зниження платоспроможності підприємства. За цих обставин підприємство відчуває фінансові труднощі.

Проаналізувавши пасиви підприємства, видно позитивну тенденцію підвищення власного капіталу. В 2020 році власний капітал підприємства зріс у порівнянні з 2019 роком на 1691 тисячі гривень. Це сталося за рахунок зростання нерозподіленого прибутку. Дане зростання є позитивною тенденцією у накопиченні коштів у даному фонді, тобто це показує позитив у діяльності підприємства.

Підприємство нема довгострокових зобов'язань. У підприємства наявні значні поточні зобов'язання. За досліджуваний період ми бачимо їхнє підвищення. Це є проблемою для функціонування підприємства.

Зробимо висновок, структура фінансових ресурсів підприємства за даний період була достатньою. Статті балансу переважно є з позитивною тенденцією.

Дослідимо ще аналіз ліквідності і дебіторську заборгованість підприємства. Для такого аналізу виконують класифікацію активів підприємства за їхньою ліквідністю і пасивів підприємства за їхньою терміновістю по оплаті.

Абсолютно ліквідним є баланс підприємства, коли:

$$A1 < П1, A2 < П2, A3 < П3, A4 > П4, \quad (2.2.)$$

Далі зробимо аналіз балансу досліджуваного підприємства за 2019 рік.

Таблиця 2.2. Баланс ліквідності підприємства за 2019 рік

Показник						Пл.надлишок (+) чи нестача (-)		В відсотках до величини групи пасиву	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A1	645	1535	П1	535	917	+111	+618	+21	+68
A2	1190	2676	П2	1190	1179	-0,2	+1498	-0,02	+127
A3	3337	3525	П3	0,0	0,0	+3337	+3525	x	x
A4	11062	11468	П4	14509	17109	-3447	-5641	-24	-33
баланс	16235	19205	баланс	16235	19205	x	x	x	x

Баланс на кінець 2020 року порівняно із кінцем 2019 року – абсолютно ліквідний. Най ліквідніші активи покривають най терміновіші зобов'язання лиш на 21 відсоток, швидко реалізованих активів не хватає в 0,02 відсотка, для погашення короткострокових зобов'язань. За третьою

групою активи перевищують пасиви, так як довгострокових зобов'язань підприємство немає.

У кінці 2020 року баланс підприємства є абсолютно ліквідним. Ліквідними є всі групи. Загалом баланс ліквідності на кінець року показує покращення фінансового стану підприємства за звітний період.

Загальний показник ліквідності для комплексної оцінки ліквідності балансу підприємства розраховується за формулою:

$$\frac{(A1 \times VA1 + A2 \times VA2 + A3 \times VA3)}{(П1 \times VP1 + П2 \times VP2 + П3 \times VP3)}, \quad (2.3)$$

Де, VA, VP – питома вага відповідних груп активів і пасивів у їхньому загальному результаті.

Провівши розрахунки матимемо:

- загальний показник ліквідності на 2020 рік дорівнює 0,52;
- загальний показник ліквідності на 2019 рік дорівнює 0,64.

Відношення суми усіх платіжних засобів до суми усіх платіжних зобов'язань із урахуванням їхньої ліквідності – це загальний показник ліквідності балансу [14]. Він допомагає порівняти баланси підприємств за 2019 та 2020 роки. За розрахунками, найбільш ліквідним маємо баланс 2019 року.

З цього робимо висновок, бачимо покращення структури ліквідності балансу, але значення загального показника ліквідності у 2020 році знизилося у порівнянні із 2019 роком.

Таблиця 2.3. – Показники дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства

Показник	Роки			2020 р. – 2018 р.	
	2018 рік	2019 рік	2020 рік	+ / -	%
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнти оборотності дебіторської заборгованості	36	39	31	-5	-13
Строки погашення дебіторської заборгованості, днів	11	10	12	2	15
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	33	27	32	-1	-2
Строки погашення кредиторської заборгованості, днів	12	14	12	0,2	2

Дослідивши діяльність підприємства, бачимо невелику негативну тенденцію у співвідношенні кредиторської і дебіторської заборгованості. Так, є негативна тенденція для підприємства, що веде до підвищення строків кредиторської і дебіторської заборгованості. Та дана ситуація не є серйозною загрозою для діяльності підприємства, бо на кінець 2020 року строки заборгованостей були однаковими та дорівнювали дванадцять днів.

Також, треба дослідити тип фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 2.4 – Абсолютні показники фінансової стійкості підприємства, тисяч гривень

Показник	Роки		
	2018 рік	2019 рік	2020 рік
1	2	3	4
Джерела власних коштів	13365	14118	15809
Необоротні активи	102881	10635	11265
Наявність власних оборотних коштів	3077	3484	4544
Довгострокові позикові кошти	-	-	-
Наявність власних та довгострокових коштів	3077	3484	4544
Короткострокові позикові кошти	-	-	-
Загальна величина основних джерел формування запасів	3077	3484	4544
Загальна величина запасів та витрат	2257	2873	3200
Надлишок чи нестача власних оборотних коштів	819	610	1344

1	2	3	4
Надлишок чи нестача власних та загальної величини основних джерел формування запасів	819	610	1344
Надлишок чи нестача власних та довгострокових позикових джерел формування запасів	819	610	1344
Тривимірний показник типу фінансової стійкості	+, +, +.	+, +, +.	+, +, +.

Звідси, робимо висновок про абсолютно стійкий фінансовий стан підприємства. Але досліджуване нами підприємство не використовує інвестиційну політику та цим самим не залучає коштів для проведення оновлення устаткування.

2.2. Фінансово-економічна характеристика підприємства

Результат взаємодії усіх елементів системи фінансових відносин підприємства – це фінансовий стан підприємства.

Фінансовий стан підприємства є комплексним поняттям.

Фінансовий стан підприємства визначають сукупністю виробничо-господарських факторів. Він характеризується системою показників, які показують наявність фінансових ресурсів їх розташування та використання.

Власники підприємств контролюють потенційні можливості зростання прибутку. Ці можливості виявляють на підставі своєчасного проведення аналізу фінансового стану підприємства [3].

Так в даний час зростає роль якісного аналізу фінансового стану підприємства, оцінювання їх майна, капіталів, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості. Здійснивши даний аналіз власники підприємств шукають способи, що приведуть до зростання та зміцнення фінансової стабільності підприємства.

Від результатів діяльності підприємства залежить його фінансовий стан. Це виробнича, комерційна, фінансово-господарська діяльність. Всі види діяльності мають вплив на фінансовий стан підприємства. Тож, своєчасний та безперебійний випуск якісної продукції та її реалізація є великим плюсом у фінансовому стані підприємства.

Якщо високі показники обсягу виробництва та реалізації продукції, робіт, послуг при низькій їх собівартості, тоді і прибутковість підприємства буде значно більшою. Все це матиме позитивний вплив на фінансовий стан підприємства [7].

Пошук резерву зростання рентабельності виробництва та укріплення комерційного розрахунку та виконання різноманітних фінансових зобов'язань, все це метою оцінки фінансового стану підприємства.

Тож, доцільно провести аналіз фінансового стану досліджуваного нами підприємства. Цей аналіз здійснений за результатами фінансової звітності даного підприємства. Та він є неповним за обсягом проведеного дослідження. По методу проведення є аналізом відносних показників.

Дослідивши фінансово-господарська діяльність підприємства за певний період, робимо висновки.

З результатів проведеного аналізу, видно, що дохід від реалізації продукції має стійку зростаючу тенденцію. Бачимо підвищення доходу підприємства, що є доказом хорошої торговельної політики, яку веде підприємство. Спостерігаємо зростання валового і чистого прибутку, що є

свідченням ефективної управлінської політики на підприємстві. В загалі спостерігається покращення показників господарської діяльності підприємства. Підприємство має можливість для укріплення матеріально-технічної бази, підвищення виробництва продукції і як результат покращення свого фінансового стану у майбутньому [14].

При введенні в експлуатацію новітнього устаткування та при більш ефективному використанні старого, бачимо, що збільшилася середньорічна вартість основних фондів.

Звідси, випливає, що останні роки підприємство в більшій мірі ефективно використовує власні основні фонди це привело до підвищення ефективності діяльності підприємства.

Приріст в шістьдесят відсотків свідчить про збільшення власних оборотних коштів. За досліджуваний період є збільшення надлишку у оборотних коштах, що є підвищенням витрат майбутніх періодів і виробничих запасів та зростанням нерозподіленого прибутку підприємства [16].

При проведенні фінансового аналізу підприємства враховують показник середньооблікової чисельності працюючих. На даному підприємстві збільшилася концентрація працюючих.

Відслідковуємо деякий ріст рентабельності діяльності підприємства.

Також, що коефіцієнт зносу основних засобів збільшився на два відсотки. Це негативне явище для підприємства, воно є результатом збільшення матеріально застарілого устаткування підприємства. Ступінь зносу устаткування дорівнює сорок два відсотки, але це не є досить високим показником в середньому по даній галузі [32].

Далі визначимо – коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найжорсткішим критерієм ліквідності підприємства. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує можливість підприємства розраховуватися за зобов'язаннями за рахунок грошових коштів, які є у наявності на підприємстві. Цей показник за період з

2018 року по 2020 рік підвищився практично на чотири відсотки та дорівнював 0,8 на кінець 2020 року – це високий показник абсолютної ліквідності. Тож в результаті, підприємство має хорошу забезпеченість оборотними коштами.

Високим був і коефіцієнт покриття підприємства. За досліджуваний період значення коефіцієнту покриття підвищилося практично на двадцять два відсотки та дорівнювало на кінець 2020 року біля чотирьох відсотків. Це виступає як доказ того, що у даного підприємства є можливості для вчасного розрахування за своїми зобов'язаннями за рахунок своїх оборотних активів.

Тривалість операційного циклу на підприємстві, це період між вкладанням коштів у запаси і одержанням коштів від збуту готової продукції, становить двадцять дев'ять днів за 2020 рік та в 2019 році дорівнювало тридцять два дні. Тут, відбулося прискорення оборотності коштів. Прискорення оборотності коштів вирішує зменшення кількості взятих грошових коштів із обороту.

Тривалість розрахунку за одержані запаси і матеріали від постачальника за рахунок коштів, що одержані від покупця є фінансовим циклом.

На досліджуваному нами підприємстві в 2020 році фінансовий цикл дорівнював двадцять чотири дня. Так, звідси видно, що наше підприємство у своєму обороті не використовує грошові кошти свого постачальника при цьому в повній мірі використовує власні ресурси для своїх потреб у обігових коштах. Тож, бачимо, що підприємство незалежне від зовнішніх джерел фінансування.

Далі, визначимо коефіцієнт фінансової стійкості. Відзначаємо невелике зменшення коефіцієнта фінансової стійкості на протязі 2018 – 2020 років десь біля шести відсотків, це є свідченням про достатньо відмінне фінансове становище підприємства.

Перейдемо до визначення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами. Значення коефіцієнту забезпеченості власними

оборотними засобами на підприємстві перевищує норматив десь в сім разів, це позитивний показник діяльності підприємства. З цього випливає, висока забезпеченість власними оборотними засобами. Підприємство цього досягло за рахунок підвищення частки оборотних активів.

Роблячи висновок, з усього вище сказано, відмічаємо досить добре фінансове становище досліджуваного нами підприємства. Так як, деякі показники перевищили норматив. Негативні моменти у діяльності підприємства теж ми спостерігали. Підприємству треба звернути свою увагу на процес оновлення основних засобів. Так, як, основні виробничі фонди зношені на сорок два відсотки.

3. Удосконалення шляхів максимізації прибутку підприємства

3.1. Процес планування прибутку від операційної діяльності підприємства

Будь яке підприємство при плануванні свого розвитку, по-перше, повинно орієнтуватися на загальносвітові тренди, що обумовлені рухом світової спільноти в руслі концепції стійкого розвитку[20,27,32,33,34,35,38,40,42,43,44] та промислових революцій «Індастрі 3.0» та «Індастрі 4.0»[14,15,22,23,25,26,30,31,36,37,39,41].

Головною складовою такого планування на підприємстві є процес планування цього прибутку. Він має дві складові. Перша складова – це факторний аналіз прибутку підприємства. Друга складова – це коли, є результати факторного аналізу планування суми прибутку, даний прибуток прогнозовано можливо одержить підприємство [33].

Перерахуємо фактори від яких має залежність прибуток від операційної діяльності:

- зміни об'єму реалізації продукції;
- зміни структури продукції;
- зміни відпускної ціни на продукцію, що реалізується;
- зміни ціни на матеріали, сировину, паливо;
- зміни цін на тарифи з перевезень та електроенергію;
- зміни затрат матеріальних та трудових ресурсів.

Зміст визначення впливу на операційний прибуток перерахованих факторів заключається у проведенні точного аналізу кожного із факторів, отож дають зрозуміти, що другі фактори не мають впливу в деякий проміжок часу [31].

Тож, перша дія, це обчислення загальної зміни прибутку від операційної діяльності:

$$\Delta P = P1 - P0, \quad (3.1)$$

$$3865 - 2303 = 1562 \text{ тис. грн.}$$

Звідси, бачимо, що прибуток від операційної діяльності у період з 2018 року до 2020 року підвищився на 1562 тис. грн..

Друга дія, це обчислення впливу на прибуток зміни відпускної ціни на продукцію яка реалізується. Тут треба враховувати середню ціну за головні три види продукції, за останні три роки.

$$\Delta P1 = N p1 - Np1,0, \quad (3.2.)$$

$$70853 - 62823 = 8030 \text{ тис. грн..}$$

Ціна продукції в 2018 році дорівнювала 1,80 грн., в 2019 році 1,96 грн., а в 2020 році 2,6 грн..

Підвищення цін, що є наслідком здорожчання сировини і інфляційного процесу дало поштовх на підвищення прибутку до 8030 тис. грн..

Третя дія – обчислення впливу на прибуток змін у об'ємах продукції, що є наслідком змін у структурі продукції.

$$\Delta P2 = P0 (D02 - D01), \quad (3.3)$$

$$233 * (1,21 - 1,03) = 1843 \text{ тис. грн..}$$

Виконані нами обчислення показують зростання об'єму виробництва В 2018-2020 роках, що підвищило прибуток на 1843 тис. грн..

Четверта дія – обчислення впливу на прибуток змін собівартості при змінах в самому складі продукції.

$$\Delta P3 = S0 * V1,0 / V0 - S1,0, \quad (3.4.)$$

$$377758 * 62823 / 51996 - 46674 = - 1055$$

Тож, бачимо, зміну собівартості за рахунок зміни в складі продукції показала зниження операційного прибутку на 1055 тис. грн..

Далі можемо розрахувати вплив на прибуток зміни ціни на матеріали та тарифу послуг, розрахунок проводимо на основі даних бухгалтерського обліку. $\Delta P_4 = 7256$ тис. грн..

Так зростання цін показало високий вплив на прибуток від операційної діяльності та привело до зниження на 7256 тис. грн..

Обчислимо загальний вплив цих факторів на операційний прибуток

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 = 1562 \text{ тис. грн.}, \quad (3.5.)$$

Він дорівнює зміні прибутку від операційної діяльності за 2019 рік та 2020 рік.

Роблячи висновок, бачимо, позитивний вплив зміни цін та об'єму продажів, негативним є зростання рівня цін на тарифи та матеріал.

3.2. Шляхи максимізації прибутку підприємства від операційної діяльності підприємства

Проведення досліджень у співвідношенні витрат – чистого доходу – прибутку, це основа операційного аналізу. Результатом витрат є створення продукції. Продаж продукції - є чистим прибутком підприємства. Так, як саме прибуток мета діяльності кожного підприємства [28].

Тож, проведемо аналіз напрямків підвищення прибутку та визначимо шляхи максимізації прибутку підприємства від операційної діяльності підприємства.

Аналіз виконаємо на основі звітних даних по підприємству за 2020 рік.

2019 – 2020 р. р. – загальні витрати підприємства від операційної діяльності дорівнюють:

$$OB = 3B + PB, \quad (3.6)$$

Де, 3B – змінні витрати;

PB – постійні витрати.

$$52639 + 2808 = 55448 \text{ тис. грн..}$$

Чистий дохід із 1 грн. змінних витрат:

$$ДВ = ЧД / ЗВ, \quad (3.7.)$$

$$60105 / 52639 = 1,14 \text{ грн..}$$

Так на 1 грн. змінних витрат – 14 копійок прибутку.

Обсяг реалізації продукції у натуральному виразі:

$$ОП = ЧД / Ц, \quad (3.8)$$

Де, Ц – середня ціна 1-го виробу.

$$60105 / 2 = 40070 \text{ одн. виробу.}$$

Для отримання 1 грн. чистого прибутку змінні витрати дорівнюють:

$$ЗД = ЗД / ЧД, \quad (3.9)$$

$$52639 / 60105 = 0,9 \text{ грн.}$$

Так при одержанні 1 грн. прибутку маємо витратити десь 90 коп.. Це показник є оберненим до показнику чистий дохід із 1 грн. змінних затрат.

Для розрахунків потрібні ще значення прибутку від операційної діяльності і валовий прибуток.

При проведенні операційного аналізу розрахуємо та проаналізуємо деякі показники [18]:

- маржинальний прибуток;
- коефіцієнт маржинального прибутку;
- точка беззбитковості;
- рівень безпеки операційної діяльності;
- обсяги операційної діяльності.

Так при обчисленні цих показників та проаналізувавши їх можна визначити шляхи зростання операційного прибутку підприємства.

Почнемо розглядати маржинальний прибуток.

$$\text{ПМ} = \text{ЧД} - \text{ЗВ}, \quad (3.10)$$

$$\text{ПМ} = 7466 \text{ тис. грн.}$$

Маржинальний прибуток - це валовий прибуток. Маржинальний прибуток є сумою постійних витрат та операційного прибутку. Тобто, маржинальний прибуток – верхня границя прибутку за зміни величини постійних витрат. Це при тому коли постійні витрати йдуть до 0 то прибуток йде до маржинального. Чим на більшу величину можемо знизити постійні витрати, тим на більшу підвищимо маржинальний прибуток [21].

Далі розглянемо коефіцієнт маржинального прибутку.

$$\text{Кп.м.} = \text{ПМ} / \text{ЧД}, \quad (3.11)$$

$$7466 / 60105 = 0,13$$

Звідси, бачимо, що на 1 грн. чистого доходу є 13 копійок маржинального прибутку, та за підвищення обсягів продажів у натуральних од. на кожну додаткову грн. виручки підприємство одержує 13 копійок як маржинального так і операційного прибутку. Та за зниження обсягу виробництва у тій же пропорції можемо бачити і зниження прибутку.

З показників ціни та норми змінних витрат коефіцієнт маржинального прибутку – є сталою величиною. Тож, приріст прибутку розраховують за наступною формулою:

$$\Delta \text{П} = \text{ЧД} * \text{Кп.м.}, \quad (3.12)$$

Звідси, коли у планах є підвищення продажів десь біля п'ятидесяти тисяч гривень, можемо мати приріст на шість тисяч гривень.

Розглянемо операційну діяльність виробництва продукції . Операційна діяльність виробництва продукції є врівноваженою. Тобто, чистий дохід від продажів даної продукції рівний за всіма сукупними витратами підприємства. Даний об'єм продукції підприємства має назву точки беззбитковості. Точка беззбитковості відокремлює сферу прибуткового виробництва від сфери збиткового виробництва [30].

$$ОБ = ПВ / (Ц - ЗВ / ОП), \quad (3.13)$$

Провівши розрахунок, маємо 15096 одиниць виробів.

Тож, зробивши деяку кількість продукції підприємство може покрити свої витрати, та не одержати прибуток. Але коли збільшить кількість одиниць виробленої продукції то тоді підприємство одержить деяку суму прибутку.

В грошовому вигляді розраховується загальний об'єм беззбиткового виробництва [22].

$$ЧДб = ПВ / Кп.м, \quad (3.14)$$

За розрахунками маємо 22644 тисячі гривень, з такою сумою підприємство може діяти беззбитково.

Далі розглянемо рівень безпеки операційної діяльності. Критерій даної безпеки це ступінь перевищення беззбиткового об'єму виробництва над об'ємом фактично виробленої продукції. Його можна визначити у натуральному та грошовому вигляді, це не вплине на його результат.

Розрахуємо у грошовому еквіваленті:

$$Кб = (ЧД - ЧДб) / ЧД, \quad (3.14)$$

Отримаємо 0,62. Тож за зниження об'єму продажів на 62 проценти виробництво не даватиме прибутку воно буде в точці беззбитковості. Коли буде зменшення об'єму виробництва то це виробництво стане збитковим. За цих умов коефіцієнт операційної діяльності є мірою операційного ризику. Чим більший коефіцієнт операційної діяльності тим безпечнішим є стан прибутковості діяльності підприємства.

Величина прибутку цікавить кожне підприємство. Визначимо та проведемо аналіз залежності факторів впливу, динаміки та об'єми продукції. Все це потрібно зробити для того щоб отримати запланований прибуток [23]. Якщо, плановий прибуток Пн дорівнює сто тисяч гривень.

То:

$$\text{ЧДн} = \text{ПВ} + \text{Пн} / \text{Кп.м}; \quad (3.15)$$

Маємо 23450 тисячі гривень. Далі, Пн дорівнює двісті тисяч гривень ЧДн дорівнює 24257 тисяч гривень. При Пн триста тисяч гривень ЧДн дорівнює 25869 тисяч гривень. $\Delta\text{ЧДн} = 807$ тисяч гривень. В розрахунках бачимо підвищення прибутку на кожен сто тисяч гривень, є необхідність збільшення чистого доходу на 807 тисяч гривень, в натуральному виразі 538 од. продукції має виготовити підприємство.

Важлива реакція прибутку на зміни об'єму виробництва, тобто операційна залежність. Операційна залежність розраховується при допомозі операційного лівереджу, що характеризує приріст прибутку на 1 приросту об'єму реалізації.

$$\text{ОЛ} = \text{Пм} / \text{П}, \quad (3.16)$$

За розрахунком ОЛ дорівнює 2,5. Тож, за підвищення об'єму реалізації на десять процентів сам прибуток підвищиться на двадцять п'ять відсотків. Коли підприємство підвищить об'єм реалізації продукції на чотири тисячі одиниць, тоді прибуток на сімсот тридцять чотири тисячі гривень буде вище, дорівнюватиме три тисячі шістсот шістдесят вісім тисяч гривень.

Провівши операційний аналіз можемо вказати шляхи максимізації операційного прибутку.

Підвищення об'єму випуску та продажу продукції – є головним та більш ефективним шляхом максимізації операційного прибутку. Ще можна запропонувати – зниження цін, зниження величин змінних і постійних витрат [9].

Перейдемо до аналізу ступеню впливу шляхів максимізації операційного прибутку на величину операційного прибутку.

Треба знайти фактори, які можемо змінити.

Ціна – сталий показник, вона залежить від виду діяльності та від витрат, що закладені у неї. Так як, ми маємо справу із товарами першої соціальної необхідності, ціна регулюється державою, тож перевищувати її не

маємо права. Цей ринковий важіль підвищення прибутку на наше підприємство не розповсюджується [26].

Далі, об'єми випуску та продаж продукції, величини змінних і постійних витрат, з ними можливо працювати маючи на меті підвищення прибутку від операційної діяльності. Та, нам відомо, що ступінь впливу фактору підвищення прибутку буде різним. Що показує залежність від можливості впливу на деякі показники управлінців підприємства, вони мають вплив також на операційний прибуток.

Тож, змінні витрати – собівартість та зменшення їхніх величин, що має привести до підвищення прибутку. Постійна величина направлена до 0, операційний прибуток до маржинального. Зниження змінних витрат приведе до підвищення маржинального прибутку. Коли не матимо змоги їх знизити, то треба буде намагатися їх збереження на початковому рівні. Всі ці намагання повинні підвищити операційний прибуток [13, 15].

Підприємство може лиш удосконалювати виробничий процес і знизити витрати на 1 виготовленої продукції. Та на досліджуваному нами підприємстві знос обладнання становить більше сорока відсотків, тож закупівля нового обладнання оновить фонд основних засобів, підвищить прибуток підприємства та матиме значний якісний вплив на всю діяльність підприємства. Ще, все це матиме значний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Здійснивши факторний аналіз, встановили, що більш значного зниження операційний прибуток показує при зміні ціни на матеріали, тарифи, послуги. Це 7256 тисяч гривень. Оновлене виробниче обладнання є запорукою більш ефективного використання сировини та призводить до значного енергозбереження, все це має вплив на зменшення витрат на сировину та комунальні послуги.

Так, при зниженні змінних витрат хоть би на один відсоток, ми підвищимо операційний і маржинальний прибуток на п'ятсот двадцять шість тисяч гривень. При цьому відбудуться якісні позитивні зміни.

Звідси, можна зробити висновок, зниження витрат на 1 продукції, тобто вплив на собівартість, шляхом введення в експлуатацію нового обладнання є сенергетичним ефектом та має вплив на економічну діяльність підприємства.

Витрати на збут та адміністративні витрати є наступним показником, при зміні якого відбудеться максимізація прибутку від операційної діяльності. Маємо на увазі постійні витрати. Досить важко відбувається зміна адміністративних витрат на підприємстві. Та, в нашому випадку, коли темп зростання виручки від реалізації піднявся порівняно з темпом зростання адміністративних витрат із чотирьох до семи відсотків, при цьому зміну та структуру адміністративних витрат можемо й не здійснювати [11].

При тому, що підприємство є власником автопарку, витрати на збут маємо більш мобільні, що приводить до підвищення операційного прибутку. Підприємство повинне перейматися організацією руху від виробника продукції до її споживача. На сьогодні важливою є концепція логістики, тобто руху товару.

Логістика складається з чотирьох значущих елементів – руху, координації, загальної вартості, рівню сервісу. Тут проявляється мінімізація загальної вартості руху і збереження товару, що мають використання і виготовляються підприємством. Використавши логістику в своїх інтересах підприємство зменшує витрати при обслуговуванні власного автопарку. Підприємство матиме більшу вигоду та розширить ринки збуту.

Зменшення витрат на кожні 3% дасть підвищення операційного прибутку на тридцять чотири тисячі гривень.

При зниженні постійних витрат ефект підвищення операційного прибутку нижчий та все ж має деякий результат.

Підвищення об'єму виробництва продукції є останнім заходом з зростання прибутку від операційної діяльності. Розглянувши це на основі коефіцієнта маржинального прибутку, бачимо, що при запланованому

підвищенні продажів на п'ятдесят тисяч гривень, матимемо приріст прибутку у шість тисяч гривень.

За підвищення прибутку на кожен сто тисяч гривень треба підвищити чистий дохід десь на вісім тисяч гривень.

Нове устаткування дає можливість для виробництва додатково кількості продукції, результатом є синергетичний ефект. Та на даному етапі треба повною мірою завантажити це устаткування, яке вже має підприємство.

Важливою є також реалізація підприємством виготовленої продукції. При цьому треба більш прискіпливо аналізувати ринки збуту виробленої підприємством продукції.

Досягти максимізації прибутку від операційної діяльності можна за умови впливу на об'єм випуску, продажів продукції та величини змінних і постійних витрат. Всі ці заходи разом дадуть можливість підприємству вийти на новітній та вищий рівень виробництва.

Висновки

Основою соціального та економічного розвитку підприємства є чистий прибуток. Постійне зростання чистого прибутку є сталим джерелом фінансування розвитку виробництва, виплати дивідентів, утворення резервних фондів, задоволення матеріальних та соціальних потреб підприємства, благодійної діяльності.

Найбільш важливий показник при оцінюванні фінансової і виробничої діяльності підприємства є чистий прибуток. Він показує ступінь активності і фінансового благополуччя підприємства та ефективність менеджменту.

Цільове планування прибутку та аналіз беззбитковості – це частина стратегії підприємства при управлінні прибутком. Стратегія управління прибутком проходить у процесі фінансово-господарської діяльності, забезпечує постійність у платоспроможності підприємства, шляхом оперативного фінансового планування.

Операційний аналіз має свої специфічні особливості, що дають можливість надання висновків щодо обсягу реалізації продукції і прибутку, що одержимо у результаті.

При аналізі сум прибутку підприємства за кілька років, можна встановити тенденцію в їх зміні, чи показує вона підвищення ефективності роботи підприємства. При цьому вивчається якість прибутків, що характеризує достовірність сум прибутків та збитків, яке отримує підприємство.

Тільки так можна стверджувати про ефективність діяльності підприємства та про доцільність та своєчасність використання ресурсів суб'єкту господарювання.

Роблячи висновок по роботі підприємства, відмічаємо фінансове становище за оцінкою добре. Але при цьому рекомендується приділити увагу процесу оновлення основних засобів. Комплексний підхід до зменшення змінних та постійних витрат та при цьому грамотне підвищення обсягу

виробництва дає можливості для значного підвищення прибутку від операційної діяльності підприємства.

З вищесказаного можна зробити висновок, що операційний аналіз прибутку є основним методом покращення діяльності підприємства.

Список використаної літератури

1. Артюхова Д.І. Можливості і умови застосування ситуаційного підходу до управління// Тиждень науки СПБПУ: матеріали наукової конференції з мінар.участю. 2016.
2. Антонюк О. О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. Вісник «ХНУ». Економічні науки. 2013. № 5. Т. 2. С. 20-24.
3. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2011. 328 с.
4. Блонська В. І. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. Львів : РВВ НЛТУ України. 2014. Вип. 6. С. 129-134.
5. Гайбура Ю. А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 24. С. 99-104.
6. Гуменюк В.С. Фактори зростання прибутку підприємства. Молодий вчений. 2017. № 7(34). С. 46-49.
7. Горлачук В.В., Яненкова І.Г. Економіка підприємства: навч.посібник. Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010.
8. Давидович І.Є. Управління витратами: навч.посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008.
9. Дробязко С.І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012.
10. 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.

11. Економіка підприємства : підручник / за заг.ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. Суми: ВТД «Університетська книга», 2012.
12. Економіка підприємства: магістерський курс: підручник / М.В. Загірняк, П.Г. Перерва, О.І. Маслак. Кременчук: ТОВ «Кременчуцька міська друкарня» , 2015.
13. Гриценко П., Коваленко Є., Вороненко В., Смакоуз А., Степаненко Є. Аналіз дефініції «зміни» як економічної категорії. Механізм регулювання економіки, (1 (91), 92-98. URL: <https://doi.org/10.21272/mer.2021.91.07>
14. Динаміка цифрової трансформації соціально-економічних та екологічних систем / В. І. Вороненко та ін. //Агросвіт. 2022. № 15-16. С. 15-22. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89229>
15. Дяченко А. В., Карінцева О. І., Тарасенко С. В., Харченко М. О., Мазін Ю. О., Кисельова К. С. Формування інноваційного інструментарію економічної політики в умовах розвитку світової економічної кризи 2019-2020 рр. в Україні // Механізм регулювання економіки. 2021. № 3. С. 19-37. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86419>
16. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>
17. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>
18. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>
19. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Мазін, Ю. О., Фалько, К. С. Практичні засади підвищення ефективності логістичної діяльності сучасного підприємства. Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка.

2021. № 3. С. 127–136. DOI: 10.21272/1817-9215.2021.3-14
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86223>

20. Карінцева О.І., Дегтярьова І. Б., Харченко М.О., Долгошеєва О. І., Кіріл'єва А. В. Залучення іноземних інвестицій як інструмент забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку країни. Вісник СумДУ. Серія «Економіка», № 3' 2020. С. 199-211. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.3-22
https://visnyk.fem.sumdu.edu.ua/issues/3_2020/22.pdf

21. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>

22. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>

23. Мельник, Л., Карінцева, О., Кубатко, О., Дерев'янку, Ю., Маценко, О. (2022). Реструктуризація соціально-економічних систем як складова формування цифрової економіки в Україні у період кризи. Механізм регулювання економіки, (1-2(95-96), 7-13.

24. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>

25. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>

26. Мельник Л. (2021) Сучасні тренди економічного розвитку: Досвід ЄС та практика України: підручник / за ред. Л. Г. Мельника. Суми: ПФ

«Видавництво “Університетська книга”», 2021. 432 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89235>

27. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

28. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – Суми: Університетська книга, 2018. – 572 с.
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>

29. Управління змінами : конспект лекцій / укладачі: П. В. Гриценко, Є. В. Коваленко. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 76 с. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/339162013.pdf>

30. Фундаментальні основи фазового переходу до адитивної економіки: від проривних технологій до інституційної соціологізації рішень. Розробка концепції фазового переходу до адитивної економіки : звіт про НДР (проміжний) / кер. Л. Г. Мельник. Суми : СумДУ, 2021. 78 с. № 0121U109557. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89091>

31. Disruptive technologies for green economy formation in conditions of the fourth industrial revolution: the EU experience / I. Dehtyarova etc. // Socio-economic and management concepts: collective monograph / Krupelnytska I., – etc. – International Science Group. – Boston : Primedia eLaunch, 2021. P. 388-392. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/86986>

32. Karintseva O., Kharchenko M., Boon E.K., ...Melnyk V., Kobzar O.(2021). Environmental determinants of energy-efficient transformation of national economies for sustainable development.. J. International Journal of Global Energy Issues, 2021, 43(2-3), P. 262–274
<https://doi.org/10.1504/IJGEI.2021.115148>

33. Karintseva O. I., Yevdokymov A. V., Yevdokymova A. V., Kharchenko M. O., Dron V. V. Designing the Information Educational Environment of the Studying Course for the Educational Process Management Using Cloud Services.

Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 87-97. DOI:
<https://doi.org/10.21272/mer.2020.89.07>

<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81759>

34. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>

35. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>

36. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Karintseva, O., Kubatko, O. Information factors in economic systems and business during transition to digital economy/Selected Aspects of Digital Society Development. Monograph 45. Edited by Tetyana Nestorenko and Aleksander Ostenda, Publishing House of University of Technology, Katowice, 2021. P. 173-178
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/87135>

37. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019). The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice: Katowice School of Technology. [in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>

38. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – Ruda Śląska :Drukarnia i Studio Graficzne Omnidium 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

39. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital economies towards

sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>

40. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. *Problems and Perspectives in Management*, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

41. Melnyk, L., Karintseva, O., Kubatko, O., Derev'yanko, Y., & Matsenko, O. (2022). Restructuring of socio-economic systems as a component of the formation of the digital economy in ukraine. *Mechanism of an Economic Regulation*, (1-2(95-96), 7-13. URL: <https://doi.org/10.32782/mer.2022.95-96.01>
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/89627>

42. Tu, Y.-X., Kubatko, O., Karintseva, O., Piven, V. Decarbonisation drivers and climate change concerns of developed economies. *International Journal of Environment and Pollution*, 2022, 69(1-2), pp. 112–129

43. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // *Journal of Environmental Management and Tourism*. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

44. Veklych O., Karintseva O., Yevdokymov A., Guillamon-Saorin E.(2020). Compensation mechanism for damage from ecosystem services deterioration: Constitutive characteristic. *J. International Journal of Global Environmental Issues*, 19(1-3), P. 129–142
<https://doi.org/10.1504/IJGENVI.2020.114869>