

Тернопільський національний економічний університет

кафедра економічної теорії

## Міждисциплінарна курсова робота

3

### економічної теорії

на тему:

«Аналіз прибутку фірми та основних факторів що його визначають»

Студента 2-го курсу групи ЕПП-22

напряму підготовки

6.030504 Економіка підприємства

Стельмаха Б. Ю.

**Керівник:**

Національна шкала \_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_

Оцінка : ECTS \_\_\_\_\_

**Члени комісії:**

\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

\_\_\_\_\_

(підпис) (прізвище та ініціали)

## План

Зміст

Вступ

1. Теоретичні засади визначення сутності прибутку фірми та факторів, що його визначають.
2. Аналіз прибутковості юридичної особи на прикладі фірми.
3. Шляхи підвищення ефективності діяльності фірми.

Висновок

Список використаної літератури

## **Зміст**

Вступ.....	4
1.Теоретичні засади визначення сутності прибутку фірми та факторів, що його визначають.....	8
2.Аналіз прибутковості фірми.....	14
3.Шляхи підвищення ефективності діяльності фірми.....	23
Висновок.....	29
Список використаної літератури.....	32

## Вступ

Прибуток на капітал - це одна з найважливіших категорій економіки, багатогранна та складна за сутністю та формами вияву. Еволюція про природу та джерела прибутку відображає розвиток та динаміку руху капіталу.

Досліджуючи торговий капітал, то доходили до висновку, що прибуток фірми виникає саме у сфері обігу, а його джерелом є зовнішня торгівля. А. Сміт вважав прибуток як дохід на капітал, стверджувавши, що дохід дохід, одержуваний з капіталу людиною, яка вкладає його в справу, зветься прибутком. Також невиключено, що прибуток на капітал є лише іншим найменуванням для винагороди особливого виду праці. Прибуток не схожий на оплату праці тому що, він формується на зовсім інших засадах, безвідносних до кількості, складності, чи важкості праці. Він визначається величиною капіталу, і може бути більшим або меншим відповідно.

Д. Рікардо визначав прибуток як частину вартості, що залишається після вирахування заробітної плати.

Шумпетер вважав, що прибуток — це тільки дохід новаторів, який зникає під впливом конкуренції, до того ж час Маркс бачив джерело такого доходу на додаткової прибутку.

Дж. С. Мілль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від споживання.

Відомі економісти другої половини 19 століття такі, як А. Маршалл та Е. БемБарвек звертали увагу на плату за ризик як складову прибутку.

В західній економічній літературі прибуток вживається в широкому та вузькому значенні, а саме:

- Як підприємницький дохід;
- Як такий, що включає в себе процент.

У сучасній економіці велика увага приділяється аналізу прибутку фірми, які діють за різними ринковими структурами. Прибуток трактується у

грошові формі дохід бізнесмена на вкладений капітал, різниця між всіма вирученими коштами та сукупними витратами фірми.

Виникнення прибутку змушує бізнесменів спрямувати свої кошти в певну сферу виробництва, що сприятиме розширенню кола виробників та зниженню цін.

Величина норми прибутку свідчить про ефективне функціонування капіталу і залежить від багатьох критеріїв, що діють у сферах виробництва, розподілу обігу, в швидкості обороту капіталу, ваги прибутку, цін, витрат, масштабу тощо.

Соціально-економічна суть прибутку найкраще виявляється в його функціях. Функції прибутку:

- Стимулююча;
- Розподільча;
- Облікова.

Риси прибутку або економічна роль прибутку:

- Прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, збільшення національного багатства та задоволення суспільних потреб, які зростають;
- Прибуток є поштовхом до функціонування та розвитку національної економіки, основним мотивом підприємницької діяльності;
- Прагненням отримання прибутку, ефективному розподілу та використанню ресурсів, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції.

Найважливішою умовою успішного функціонування та управління фірми є аналіз фінансового стану фірми. Через це керівник повинен прийняти правильні рішення для того, щоб фірма приносила прибуток. Після прийняття рішення потрібно вміло розподілити ресурси підприємства.

Значення прибутку в умовах ринку є настільки велика, що К.Р. Макконнелл і С. Брю називають її первинним рушієм капіталістичної економіки. Можна

сказати, що прагнення до отримання прибутку - це вираз основного принципу раціональної поведінки в економіці - досягнення максимальних результатів при мінімальних витратах, так як прибуток у найзагальнішому вигляді і є різниця між отриманими доходами і сукупними витратами (а точніше, перевищення перших над другими, оскільки прибуток, що має негативне значення, зазвичай називають збитком; згодом і позитивна, і негативна різниця між доходами і витратами буде визначатися як прибуток, якщо логіка викладу не зажадає конкретного уточнення).

Об'єкт дослідження: прибуток і рентабельність підприємства.

Предмет дослідження: формування та аналіз прибутку і рентабельності виробництва.

На сьогоднішній день прибуток - це одна з основних форм грошового накопичення, створюється у галузь економіки. Вона займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів и важелів управління и є рушійною силою.

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємств раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення фінансової і виробничої політики, аналізу і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових Фінансової політики підприємства є політика максимізації прибутку.

Аналіз прибутковості торгового підприємства починається з дослідження динаміки прибутку та рентабельності, оцінки факторів, що обумовлюють його величину, а також визначення достатності прибутку для вирішення завдань виробничого та соціального розвитку фірми.

Аналіз формування та використання прибутку проводиться в декілька етапів.

Перший етап зводиться до аналізу обсягів та динаміки формування балансового прибутку в цілому за підприємством.

Другий етап – це аналіз динаміки прибутковості обороту торгового підприємства.

Третій етап – це оцінка факторів, які впливають на обсяг прибутку від реалізації товарів та обумовлюють зміни в його обсязі.

Четвертий етап зводиться до аналізу рівня прибутковості використання ресурсів та капіталу підприємства.

П'ятий етап – це оцінка ступеня досягнення мінімального та нормального обсягу прибутку.

Шостий етап – це оцінка резервів зростання прибутку на перспективу.

## **1. Теоретичні засади визначення сутності прибутку фірми та факторів, що його визначають**

Прибуток – це основна мета фірми. Найважливішим показником, який характеризує ефективність діяльності фірми є прибуток, тобто різниця між доходом від реалізації продукції та витратами на її реалізацію та виробництво.

Основні фактори, що впливають на прибуток фірми:

- Зовнішні, які залежать безпосередньо від фірми – це політичні процеси, законодавча база, інфляційні процеси, науковий та соціальний розвиток певного регіону.
- Внутрішні, які залежать від діяльності окремих фірм – це реклама, собівартість виробництва, асортимент продукції, обсяг продукції, що випускається тощо.

Прибуток також характеризує ефективність господарювання за всіма напрямками його діяльності: фінансової, виробничої, збутової, постачальницької, інвестиційної. Він становить основу економічного розвитку фірми та зміцнює фінансовий стан та відносини з партнерами.

Аналіз літературних джерел свідчать, що сучасними дослідниками доповнено вищеперераховані поняття теорії прибутку відповідно до ринкових умов господарювання.

Істотного поширення набуло дослідження, відповідно до якого сутність категорії “прибуток“ трактується з використанням одночасно декількох теорій. Так, відомий американський економіст П. Самуельсон розглядає прибуток з ряду виокремлених теорій, зокрема:

- «продуктивності капіталу», відповідна до якої прибуток є результатом його функціонування;
- теорії «утримання», за якої прибуток є винагородою капіталіста за утримання від споживання та за підприємницьку активність;
- теорії «виробничої функції».



Він зазначає, що прибуток є також функцією науково-технічного прогресу, оскільки в разі браку нововведень за умов статичності, повної та вільної конкуренції прибуток не буде створено, власники капіталу отримають лише заробітну плату за підприємницьку діяльність та позичковий відсоток на капітал. У цілому ж П. Самуельсон виокремлює наступні точки зору на трактування категорії «прибуток», як:

- дохід від факторів виробництва (відсоток, рента, заробітна плата);
- винагорода за підприємницьку діяльність і запровадження технічних удосконалень;
- плата за ризик, невизначеність;
- монопольний дохід, тобто він породжується монопольним становищем.

Прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий та соціальний розвиток фірми. У збільшенні прибутку зацікавлені як і фірма, так і держава. Прибуток фірми характеризує кінцевий результат торговельної фірми. Фірма отримує прибуток після того як їхня продукція буде реалізована та набере грошової форми. Основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Додатковий продукт – це вартість створювана безпосередніми виробниками понад вартість необхідного продукту. На формування прибутку впливає: форма власності, галузь господарства, розвиток ринкових відносин, сфера діяльності фірми, фінансово-господарська діяльність фірми, облік результатів.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, фірми, як господарюючого суб'єкта. Економічним інтересом держави є частина прибутку, яку вона вилучає у вигляді податків та платежів. Економічний інтерес працівників фірми пов'язаний з розміром прибутку, який буде спрямовано на соціальний розвиток та соціальні виплати.

Власника фірми цікавить розмір прибутку, який направляється на виробничий розвиток підприємства. Прибуток є дасить якісним показником, тому що в його розмірі відображається зміна обсягу товарообігу, рівень використаних ресурсів, дохід фірми, величина витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності фірми.

Важливим фактором, який впливає на розмір прибутку є рівень цін на закупівлю сировини. Фірма намагається закупити товар по найнижчим цінам. Цього можна добитись за рахунок зменшення посередників, використання знижок на певний товар. Також якщо фірма займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню цін може сприяти придбання сировини у не іноземних партнерів (звісно при сприятливому співвідношенні курсу національної та іноземної валюти), або здійснення бартерних товарообмінних операцій.

В умовах ринкової економіки сутність прибутку істотно зростає. Тому що раніше прибуток розглядали як грошове вираження додаткового продукту. Це значило, що він неміг бути використаний для задоволення власних потреб. Крім того працівники можуть брати участь у розподілі прибутку, який надалі використовується для задоволення особистих потреб. Прибуток визначався як частина чистого доходу. Другу частину прибутку до податку, який був головною складовою доходу державного бюджету. Сьогодні ж податок з обороту не застосовується, тому прибуток вже не є частиною чистого доходу фірми.

Серед найважливіших цілей фірми – виробництво товарів та послуг, престиж, дохід, розвиток бізнесу. І всі вони тісно пов'язані одне з одним. Також прибуток завжди належить власнику засобів виробництва, оскільки привласнення прибутку є однією з основних форм реалізації. Це стосується будь-якої форми власності. Власник фірми має безпосереднє та беззаперечне право розпоряджатися прибутком так як він вважає за потрібне.

Отриманий фірмою дохід є результатом кругообігу засобів, ресурсів вкладених у фірму, і належить до власних фінансових ресурсів фірми. Але весь прибуток не залишається повністю в розпорядженні фірми, тому що його значна частина вилучається державою для сплати податків, причому це відбувається першочергово, відповідно до чинних законодавчих актів. Якщо власник фірми відмовляється платити цей податок то настає адміністративна відповідальність. (стаття 163-2; ст 163-4 Кодексу України про адміністративні порушення).

Провідну роль у формуванні прибутку відіграють витрати. Тому що від обсягу витрат на вироблення продукції, товару, послуг залежить обсяг прибутку підприємства.

Собівартість продукції являється важливим узагальнюючим показником, що виражає собою результат виробничої діяльності, адже він узагальнює як витрати живої праці так і витрати уречевленої праці. Цей показник необхідний з точки зору управління не як самоціль, а як засіб управління прибутком, оскільки залежність між прибутком і собівартістю пряма.

Важливе значення для теорії прибутку має податковий прибуток, який з набранням чинності Податкового кодексу України з 1.01.2011 р. змінив філософію адміністрування податку на прибуток. Податковий прибуток суттєво різниться від бухгалтерського, стверджують окремі дослідники, аргументуючи таке трактування різними цілями податкового та бухгалтерського обліку, при цьому наголошується, що ця проблема по-різному вирішується і в міжнародному масштабі. У той же час, інші вчені, зокрема М.Ф. Огійчук, М.І. Беленкова стверджують, що поділ прибутку на обліковий та податковий уводить в оману користувачів фінансової звітності, тим самим заважає приймати виважені управлінські рішення.

Більш детальне дослідження податкового прибутку свідчить, що ця категорія не містить понятійного змісту для визначення економічної діяльності та ефективності роботи суб'єктів господарювання. Застосування

прибутку, отриманого в результаті облікових даних, більш доцільне, оскільки достовірно відображає фінансові результати підприємства. Разом із цим, зазначимо, що прибуток, одержаний за даними бухгалтерського обліку, відповідає своєму реальному наповненню. Об'єднання та уніфікація бухгалтерського й податкового обліку істотно вплине на визначення категорії “прибуток”. З метою більш глибокого розуміння прибутку як кінцевого результату діяльності господарюючого суб'єкта, на нашу думку, важливо звернути увагу на підходи щодо класифікації прибутку за різними критеріями. У цьому зв'язку, на думку деяких авторів, зокрема Ю.А. Греченка, нині існує більше, ніж 20 класифікаційних ознак прибутку, що вже само по собі демонструє стан проблеми й ставить під сумнів можливість її однозначного вирішення. Не претендуючи на повноту висвітлення й глибину аналізу існуючих поглядів, як і на остаточність висновків, на основі аналізу результатів наукових досліджень, висловимо власне бачення підходів до класифікації прибутку з точки зору предмету нашого дослідження.

Варто зазначити, що в економічній літературі існують різні концепції прибутку, немає однієї думки щодо його джерела. Марксистська політична економія бачить прибуток, як перетворену форму додаткової власності, як неоплачену працю найманих робітників сфер виробництва. Сучасні економічні теорії часто пов'язують прибуток з капіталом, трактуючи його як винагороду за фірму, або як компенсація за невизначеність та ризик у підприємницькій діяльності.

Представники неокласичної школи вважають, що прибуток належить власникові фірми, тільки він є єдиним явним претендентом на цей надлишок. Прихильники цієї школи виходять з того, що прибуток пов'язаний з інноваційною діяльністю і є певною винагородою за ризик, за можливої втрати в умовах ринкової невизначеності.

Прибуток у ринковій системі відіграє позитивну роль, виступаючи як головна причина підприємницької діяльності. Але за певних умов та

обставин позитивні моменти можуть нівелюватися і на перший план висуватимуться негативні риси цієї категорії. Це відбувається тоді, коли джерела відтворювання на фірмі перетворюються лише в джерело забезпечення окремих осіб. Або ж тоді, коли він отримується не за рахунок обсягів обсягів зростання виробництва та підвищені ефективності. А за рахунок невиправданого зростання цін, використовуючи монопольне становище чи механізми тіньової діяльності фірми.

Отже прибуток в ринковій системі є головною метою і найважливішим критерієм ефективності діяльності фірми та її структур. Також водночас прибуток є основним забезпечення внутрішньогосподарських потреб фірми, формування дохідної бази бюджетних ресурсів різних рівнів позабюджетних та благодійних фондів.

Можна зробити висновок, що прибуток - це економічна категорія, яка представляє собою сукупність економічних відносин, що відображають результат ефективної взаємодії всіх факторів виробництва у формі додаткового продукту, і є частиною доходу (виручки) підприємства, що залишається після покриття понесених у процесі господарської діяльності витрат. Як об'єктиана економічна категорія прибуток створюється в сфері виробництва та реалізується в процесі обміну. Разом із цим, слід зазначити, що абсолютний розмір прибутку не може бути достатньою основою для характеристики ефективності роботи підприємства, оскільки величина отриманого прибутку залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, який зумовлюють багато інших чинників. Тому ефективність роботи господарюючого суб'єкта визначають за відносними показниками, які відображають ступінь прибутковості щодо того чи іншого фактора виробництва, а тому підходи до інтерпретації категорії «прибутковість» стануть перспективою подальших наукових досліджень.

## **2. Аналіз прибутковості юридичної особи на прикладі фірми**

Прибуток становить основу економічного розвитку підприємства, бо зростання прибутку створює фінансову базу для самофінансування, розширеного відтворення, рішення проблем соціальних і матеріальних потреб трудового колективу, технічного переоснащення його. Тому в умовах ринку орієнтація господарюючих суб'єктів на отримання прибутку є неодмінною умовою підприємницької діяльності. Прибуток характеризує абсолютну ефективність господарювання підприємства, є найважливіший показник оцінки його виробничої і комерційної діяльності, ділової активності та фінансового добробуту.

Як результативний показник вона характеризує ефективність використання наявних ресурсів, успіх (неуспіх) у бізнесі, ріст (зниження) обсягів діяльності.

Оцінка фінансової стійкості дозволяє зовнішнім суб'єктам аналізу (насамперед партнерам по договірних відносин) визначити фінансові можливості організації на тривалі перспективи, які від структури її капіталу; ступеня взаємодії з кредиторами та інвесторами; умов, на яких залучені й обслуговуються зовнішні джерела фінансування. Так, багато керівників підприємств, включаючи представників державного сектора економіки, вважають за краще вкладати в справу мінімум власних коштів, а фінансувати його за рахунок грошей, узятих у борг. Однак якщо структура «власний капітал - позиковий капітал» має значний перекид у бік боргів, то комерційна організація може збанкрутувати, якщо відразу кілька кредиторів несподівано зажадають повернути свої гроші в «невстановлена» час. Не менш важливим є оцінка фінансової стійкості в короткостроковому плані, що пов'язано з виявленням ступеня ліквідності балансу, оборотних активів і платоспроможності організації.

Платоспроможність та фінансова стійкість є найважливішими характеристиками фінансово-економічної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Поняття «фінансова стійкість» організації багатогранно, воно більш широке на відміну від понять «платоспроможність» і

«кредитоспроможність», тому що включає в себе оцінку різних сторін діяльності організації.

Коефіцієнти ліквідності дозволяють визначити здатність підприємства протягом року сплатити свої короткострокові зобов'язання. Значить, кредитоспроможною є та організація, яка має всі передумови і можливості для отримання кредиту, а також володіє здібностями своєчасно повернути його зі сплатою належних відсотків. Вона тісно пов'язана з фінансовою стійкістю організації і показує, чи має компанія здатністю при необхідності мобілізувати грошові кошти з різних джерел для погашення кредиту. Оцінка кредитоспроможності дозволяє прогнозувати перспективну платоспроможність, і її аналіз тісно пов'язаний з аналізом платоспроможності, фінансової стійкості та прибутковості капіталу. Певним гарантом повернення кредиту є стабільна робота організації, високий рівень рентабельності і оборотності її оборотних коштів. Фінансова стійкість спрямована одночасно і на підтримку рівноваги структури фінансів організації, і на уникнення ризиків для інвесторів і кредиторів. Її доцільно вимірювати такими показниками, які визначаються як співвідношення власних і позикових джерел засобів, що використовуються для формування майна, відображеного в активі балансу. Таким чином, фінансова стійкість характеризується співвідношенням власних і позикових коштів з активами компанії, що відображає тільки загальні риси фінансової стійкості і вимагає додаткових обґрунтувань. Подальше розкриття фінансової стійкості вимагає використання додаткових показників і характеристик. Фінансова стійкість - це економічний і фінансовий стан організації в процесі розподілу і використання ресурсів, що забезпечує її поступальний розвиток в цілях зростання прибутку і капіталу при збереженні платоспроможності. Стійкий фінансовий стан формується в процесі всієї діяльності підприємства. Однак партнерів та акціонерів цікавить не процес, а всього лише результат, тобто саме показники фінансової стійкості. Кожен користувач аналізує фінансову діяльність і пов'язану з нею стійкість у необхідній для себе ракурсі:

зовнішніх контрагентів цікавить фінансова стійкість (як результат), а внутрішніх користувачів - більше стійкий фінансовий стан (що включає як результат, так і процес).

У довгостроковому періоді одним з основних і найбільш важливих показників фінансової стійкості організацій, безумовно, є чиста (нерозподілений) прибуток. Прибуток - основний внутрішній джерело формування фінансових ресурсів організації, що забезпечують її розвиток. Чим вище рівень генерування прибутку організації в процесі її діяльності, тим менше потреба в залученні фінансових коштів із зовнішніх джерел і, при інших рівних умовах, тим вище рівень стійкості розвитку, підвищення конкурентної позиції організації на ринку. Прибуток є основним захисним механізмом, що охороняє організацію від загрози банкрутства. Для підтримки фінансової стійкості важливий зростання не тільки прибутку, але і її рівня щодо вкладеного капіталу або витрат організації, тобто рентабельності. Слід пам'ятати, що висока прибутковість пов'язана і з високим ризиком, а це означає, що замість отримання доходу організація може понести значні збитки і стати неплатоспроможною. Значить, у прагненні до успіхів організації доводиться вирішувати основну дилему: рентабельність або ліквідність, щоб поєднати динамічний розвиток із наявністю достатнього рівня коштів і високої платоспроможності. Необхідно вирішити проблему проблем - визначення посильних темпів приросту обороту, тобто нарощування обороту продажів за рахунок поєднання самофінансування із запозиченнями. Здатність організації своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про її стійкий фінансовий стан. Внутрішня стійкість - це такий стан організації, тобто стан структури виробництва і надання послуг, їх динаміка, при якому забезпечується стабільно високий результат функціонування. Вона відображає співвідношення власного і позикового капіталу, темпи накопичення власного капіталу в результаті поточної, інвестиційної та фінансової діяльності,



співвідношення мобільних та іммобілізованих коштів організації, достатнє забезпечення запасів власними джерелами. Фінансова стійкість - це головний компонент загальної стійкості організації, так як є характерним індикатором стабільно утворюється перевищення доходів над витратами. Визначення меж її належить до числа найбільш важливих економічних проблем в умовах ринкової економіки, так як недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності організації, а надлишкова - буде перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати зайвими запасами і резервами. Отже, фінансова стійкість повинна характеризуватися таким станом фінансових ресурсів, яке, з одного боку, відповідає вимогам ринку, а з іншого боку - відповідає потребам розвитку організації. Таким чином, сутність фінансової стійкості визначається, крім іншого, ефективним формуванням, розподілом, використанням фінансових ресурсів, а форми її прояви можуть бути різними.

На основі функціонального аналізу ліквідності балансу фінансова стійкість визначається при дотриманні наступних вимог:

1) підтримання фінансової рівноваги шляхом включення до складу стабільних розміщень коштів, що покриваються за рахунок постійного капіталу, крім вкладень в основні та частково в оборотні активи, під якими розуміється частина власного капіталу, що використовується для їх формування. Таким чином, стабільні ресурси - власний капітал та прирівняні до нього кошти - повинні повністю покривати стабільно розміщені активи. Співвідношення менше 100 відсотків свідчить про те, що частина розміщених коштів була фінансована нестабільними ресурсами, які виступають у формі короткострокових зобов'язань, що виявляє фінансову уразливість підприємства. Що стосується короткострокового фінансування, тут виходять з того, що сума потреби в оборотних активах (у розмірі джерел власних оборотних коштів) змінюється протягом звітного періоду і ці зміни можуть призвести:

- Або до зайвого забезпеченню обіговими активами, в результаті чого

тимчасово з'являються вільні джерела власних оборотних коштів;  
- Або до незадоволення потреби в оборотних активах, внаслідок чого доводиться використовувати позикові кошти;

2) оцінка загальної заборгованості - підходи (функціональний і традиційний аналіз ліквідності балансу) до аналізу фінансової стійкості однакові. Але тут додається визначення рівня загальної заборгованості організації, встановленої шляхом співвідношення величини всіх позикових коштів з величиною власних. Дотримання вказаних вище вимог дозволяє забезпечити так зване основне рівність грошових коштів.

Правило мінімального фінансової рівноваги, яке засноване на наявності обов'язкової позитивної ліквідності, тобто необхідно передбачати запас фінансової міцності, який виступає в сумі перевищення величини поточних активів над перевищенням зобов'язань у зв'язку з ризиком виникнення невідповідності в обсягах часу, швидкості оборотності короткострокових елементів активу й пасиву балансу.

Правило максимальної заборгованості - короткострокові борги покривають короткочасні потреби; традиційний фінансовий стандарт встановлює межу покриття заборгованості підприємства власними джерелами коштів: довго-і середньострокові борги не повинні перевищувати половини постійного капіталу, який включає в себе власні джерела коштів та прирівняні до них довгострокові позикові джерела коштів.

Правило максимального фінансування враховує здійснення попереднього правила: звернення до позикового капіталу не повинна перевищувати певного відсотка сум всіх передбачених вкладень, а відсоток коливається залежно від різних умов кредитування.

Фінансова діяльність будь-якої організації являє собою комплекс взаємопов'язаних процесів, що залежать від численних і різноманітних факторів. Існують зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на фінансовий стан підприємства. Причинами неблагополучного положення організації в першу чергу є системні макроекономічні причини, особливо в умовах

нестабільної економіки. При вивченні зовнішніх чинників, що формують фінансову стійкість організації, необхідно виділити наступні основні характеристики:

- Тісний взаємозв'язок зовнішніх чинників з внутрішніми і між собою;
- Складність зовнішніх факторів, ускладненість або відсутність їх кількісного вираження;

- Невизначеність, яка є функцією кількості і впевненості в інформації, якою володіє підприємство з приводу впливу конкретного фактора; тому чим вище невизначеність зовнішнього оточення, тим складніше виявити, якою мірою і до яких наслідків призведе той чи інший зовнішній чинник.

Таким чином, в умовах нестабільної економіки практично неможливо використовувати кількісний метод оцінки, може привести в порядок досліджувані зовнішні чинники та приводити їх у порівняльний вид. Звідси зробити які-небудь точні прогнози з приводу формування фінансової стійкості підприємства (з урахуванням вивчення зовнішніх факторів) практично неможливо. Їх слід віднести до розряду некерованих. Зовнішні фактори впливають на внутрішні, змінюючи кількісний вираз останніх. Наприклад, поширення неплатежів в економіці призводить до збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості, а в їх структурі - до збільшення обсягів простроченої та сумнівної заборгованості. Слід відзначити пряме (банкрутство боржників) і непряме (соціальне) вплив зовнішніх факторів на фінансову стійкість. Такий поділ дозволяє більш коректно оцінювати характер і ступінь впливу їх на стійкість організації. Звичайно, боротися з багатьма зовнішніми чинниками окремим підприємствам не під силу, але в умовах, їм залишається проводити власну стратегію, яка дозволяє пом'якшити негативні наслідки загального спаду виробництва.

Об'єктом дослідження є товариство з обмеженою відповідальністю «Хлібозавод Багаевській», створене з метою задоволення громадських потреб у хлібі та хлібобулочних виробах і отримання прибутку від виробництва і реалізації хліба та хлібобулочних виробів.

Підприємство придбало прав юридичної особи з моменту реєстрації, має відокремлене майно, самостійний баланс, може від свого імені укладати договори, набувати майнові та особисті немайнові права і нести обов'язки, бути позивачем і відповідачем у суді. Майно підприємства складається з основних фондів і оборотних коштів. Ліквідація та реорганізація товариства здійснюється в порядку, передбаченому чинним законодавством. Наявні у товариства кошти, в тому числі від розпродажу майна, після розрахунків по оплаті праці, виконання зобов'язань перед кредиторами та бюджетом, розподіляються між учасниками. Поділ здійснюється шляхом створення на основі одного товариства нових самостійних юридичних осіб, з поділом балансів і капіталів. Нереалізована до кінця дня продукція уцінюють, а решта її частина, котра зберегла необхідну свіжість, повертається в продаж на наступний день. У булочній-пекарні є угоди з підприємствами громадського харчування за нереалізованими продуктами, оскільки вони є ще придатними для вживання, але продаж їх у булочній може завдати шкоди її іміджу. До факторів успіху пекарні можна віднести наступні:

- Якість продуктів, особливо, свіжість і терміни зберігання,
- Асортимент продуктів,
- Постійність продуктів запропонованих до продажу,
- Вітрина і привабливість магазину.

Продукція міні-пекарні представлена наступним асортиментом: хліб «Пшеничний», Балансова прибуток включає в себе прибуток від реалізації виробленої продукції (виручка від продажу продукції за мінусом ПДВ, акцизів, собівартості проданої продукції, комерційних витрат, управлінських витрат) і прибуток від операційних і позареалізаційних доходів і витрат.

В умовах ринкової економіки, а тим більше в умовах економічної кризи, значення прибутку величезне. Прагнення до одержання прибутку орієнтує виробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної

споживачеві, зниження витрат на виробництво. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль грають і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва і збуту продукції. Для підвищення ефективності роботи підприємства першорядне значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції (робіт, послуг), зростання прибутку. Прибуток від реалізації продукції перебуває під впливом ряду факторів - зміни у рівні відпускних цін, обсязі виробленої продукції, собівартості, структурі виробленої продукції. Однак найбільш значно на прибуток від реалізації впливають два фактори - зміни відпускних цін, і зміна собівартості продукції.

Підрахунок резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг здійснюється наступним чином: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції множиться на можливий обсяг її продажів з урахуванням резервів його росту.

Під собівартістю продукції розуміють всі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, а саме - вартість природних ресурсів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, трудових ресурсів та інших витрат з експлуатації.

Головна мета виробничого підприємства в сучасних умовах - отримання максимального прибутку при мінімальних витратах. Пошуки резервів для збільшення прибутковості підприємства становлять основну задачу управління.

Для підвищення ефективності роботи підприємства першорядне значення має виявлення резервів збільшення обсягів виробництва і реалізації, зниження собівартості продукції, зростання прибутку.

Для отримання максимального прибутку підприємство повинне найбільше повно використовувати знаходяться в його розпорядженні ресурси, і в першу чергу воно повинно використовувати виявлений резерв по виробництву на

наявному в нього устаткуванні додаткової продукції. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в кінцевому підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Таким чином, при збільшенні випуску і, відповідно, реалізації рентабельної продукції збільшується прибуток у розрахунку на одиницю продукції, а також збільшується кількість реалізованої продукції, кожна додаткова одиниця якої збільшує загальну суму прибутку. Внаслідок цього, збільшення випускається рентабельної продукції за умови її реалізації дає значний приріст обсягу прибутку.

Основними постачальниками сировини ТОВ «Хлібо завод Багаевській» є ТОВ «Земля», ТОВ ВКП «Донський хліб» та ін Основні покупці - магазин «24 години», школа-інтернат № 4 та ін ТОВ «Хлібо завод Багаевській» є клієнтом Стела Банку та має р / с 3010181080000000720. Організаційна структура ТОВ «Хлібо завод Багаевській» є наступною:

Таблиця 2 – Організаційна структура ТОВ «Хлібо завод Багаевській»

Посада	Функції
Директор	Управління організацією та персоналом
Бухгалтер	бухоблік
Касир	ведення касових операцій
Керуючий виробництвом	планування і контроль виробництва
Менеджер з продажу	організація продажу, маркетинг
	купівля сировини та матеріалів
Пекарі	випічка
	утримання обладнання
Продавці	обслуговування покупців
	оформлення вітрин

Підсобні робітники:	
- Комірник	зберігання і подача сировини
- Господарник	утримання приміщень
- Охоронець	охорона приміщень

У пекарні встановлено цілодобовий режим роботи (неділя - вихідний).

Схема організації торгівлі та потоку покупців в булочній-пекарні організована таким чином:

- Покупець замовляє продукти асистентові,
- Асистент готує продукти, замовлені покупцем, у той час як покупець платить в касі.

Вся продаж реєструється тільки однією особою - касиром. В кінці дня касир складає перелік проданих і непроданих продуктів, і порівнює його з продукцією залишилася на кінець минулого дня і переліком продуктів, отриманих від пекарів.

Нереалізована до кінця дня продукція уцінюють, а решта її частина, котра зберегла необхідну свіжість, повертається в продаж на наступний день. У булочній-пекарні є угоди з підприємствами громадського харчування за нереалізованим продуктів, оскільки вони є ще придатними для вживання, але продаж їх у булочній може завдати шкоди її іміджу.

До факторів успіху пекарні можна віднести наступні:

- Якість продукції, особливо, свіжість і терміни зберігання,
- Асортимент продуктів,
- Постійність продуктів запропонованих до продажу,
- Вітрина і привабливість магазину.

Продукція міні-пекарні представлена наступним асортиментом: Хліб «Пшеничний», «Донський», «Формовий», «Подовий», «Бородинський», булка «Віденська», «Родзинка», батон нарізний та інші хлібобулочні вироби; печиво «Молочне», «Десертне», «Вівсяне», «Марія», кекси, коржики та інші кондитерські вироби.

У 2014 році показники виробництва основних видів продукції представляли собою наступні (таблиця 3):  
Показники виробництва основних видів продукції ТОВ «Хліб» у 2014 р.

Вид продукції	Собівартість-тьодиниці продукції	Собівартість-тьпродукції на рік	Продукція на рік	Розн. ціна за одиницю продукції	Річна виручка
	грн.	грн.	од.	грн.	грн.
Батон	7,94	93740	11806	8,2	96809
Хлібпшеничний	6,09	810098	133021	6,4	851334
Випічка	5,36	40270	7513	5,7	42824
Усього:		944108	152340		990967

Собівартість продукції за 2014 рік склала 944108 грн. За рік було випущено 152340 одиниць продукції. Таким чином, річна виручка склала 990967 грн. Причому, найбільше збільшення собівартості спостерігається саме по хлібу «Пшеничному», незважаючи на більш низьку в порівнянні з іншими видами продукції роздрібну ціну. За останні три роки існування міні-пекарні простежується тенденція збільшення основних економічних показників. Основні економічні показники пекарні ТОВ «Хлібозавод Багаєвській»

Показник	2014	2015	Відхилення	
			Абсолют.	Відносіть.
	руб.	руб.	руб.	%



Виручка від реалізації	520413	693838	173425	133
Собівартість реалізації	490737	657940	167203	134
Прибуток (збиток) від реалізації	29676	35898	6222	121
Позареалізаційні витрати	9540	12720	3180	133
Нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду	20135	23178	3043	115
Виручка від реалізації	693838	991268	297430	143
Собівартість реалізації	657940	944107	286167	143
Прибуток (збиток) від реалізації	35898	47161	11263	131
Позареалізаційні витрати	12720	18172	5452	143

Починаючи з 2012 року підприємство отримує прибуток: у 2012 році - вона склала 20135 грн, а в 2013 році зросла до 23178 грн, в 2014 році - до 28989 грн.

Останні три роки показують відносно стабільний ріст прибутку пекарні: у 2013 році темпи зростання прибутку склали 115%, а в 2014 р. - збільшилися до 125% за рахунок збільшення собівартості продукції і зрушень в асортименті продукції.

Балансова прибуток включає в себе прибуток від реалізації виробленої продукції (виручка від продажу продукції за мінусом ПДВ, акцизів, собівартості проданої продукції, комерційних витрат, управлінських витрат) і

прибуток від операційних і позареалізаційних доходів і витрат. Аналіз балансового прибутку починається з вивчення динаміки за 2013-2014 роки маси прибутку та зміни її структури. Для цього складається таблиця 5 з вихідними даними для розрахунку показників прибутковості роботи ТОВ «Хлібозавод Багаевській».

Таблиця 5 - Показники прибутковості роботи ТОВ «Хлібозавод Багаевській» в 2004-2014 рр.. (грн.)

Показник	рядок балансу	2010	2011	2012	2013	2014
Виручка нетто від реалізації продукції	010	317205	416332	520413	693838	991268
Собівартість реалізації продукції	020	358834	415970	490737	657940	944107
Операційні доходи і витрати	060	-	-	-	-	-
Позареалізаційні доходи і витрати	130	5815	7632	9540	12720	18172
Прибуток (збиток)	170	47444	7270	5	23178	28989

Динаміка фінансового результату пекарні простежено в таблиці 6. Динаміка фінансових результатів пекарні ТОВ «Хлібозавод Багаевській» в 2010-2014 рр.. (У відсотковому відношенні до попереднього року)

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Динаміка фінансового результату	100	65	377	115	125

результату		3			
Динаміка виручки	100	13 1	125	133	143
Динаміка собівартості	100	11 6	118	134	143

Різне скорочення збитків у 2011 році забезпечувалося 131% зростанням обсягу реалізованої продукції на тлі 116% підвищення її собівартості (динаміка зростання виручки в 2 рази перевищує динаміку зростання собівартості). Ця ж тенденція, трохи в більш скромних масштабах, збереглася і в 2013 році - чотириразове (377%) скорочення збитків відбулося за рахунок 125%-збільшення виручки і 118%-підвищення собівартості (динаміка зростання виручки в 1,5 рази перевищує динаміку зростання собівартості). Щодо стабільне зростання прибутку підприємства в 2013-2014 рр.. пояснюється зрівноважуванням динаміки зростання обсягів виручки і собівартості продукції (у 2013 році темпи зростання собівартості обігнали темпи зростання виручки всього на 1%, а в 2014 р. - ці показники зрівнялися).

Для того щоб дізнатися причини зростання прибутку підприємства, проаналізуємо вплив окремих її складових на кінцевий фінансовий результат.

Вихідні дані для проведення факторного аналізу діяльності організації представлені.

Показник (2012 р.)	Найменування продукції		
	Хлібпшеничн ий	Батон	Випі чка
Ціна продукції (грн.)	4,4	5,9	3,8
Кількість реалізованої продукції (од.)	104189	7835	4146
Собівартість одиниці продукції	4,17	5,34	3,49

(грн.)	Найменування продукції		
Показник (2013 р.)	Хліб пшеничний	Батон	Випі чка
Ціна продукції (грн.)	5,3	7,1	4,9
Кількість реалізованої продукції (од.)	112081	9816	6146
Собівартість одиниці продукції (грн.)	5,06	6,44	4,49
Показник (2014 р.)	Найменування продукції		
	Хліб пшеничний	Батон	Випі чка
Ціна продукції (грн.)	6,4	8,2	5,7
Кількість реалізованої продукції (од.)	133021	11806	7513
Собівартість одиниці продукції (грн.)	6,09	7,94	5,36

У 2014 р. пекарня отримала найбільший прибуток від реалізації пшеничного хліба (виручка з цього виду продукції майже в 9 разів перевищує виручку від реалізації батонів, а собівартість залишилася нижчою собівартості батонів на 25%).

Проведемо аналіз ступеня впливу різних факторів на зміну суми прибутку від реалізації хліба «Пшеничний» у 2014 році (способом ланцюгової підстановки).

Прибуток від реалізації пшеничного хліба (П) дорівнює:

$$П = (Ц - С) * О, \quad (5)$$

де Ц - ціна 1 булки пшеничного хліба,

С - собівартість 1 булки пшеничного хліба,

О - обсяг реалізації пшеничного хліба.

Прибуток від реалізації пшеничного хліба склала:

- У 2012 р.: (5,3 - 5,06) \* 112 081 = 26899,44 грн.,

- У 2013 р.: (6,4 - 6,09) \* 133 021 = 41236,51 грн.

Загальна зміна прибутку ( $\Delta\P$ ) від реалізації пшеничного хліба в 2014 р. в порівнянні з 2013 р.:

$$\Delta\P = \Pi_{2014} - \Pi_{2013}, \quad (6)$$

де  $\Pi_{2014}$  - прибуток від реалізації пшеничного хліба в 2008 році,  
 $\Pi_{2013}$  - прибуток від реалізації пшеничного хліба в 2007 році.

$$\Delta\P = 41236,51 - 26899,44 = 14337,07 \text{ грн.}$$

Відхилення прибутку за рахунок зміни ціни реалізації пшеничного хліба ( $\Delta\P_{\text{усл1}}$ ):

$$\Delta\P_{\text{усл1}} = \Pi_{\text{усл.1}} - \Pi_{2012}, \quad (7)$$

де  $\Pi_{\text{усл.1}}$  - прибуток від реалізації пшеничного хліба в 2013 році за цінами реалізації 2014 року:

$$\Pi_{\text{усл.1}} = (\Pi_{2014} - \text{З}_{2013}) * \text{Про}_{2013}, \quad (8)$$

де  $\Pi_{2014}$  - ціна 1 булки пшеничного хліба в 2014 р.,  
 $\text{З}_{2013}$  - собівартість 1 булки пшеничного хліба в 2013 р.,  
 $\text{Про}_{2013}$  - обсяг реалізації пшеничного хліба в 2013 р.

$$\Pi_{\text{усл.1}} = (6,4 - 5,06) * 112081 = 150188,54 \text{ грн.}$$

$$\Delta\P_{\text{усл1}} = 150188,54 - 26899,44 = 123289,1 \text{ грн.}$$

Відхилення прибутку за рахунок зміни собівартості пшеничного хліба ( $\Delta\P_{\text{усл2}}$ ):

$$\Delta\P_{\text{усл2}} = \Pi_{\text{усл.2}} - \Pi_{\text{усл.1}}, \quad (9)$$

де  $\Pi_{\text{усл.2}}$  - прибуток від реалізації пшеничного хліба в 2013 році за цінами реалізації та собівартості 2014 року:

$$\Pi_{\text{усл.2}} = (\Pi_{2014} - \text{З}_{2014}) * \text{Про}_{2013}, \quad (10)$$

де  $\text{З}_{2014}$  - собівартість 1 булки пшеничного хліба в 2014 р.

$$\Pi_{\text{усл.2}} = (6,4 - 6,09) * 112 081 = 34745,11 \text{ грн.,}$$

$$\Delta\P_{\text{усл2}} = 34745,11 - 150188,54 = -115443,43 \text{ грн.}$$

Відхилення прибутку за рахунок змін в обсязі реалізації ( $\Delta\P_{\text{усл3}}$ ):

$$\Delta\Pi_{\text{усл3}} = \Pi_{2014} - \Pi_{\text{усл2}}, \quad (11)$$

$$\Delta\Pi_{\text{усл3}} = 41236,51 - 34745,11 = 6491,4.$$

Правильність розрахунків відхилення прибутку за рахунок впливу різних факторів можна перевірити наступною формулою:

$$\Delta\Pi = \Delta\Pi_{\text{усл1}} + \Delta\Pi_{\text{усл2}} + \Delta\Pi_{\text{усл3}} \quad (12)$$

І справді:

$$14337,07 \text{ грн.} = 123289,1 + (-115443,43) + 6491,4 \text{ грн.}$$

Таким чином, вплив усіх факторів на величину прибутку склало 14337,07 грн., В тому числі, за рахунок зміни:

- Відпускної ціни пшеничного хліба: + 123289,1 грн.,
- Кількості реалізованої продукції: + 6491,4 грн.,
- Собівартості пшеничного хліба: - 115443,43 грн.

Основна частка прибутку в 2014 році була отримана за рахунок збільшення ціни реалізації пшеничного хліба і незначного зростання обсягів його продажів. Зміна собівартості пшеничного хліба зробило негативний вплив на доходи пекарні в 2008 році: за рахунок цього фактора підприємство недоотримало прибуток у розмірі 115443,43 грн.

Абсолютна величина прибутку показує, наскільки беззбитково працює підприємство, однак по одному цьому показнику, взятому ізольовано, не можна зробити обґрунтовані висновки про ефективність фінансово-господарської діяльності організації.

Показники рентабельності є найважливішими для оцінки ринкової активності фірми, ефективності використання економічного потенціалу і фінансових ресурсів підприємства.

Визначимо показники рентабельності діяльності пекарні ТОВ «Хлібозавод Багаевській» за 2013-2014 рр..

Розрахувавши рентабельність реалізованої продукції, рентабельність продажів за формулою 1, спостерігається зміна коефіцієнта: у 2013-2014 рр.. він знизився на 0,5 пункту, а в 2014-2015 рр.. - На 0,4 пункту і склав:

- У 2013 році:  $P_p = 29676 / 520413 * 100\% = 5,7\%$ ,
- У 2014 році:  $P_p = 35898 / 693838 * 100\% = 5,2\%$ ,
- У 2015 році:  $P_p = 47161 / 991\ 268 * 100\% = 4,8\%$ .

Незважаючи на негативну тенденцію зниження рівня рентабельності продажів, продукція пекарні користується досить постійним попитом, що цілком зрозуміло, тому що продукція хлібної промисловості є "товаром першочергової необхідності".

Тенденція до постійного зниження торкнулася також і показник рентабельності виробничої діяльності пекарні ТОВ «Хлібозавод Багаевській», розрахованого за формулою 2:

- У 2013 році:  $P_z = 29676 / 490737 * 100\% = 6,0\%$ ,
- У 2014 році:  $P_z = 35898 / 657940 * 100\% = 5,5\%$ ,
- У 2015 році:  $P_z = 47161 / 944107 * 100\% = 5,0\%$ .

Щорічні темпи падіння коефіцієнта рентабельності виробничої діяльності склали 0,5%. Даний показник, абсолютна величина прибутку показує, наскільки беззбитково працює підприємство, однак по одному цьому показнику, взятому ізольовано, не можна зробити обгрунтовані висновки про ефективність фінансово-господарської діяльності організації.

Вищенаведені розрахунки показують, що в даний час показники рентабельності продажів і виробничої діяльності знаходяться на досить високому рівні, але мають нестійкий характер.

Розрахувавши рентабельність активів за формулою 3, видно, що досліджуване ТОВ з кожної гривні, вкладеної в активи, отримало:

- У 2013 році:  $P_a = 29676 / 1465732 * 100 = 2,0$  копійки,
- У 2014 році:  $P_a = 35898 / 1555625 * 100 = 2,3$  копійки,
- У 2015 році:  $P_a = 47161 / 1865250 * 100 = 2,5$  копійки.

Стабільне зростання коефіцієнта свідчить про збільшення попиту на продукцію пекарні та ефективному використанні майна.

За формулою 4 коефіцієнт рентабельності власного капіталу в булочній пекарні склав:

- У 2013 році:  $R_{ск} = 29676 / 362135 * 100 = 8,2$  копійки,
- У 2014 році:  $R_{ск} = 35898 / 365178 * 100 = 9,8$  копійки,
- У 2015 році:  $R_{ск} = 47161 / 370989 * 100 = 12,7$  копійки.

Щорічне збільшення коефіцієнта рентабельності власного капіталу представляє позитивну тенденцію. Зростання коефіцієнта можна пояснити стабільним зростанням прибутку в 2013-2015 рр.. (Темпи зростання прибутку обганяли темпи росту власного капіталу підприємства, за рахунок чого показник рентабельності капіталу у 2014 році перевищив торішній показник на 1,6 копійки, а в 2015 - на 2,9 копійки).



### **3. Шляхи підвищення ефективності діяльності фірми**

Жорстка боротьба на ринку через конкурентні фірми вимагає від фірм підвищення ефективності діяльності, поліпшення споживчих якостей продукції чи надання послуг, розширення номенклатури та асортименту, активізація фірми, ініціативи. Тобто потрібно всіма законними шляхами досягти певних висот для того, щоб ваша фірма стала конкурентноспроможною у певній сфері виробництва. Головною метою оцінки ефективності діяльності фірми є виявлення можливості її подальшого розвитку, визначеного за результатами детального аналізу фінансової діяльності. Тому найважливішим фактором функціонування сучасної фірми є підвищення ефективності її діяльності за рахунок використання її внутрішніх резервів та системної розробки шляхів підвищення ефективності. Під цим значенням розуміють сукупність конкретних заходів щодо покращення виробництва чи надання послуг.

Розглянемо основні фактори підвищення ефективності фірми:

- Прискорення науково-технічного процесу, підвищення технологічного рівня виробництва, інноваційна політика.
- структурна перебудова економіки, її орієнтація на виробництво товарів народного споживання, конверсія оборонних підприємств та галузей, удосконалення відтворювальної структури капітальних вкладень, прискорений розвиток наукомістких, високотехнологічних галузей.
- вдосконалення розвитку диверсифікації, спеціалізації і кооперування, комбінування і територіальної організації виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці на підприємствах і в об'єднаннях.
- роздержавлення і приватизація економіки, вдосконалення державного регулювання, господарського розрахунку і системи мотивації до праці.
- посилення соціально-психологічних факторів, підвищення відповідальності і творчої ініціативи працівників, всебічного розвитку

особистості, посилення соціальної спрямованості в розвитку виробництва.

Потрібно відзначити, що фактори підвищення ефективності діяльності можуть бути класифіковані за трьома головними ознаками.

Перша ознака: за основними напрямками розвитку та вдосконалення виробництва, які представляють комплекси технічних, організаційних та соціально-економічних заходів, на основі яких досягається економія суспільної праці;

Друга ознака: за джерелами підвищення ефективності: зниження трудомісткості, матеріаломісткості, фондомісткості та капіталомісткості виробництва, економії часу, раціонального використання природних ресурсів;

Третя ознака: відповідно до сфери застосування фактори поділяють на народногосподарські, міжгалузеві, регіональні, галузеві та внутрішньовиробничі.

Основне значення при підвищенні ефективності діяльності надається раціональному використанню усього виробничого потенціалу, максимальному скороченню різних видів витрат, режиму економії ресурсів та затрат. Рівень ефективності також залежить від зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх відносять такі: державну і соціальну політику (діяльність владних структур, законодавство, фінансові інструменти, економічні нормативи); інституційні механізми (дослідні і навчальні центри, інститути, асоціації); інфраструктуру (інноваційні фонди, комерційні банки, фондові біржі, інформаційні мережі, транспорт, торгівлю); структурні зміни в суспільстві та економіці (в сфері технологій, наукових досліджень, в складі персоналу за ознаками освіченості та кваліфікації).

До внутрішніх відносять такі: Внутрішні чинники розподіляють на «тверді», тобто ті, що піддаються вимірюванню і мають фізичні параметри

(технологія, устаткування, матеріали, енергія, вироби) та «м'які» (організація і система управління, працівники, методи роботи, стиль управління). Кожне підприємство мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також враховувати вплив на неї зовнішніх чинників.

Певне підвищення ефективності функціонування фірми можливе за умов застосування сучасних управлінських методів, як вже показав досвід провідних фірм у світі за допомогою ефективного менеджменту можна суттєво знизити витрати виробництва і підвищити ефективність функціонування фірми. Важливим кроком для цього є використання мотиваційного механізму залучення працівників фірми до участі в її управлінні, посилення стимулів до створення і впровадження раціоналізаторських пропозицій. Через це, підвищення ефективності діяльності фірми – це одна з найголовніших проблем сучасності. Для того, щоб успішно вирішувати усі економічні і соціальні завдання немає іншого шляху, окрім різкого підвищення ефективності всього виробництва.

Найважливішою попередньою умовою створення цілісного та ефективного господарського механізму, адаптації підприємств до умов регульованого ринку є подальша розробка комплексу теоретичних і методичних питань в плануванні та управлінні. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Важливою складовою ефективності є також аналіз фірми. Потрібно проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – це від рівня робочого місця окремого працівника чи спеціаліста до рівня фірми в цілому. Для виробничих фірм, ураховуючи специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективного типу виробництва.

Конкурентне середовище вимагає від фірми постійне вдосконалення. Щоб бути конкурентоспроможним, фірма повинна мати певні переваги. Основними шляхами їх отримання є такі:

- безпосередньо послабити конкурентів.
- Змінити ринкове середовище.
- Стати кращим самому через вживання заходів щодо удосконалення своєї діяльності та підвищення її ефективності.

Оскільки реалізувати перші два фактори тяжко, тому основним засобом отримання конкурентних переваг залишається підвищення ефективності власності діяльності.

Кожна фірма працює в певному економічному середовищі яке безпосередньо впливає на неї та на її діяльність. Досконалість амортизаційної та податкової системи, фінансова та кредитна політика держави, прогресивність та стабільність норм чинного законодавства, рівень регулювання цін у економіці, система ліцензування – ці та інші, незалежні від фірми фактори відіграють важливу роль в ефективності фірми та її діяльності. Потрібно удосконалювати механізм економічного впливу на фірми – це основна функція держави на шляху підвищення ефективності роботи національної економіки.

Серед основних шляхів підвищення ефективності діяльності фірм можна виділити два напрямки підвищення показників – організаційний, технологічний і ресурсний.

Організаційний напрямок – це здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на фірмі. При цьому насамперед увага звертається на ефективність управління.

Важливою складовою ефективності фірми, а отже, і значним резервом її підвищення, є організація виробничого процесу. У конкретних умовах фірми

слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня фірми в цілому. Для виробничих фірм, урахуваючи, звичайно, специфіку їх діяльності, особливу увагу треба звертати на можливості застосування більш ефективних типів виробництва

Технологічний напрямок – основним є вирішення проблеми технологічного відставання. Причому проблема ця є комплексною і має, принаймні, два компоненти: матеріальний та нематеріальний. Перший з них – це удосконалення технічної бази, а другий – організаційно-правові проблеми. На думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою. Така культура має запозичуватись, звичайно, у найпередовіших компаній з тривалим досвідом роботи в ринковому середовищі. Вирішення проблеми технологічного відставання особливо актуальне українським фірмам чи підприємствам. Тому що, технологія в Україні не розвивається люди працюють на тих самих верстатах чи певнаому обладнанні на яких працювали ще 20-30 років тому. І через це Україна наможе показати себе з боку, як країна з високими технологіями та правильними шляхами ефективності діяльності підприємств(фірм).

Ресурсний напрямок – цей напрямок відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також по можливості порівняти з показниками найближчих конкурентів. Для оборотних фондів найважливішим показником

є швидкість їх обороту, отже, слід проаналізувати чинники її збільшення, зокрема такі:

- зменшення обсягів незакінченого виробництва;
- удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
- прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
- зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Отже прибуток в економіці є основною метою і головним фактором ефективності фірми та її структур. Водночас прибуток є головним джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб фірми, формування дохідної бази бюджетних ресурсів різних рівнів, позабюджетних та благодійних фондів. Намагання виділити в оцінці ефективності фірми та в пошуку шляхів підвищення останньої окремі структурні компоненти зумовлено бажанням спростити розуміння зазначених проблем. Проте зрозуміло, що насправді ці проблеми комплексні, отже, для їх вирішення слід застосовувати комплексний, системний підхід, ретельно досліджуючи всі підрозділи, служби фірми та ті процеси, які в ній відбуваються. Тільки на основі системного аналізу можна отримати справді адекватну оцінку стану справ на фірмі та розробити ефективні заходи щодо його поліпшення.

## **Висновки**

Отже, можна зробити висновок, що прибуток - це економічна категорія, яка представляє собою сукупність економічних відносин, що відображають результат ефективної взаємодії всіх факторів виробництва у формі додаткового продукту, і є частиною доходу (виручки) підприємства, що залишається після покриття понесених у процесі господарської діяльності витрат. Як об'єктивна економічна категорія прибуток створюється в сфері виробництва та реалізується в процесі обміну. Разом із цим, слід зазначити, що абсолютний розмір прибутку не може бути достатньою основою для характеристики ефективності роботи підприємства, оскільки величина отриманого прибутку залежить (за інших рівних умов) від обсягу виробництва, який зумовлюють багато інших чинників. Тому ефективність роботи господарюючого суб'єкта визначають за відносними показниками, які відображають ступінь прибутковості щодо того чи іншого фактора виробництва, а тому підходи до інтерпретації категорії «прибутковість» стануть перспективою подальших наукових досліджень. Отже, для визначення планової величини обсягу виробництва та продажу, що відповідає беззбитковому стану підприємства, необхідно знати три величини:

1.- оптову ціну продажу товару;

2.- обсяг постійних (фіксованих) витрат, тобто таких витрат, величина яких у короткому періоді часу не пов'язана з обсягом виробництва й реалізації та їхніми змінами. Це витрати на устаткування, його утримання й експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження, розробки тощо;

3.- обсяг змінних витрат, тобто таких витрат, які змінюють свою величину у зв'язку зі зміною обсягу виробництва й реалізації продукції. Якщо обсяг зменшується, змінні витрати скорочуються, і навпаки. До змінних витрат належать витрати на сировину й матеріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, електроенергію, транспортування і т. ін.

іджень автора.

Компанія “Roshen” – є беззаперечним лідером на ринку солодоців (про це свідчить аналіз її конкурентоспроможності, проведений на основі побудови карти стратегічних груп конкурентів, матриці їх профілю, зваженої матриці конкурентних переваг). Сьогодні кожна четверта тонна вітчизняних кондитерських виробів виробляється на фабриках корпорації. Компанія представляє споживачу велике розмаїття кондитерської продукції, постійно підвищуючи її якість та збільшуючи номенклатуру. Серед них виділяємо корамелі, торти та цукерки, як товари, що найкраще відповідають очікуванням споживачів. З великого асортименту продукції корпорації найвідомішими і найпопулярнішими є торт «Київський», цукерки «Київ Вечірній». Головним завданням діяльності корпорації “Roshen” сьогодні є зберегти лідерство за загальними обсягами виробництва і продажу кондитерських виробів в Україні, та вихід на нові міжнародні ринки, з метою позиціонування себе, як інтернаціональну компанію. Саме зовнішні ринки є актуальними для компанії в даний момент. Так, як Російське відомство, що захищає права споживачів, заборонило постачання до Росії продукції української кондитерської компанії Roshen, посиляючись на погану якість продукції. Більшість спеціалістів вбачали в цьому політичний підтекст, проте після узгодження України з Росією певних «умов співпраці», Росія дала згоду на відновлення поставок на територію РФ. Проте такий зовнішній фактор, як нездорова політична ситуація в країні зачепила діяльність компанії.

Таким чином, ефективність виробництва (діяльності) підприємства – це комплексне поняття, що відбиває кінцеві результати використання ресурсів за певний проміжок часу, головною ознакою якого може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства з найменшими витратами суспільної праці або часу. Успішна реалізація стратегії розвитку підприємства передбачає здійснення результативної, ефективної та конкурентоспроможної господарської діяльності. Проблема підвищення ефективності виробництва та діяльності підприємства в цілому



полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Основні чинники підвищення ефективності роботи підприємства полягають в підвищенні його технічного рівня, вдосконаленні управління, організації виробництва і праці, зміні обсягу та структури виробництва, поліпшенні якості природних ресурсів тощо. Лише вміле використання всієї системи названих чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва.

## Список використаної літератури

1. Про власність. Закон України // Нові закони - К., 1993
2. Про підприємництво. Закон України // Нові закони - К., 1991
3. Про зовнішньоекономічну діяльність, Закон України // Нові закони - К., 1991
4. Про оподаткування прибутку підприємств. Закон України // Нові закони - К., 1995
5. Бланк І. О. Управління торговельним підприємством. Підр. - М., "Тандер", 1998
6. Бланк І. А. Управление прибылью - К., "Ника - центр ", 1998
7. Бойчук І. М., Харів М. С., Хопчан М. І., Піча Ю. В. Економіка підприємства. Навч. пос. - К., 2001
8. Валеви́ч Р. П. Давыдова Г. А. Экономика торгового предприятия Учеб. пос. - Мн., " Высшая школа", 1996
9. Василенко Л. П., Головатчук Т. І., Мороз Л. В., Полянко В. В. Економіка торговельного підприємства. Навч. пос. - ЧФ КДТЕУ, 1998
10. Герасимчук В. Г. Розвиток підприємства: діагностика, стратегія, ефективність. - К., Вища школа, 1995
11. Економіка торговельного підприємства. Навч. пос. КДТЕУ, 1998
12. Економіка торговельного підприємства / Під ред. Проф. Ушакової Н. М. - К. "Хрещатик" 1999
13. Лігоненко Л. О., Чумак І. М. Управління товарним забезпеченням торговельного підприємства Навч. пос. -К., 1999
14. Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. Економіка торговельного підприємства. Підр. - К." Хрещатик" 1999
15. Економічна теорія: Підручник / за ред. В.М. Тарасевича. –Київ: Центр навчальної літератури, 2006. -784 с.
16. Основи економічних знань: Навч. Посіб. / А.С. Гальчинський, П.С. Єщенко, Ю.І. Палкін. -2-ге вид., перероб. і доп. –К.: Вища шк., 2002.-543с.:іл.
17. Прокопенко І. Ф., Ганін В.І. Методика та методологія економічного

аналізу: Навч. Пос. –К.: Центр учбової літератури, 2008. -430 с.

18. Дзюбик С.Д, Ривак О.С Основи економічної теорії: Навч. Посіб. -2-ге вид., перероб. і допо. –К.: Знання, 2008. -491 с.

19. Рудий М. М. Мікроекономіка: Навч. Посіб. –К.: Каравела; Видавець Піча Ю.В., 2008. -312 с.

20. Слав'юк Р.А Фінанси підприємств: Навч. Посібник. –Київ.: ЦУЛ, 2002. -460 с.

21. Багров В. П., Багрова І. В. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. -160 с.

22. Фінанси підприємств: Підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; Кер. Кол.авт. і наук. Ред. Проф. А. М. Поддєрьогін. -5-те вид., перероб. та допов. –К.: КНЕУ, 2005. -546 с.

23. Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. Журнал. –Вип. 2-4 / Голов. Ред. О.П.Степанов. –К.: Книжкове вид-во НАУ, 2006. -452с.

24. Дзюбик С.Д, Ривак О.С Основи економічної теорії: Навч. Посіб. -2-ге вид., перероб. і допо. –К.: Знання, 2008. -491 с.

25. Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць Вип. 5 (84) / Наук. Ред. І.К. Бондар. –К.: , 2003. -152с.

26. Основи економічної теорії: політекономічний аспект : Підручник / 4 –те вид. , перероб. і доп. –К.:Знання –Прес ,2002. -615 с. –Вища освіта ХХІ століття.

27. Філімоненко О.С Фінанси підприємств: Навч. Посібник. –К.: Кондор, 2007: -400с.

28. Гончарук А. Г. Формування механізму управління ефективністю підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. Г. Гончарук. — Одеса, 2010. — 37 с.

29. Осипов В. І. Економіка підприємства : [підруч.] / В. І. Осипов. — Одеса : Маяк, 2005. — 720 с.

30. Примак Т. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Примак Т. О — К.: Вікар, 2002. — 176 с.
31. Татаренко А. В. Экономическая эффективность предприятия. / Татаренко А. В. / Консультант бухгалтера. - 2000. - №12.- С. 21- 26.
32. Богданович О. Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій / О. Г. Богданович. – 2012. – №1. – С. 45–58.
33. Воронін О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу // Економіка України / О. Воронін. – 2007. – № 10. – С. 29–37.
34. Ковальов А. І. Аналіз фінансового стану підприємства: підруч. / А. І. Ковальов, В. П. Привалов. – М: Центр економіки і маркетингу, 2002. – 541 с.
35. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Н. С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 352 с.
36. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник для студ., обучающихся по спец. й направлению "Менеджмент". — 2.изд., перераб. й доп. — М. : Гардарики, 2003. — 292с.
37. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. для студ. - вищ. навч. закл.. — К. : ТОВ "УВПК ЕксОб", 2002. — 560с.
38. Основные показатели работы закрытого акционерного общества «Укркондитер» за 20012 год. - К.: Комитет пищевой промышленности Украины, 2012.
- 39.Основные показатели работы закрытого акционерного общества «Укркондитер»за 2010 год. - К.: Комитет пищевой промышленности Украины, 2010.
40. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. - СПб.: Питер, 2001. 336 с.
41. Самуельсон П. Экономика / П. Самуельсон // Том 2. - Москва. - МГП «Алгон». - ВНИИСИ.-1992, 414 с.

42. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика // К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю : Пер. с 14-го англ. изд. -М.: ИНФРА-М, 2004. - XXXVI, 972 с.

43. Мочерний С. В. Політична економія: Навч. посіб. / С. В. Мочерний, Я. С. Мочерна. -2-ге вид; випр. і доп. - К.: Знання, 2007. - 684 с.