

Міністерство освіти і науки України
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

**Випускна робота бакалавра
на тему «Операційна діяльність як основне джерело доходів
підприємства»**

Розробила студентка групи 401-ЕФ
Заболоцька Катерина Вікторівна

Полтава 2023

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

Випускна робота бакалавра

на тему «Операційна діяльність як основне джерело доходів підприємства»

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ

Спеціальності

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

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

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Заболоцька К.В.

Керівник: д.е.н., професор Птащенко Л.О.

Рецензент: головний бухгалтер Фермерського
господарства «Вітас і К» Храпко І.М.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із
праць інших авторів без відповідних посилань
Заболоцька К.В.

Підтверджую достовірність даних, використаних
у роботі

Заболоцька К.В.

Полтава, 2023 року

АНОТАЦІЯ

Заболоцька К.В. «Операційна діяльність як основне джерело доходів підприємства». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2023.

Робота викладена на 95 сторінках, містить 26 таблиць, 17 рисунків, список літератури з 63 джерел та 3 додатків.

Ключові слова: операційна діяльність, суб'єкт господарювання, доходи, витрати, прибуток, ефективність, операційний важіль, запас фінансової стійкості.

Мета роботи – дослідження теоретичних та прикладних аспектів операційної діяльності підприємства та обґрунтування напрямів підвищення її ефективності.

Об'єктом дослідження є операційна діяльність АТ «ФАРМАК».

Предметом дослідження є теоретичний і практичний інструментарій оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства.

У випускній роботі розглянуто зміст та характеристику операційної діяльності підприємства, визначено основні фактори, що впливають на операційну діяльність, досліджено порядок проведення аналізу операційної діяльності підприємства; проведено аналіз майна та капіталу, здійснено оцінювання ефективності операційної діяльності АТ «ФАРМАК»; обґрунтовано стратегічні напрями підвищення прибутковості операційної діяльності досліджуваного підприємства.

ANNOTATION

Zabolotska K.V. "Operating activity as the main source of income of the enterprise". Manuscript. A graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2023.

The work is set out on 95 pages, contains 26 tables, 17 figures, a list of references from 63 sources and 3 appendices.

Keywords: operating activities, business entity, income, expenses, profit, efficiency, operating leverage, financial stability margin.

The purpose of the study is to investigate the theoretical and applied aspects of the company's operating activities and to substantiate the ways to improve its efficiency.

The object of research is the operating activities of JSC "Farmak".

The subject of the study is the theoretical and practical tools for assessing the efficiency of the company's operating activities.

The final work considers the content and characteristics of the operating activities of the enterprise, identifies the main factors influencing the operating activities, studies the procedure for analyzing the operating activities of the enterprise; analyzes the property and capital, evaluates the efficiency of the operating activities of JSC "Farmak"; substantiates the strategic directions for increasing the profitability of the operating activities of the enterprise under study.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	6
1.1. Зміст та характеристика операційної діяльності підприємства як основного джерела доходів підприємства.....	6
1.2. Фактори впливу на операційну діяльність	13
1.3. Підходи до аналізу операційної діяльності підприємства	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ФАРМАК».....	35
2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності АТ «Фармак».....	35
2.2. Аналіз майна та капіталу підприємства	39
2.3. Аналіз ефективності операційної діяльності АТ «Фармак».....	51
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ФАРМАК».....	63
3.1. Використання механізму операційного левериджу для забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства	63
3.2. Стратегічні напрями підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «Фармак».....	74
ВИСНОВКИ.....	86
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	89
ДОДАТКИ.....	95

				ВР 401-ЕФ 19055						
	П. І. Б.	Підпис	Дата							
<i>Розроб.</i>	<i>Заболоцька К.В.</i>			Операційна діяльність як основне джерело доходів підприємства						
<i>Перевір.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>									
<i>Н. Контр.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>									
<i>Затверд.</i>	<i>Птащенко Л.О.</i>									
				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 25%;">Літ.</td> <td style="width: 25%;">Арк.</td> <td style="width: 50%;">Аркушів</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"> </td> <td style="text-align: center;">3</td> <td style="text-align: center;">95</td> </tr> </table> Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування	Літ.	Арк.	Аркушів		3	95
Літ.	Арк.	Аркушів								
	3	95								

ВСТУП

Актуальність теми. Питання підвищення ефективності операційної діяльності розглядається як ключове в аспекті конкурентоспроможності бізнесу. Особливої актуальності проблема набуває за кризових умов в економіці, оскільки такі умови вимагають жорсткого скорочення витрат і забезпечення максимальної віддачі продуктивної системи за мінімальних капіталовкладень. Необхідною умовою її вирішення є удосконалення економічного обґрунтування як стратегічних, так і тактичних аспектів управлінських рішень, а також механізмів їх реалізації.

Певну проблему даного напрямку досліджень становить відсутність єдиного підходу у формуванні системи показників ефективності операційної діяльності підприємства. Це обумовлює складність вибору шляхів оптимізації та, відповідно, підвищення продуктивності (ефективності) функціонування операційної системи підприємства.

Проблема забезпечення ефективності діяльності соціально-економічних систем перебувала у центрі досліджень багатьох видатних науковців світу, зокрема В. Парето, Е. Барона, Пітера Ф. Друкера, П. Хейне, М. Алле, К. Куросави, А. Лоурола, Б. Гоулда, Д. Нортон, Т. Пітерса, в тому числі і вітчизняних Л. І. Кравченко, І. О. Бланка, О. І. Олексюк, І. Ю. Власоватої, А. А. Мазаракі, С. Ф. Покропивного і В. М. Колот, Г. В. Савицької й ін. Проте відкритими залишаються питання щодо узагальнення системи показників для визначення ефективності операційної діяльності та різного трактування змісту поняття ефективності функціонування соціально-економічних систем

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

Основними завданнями дослідження випускної роботи є:

- розглянути зміст та характеристику операційної діяльності підприємства;
- визначити основні фактори, що впливають на операційну діяльність;
- дослідити порядок проведення аналізу операційної діяльності підприємства;
- охарактеризувати фінансово-економічну діяльність АТ «ФАРМАК»;
- провести аналіз майна та капіталу підприємства;
- оцінити ефективність операційної діяльності АТ «ФАРМАК»;
- обґрунтувати використання механізму операційного лівериджу в напрямку забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства;
- окреслити стратегічні напрями підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «ФАРМАК».

Об'єктом дипломної роботи є операційна діяльність АТ «ФАРМАК».

Предметом дипломної роботи є теоретичний і практичний інструментарій оцінювання ефективності операційної діяльності підприємства.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти з питань організації діяльності підприємств в Україні; монографії; підручники та наукові статті з питань аналізу та оцінювання ефективності операційної діяльності; фінансова звітність АТ «ФАРМАК».

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

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст та характеристика операційної діяльності підприємства як основного джерела доходів підприємства

Основним видом діяльності підприємства, з метою здійснення якого створено господарючий суб'єкт є його операційна діяльність, що складається з послідовності етапів виробництва чи реалізації продукції (товарів, робіт або послуг), характер яких визначається галузевими особливостями.

Операційна (основна) діяльність – це мета функціонування підприємства, а прибуток, що отримується від операційної діяльності, складає найбільш вагомую частку в структурі загального прибутку. Операційна діяльність підприємства має індивідуальні особливості та специфіку на кожному підприємстві, включає багато елементів та на пряму залежить від галузевої приналежності суб'єкта господарювання.

За визначенням згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта господарювання, яка приносить дохід, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною або фінансовою діяльністю [1].

Операційна діяльність суб'єкта підприємництва орієнтована переважно на товарний ринок, тоді як фінансова та інвестиційна діяльність здійснюються в основному на фінансовому ринку. При цьому, операційна діяльність пов'язана з різними видами та сегментами товарного ринку, що визначаються технологічними особливостями, специфікою матеріальних ресурсів, складом технологічного обладнання, характером готової продукції. Здійснення операційної діяльності пов'язано з капіталом, вже інвестованим в неї, у той час як інвестування капіталу, що передбачається здійснити є предметом

інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

В залежності від джерел формування фінансових результатів підприємства його діяльність, відповідно до НП(С)БО 1, поділяється за наступними видами, що представлені на рисунку 1.1 [1].

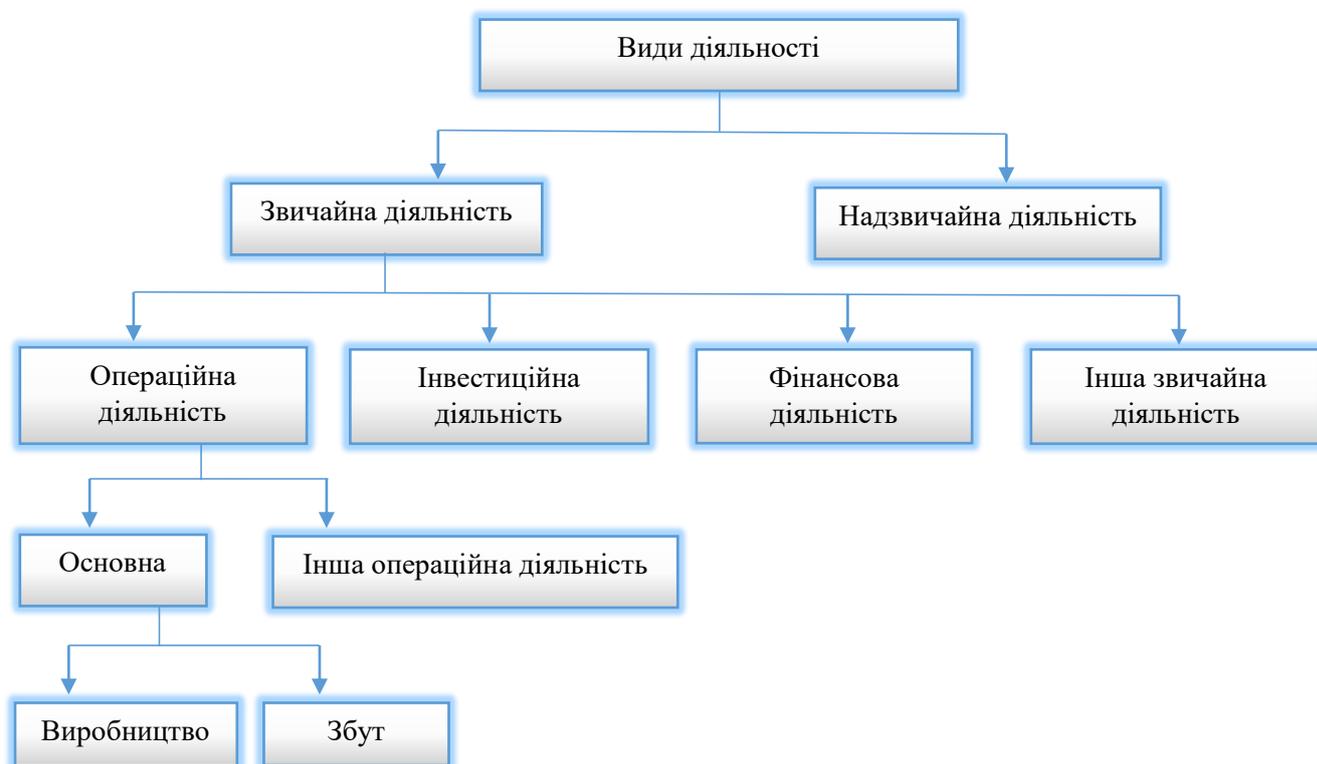


Рис.1.1. Класифікація видів діяльності суб'єкта господарювання

Операційна діяльність підприємства характеризується наступними основними особливостями [2]:

1. Вона є головним компонентом всієї господарської діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена. Основний обсяг формованих активів, основна чисельність персоналу підприємства обслуговують цю діяльність.

2. Операційна діяльність носить пріоритетний характер по відношенню до інвестиційної, фінансової та інших видів діяльності підприємства. Тому розвиток будь-яких інших видів діяльності не повинна вступати в протиріччя з розвитком операційної діяльності, а тільки підтримувати її.

3. Інтенсивність розвитку операційної діяльності є основним

параметром, що характеризує поступальний економічний розвиток підприємства по окремих стадіях його життєвого циклу.

4. Господарські операції, що входять до складу операційної діяльності підприємства мають регулярний характер. У порівнянні з операціями інших видів діяльності частота операцій по ній найвища. Це визначає високу інтенсивність формування та реалізації управлінських рішень, пов'язаних з операційним процесом підприємства.

5. Операційна діяльність підприємства орієнтована в основному на товарний ринок, пов'язана з різними його видами та сегментами, що визначаються специфікою споживаної сировини і матеріалів, характером готової продукції.

7. У процесі операційної діяльності споживається значний обсяг живої праці, на відміну від інвестиційної та фінансової діяльності, де витрати праці несуттєві.

8. Для операційної діяльності притаманний комерційний ризик, тому рівень операційного прибутку повинен обов'язково співвідноситися з рівнем комерційного ризику.

Системний підхід до дослідження вимагає розкриття змісту таких понять, як «операція», «операційна діяльність».

Слід звернути увагу, що в понятійному апараті більшості публікацій не має чіткого системного підходу щодо визначення поняття «операція». Для підтвердження цієї думки розглянемо визначення цього терміну в фахових публікаціях (табл. 1.1).

Аналізуючи зміст поняття, слід додати, що операція – це дія, котра обмежена рядом вимог в залежності від специфіки господарської діяльності підприємства, вона є невід'ємним атрибутом будь-якого виду людської діяльності, я якому властива організованість і продуктивність і, як наслідок, ефективність [3].

Таблиця 1.1

Наукові підходи до визначення поняття «операція»

Джерело інформації	Зміст терміну	Коментар
1	2	3
Никифорчин М.Д. [4]	Операції є невід’ємним атрибутом будь-якого виду людської діяльності, якому властива організованість і продуктивність і, як наслідок ефективність.	Операції, що здійснюються на підприємстві не лише визначають процес, але й безпосередньо впливають на кінцевий результат
Сумець О.М. [5]	Операція – відносно завершена рухлива форма передбачуваного результату (товару чи послуги)	Операції підпорядковуються системі вимог і обмежень, чи задані зовні
Онищенко В.О. [6]	Під операцією розуміється частина виробничого процесу, яка здійснюється над предметом праці на одному робочому місці робітником; характеризується незмінністю предмета праці, робочого місця та виконавця	Операції можуть характеризуватися змінністю, оскільки лише від можливості адаптації та здатності реагувати на зміни, залежить результат

Безумовно, операція, тобто дія за допомогою котрої виробляється продукт чи надаються послуги, це частина виробничого процесу, але лише через удосконалення даної дії – операції, можливо досягти найвищого результату. Поняття «операція» передбачає виробництво предметів особистого або виробничого споживання, виконання підрядних робіт і надання послуг. Часто термін «операція» ототожнюють з «виробництвом». Однак, термін «операції» набагато ширший за термін «виробництво», оскільки перший з них означає не тільки виробництво товарів, але й надання послуг. Виходячи з цього, під операціями як видами діяльності слід розуміти виробництво, постачання, транспортування, сервіс. Таким чином, операції – це процес, метод або ряд дій, головним чином практичного характеру. Виходячи з цього визначення, операції є невід’ємним атрибутом будь-якого виду людської діяльності, якому властива організованість і продуктивність і, як наслідок ефективність. Звідси можна зробити висновок, що всі організаційні функції є операції і що будь-яка управлінська діяльність містить у собі операційний менеджмент. Можемо припустити, що сукупність операцій

складають операційну діяльність. Операційна діяльність – як один із видів діяльності компанії, це діяльність по виробітку продукції та послуг. Проведемо критичний огляд категорії операційна діяльність (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Підходи до трактування поняття «операційна діяльність»

Автори	Визначення	Коментар
Белінський П.І. [7]	Операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків в результаті операційної діяльності – це індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов'язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування.	Операційна діяльність приносить підприємству близько 90% доходу, тому одним з найважливіших її важелів, має бути можливість реагувати на зміни ринку.
Василенко В.О. [2]	Операційна діяльність – основний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якої вона створена.	Операційна діяльність як основний вид діяльності не замкнута на собі, вона повинна бути напряму зв'язана з споживачем.
Капінос Г.І. [8]	Операційна діяльність здійснюється в рамках операційної системи з метою створення будь-якої корисності шляхом перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги).	

Оскільки кінцевим результатом операційної діяльності є дохід, пропонуємо провести аналіз категорії «ефективність операційної діяльності». Ефективність діяльності організацій залежить від стану його операційної системи. В публікаціях під операційною системою розуміють повну виробничу систему, загальна система виробничої функції організації, яка складається з трьох підсистем: переробної підсистеми, підсистеми забезпечення і планово-контрольної підсистеми, організація, де реалізується операційна функція, тобто сукупність дій з трансформації ресурсів, одержуваних з метасистеми, і видачі «продукції» у цю ж метасистему.

Розробкою поняття «ефективність діяльності» займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених. В загальному, ефективність (англ.

efficiency; performance;) – відношення корисного ефекту (результату) до витрат на його одержання. Розглянемо аналіз даної категорії в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Підходи до трактування категорії «ефективність операційної діяльності»

№ з/п	Автор	Визначення
1.	1	2
2.	Літвінова В. О.	Ефективність – здатність системи (процесу) функціонувати на умовах забезпечення мінімально можливих витрат або максимально можливого результату в досліджуваному часовому періоді [9].
3.	Череп А. В.	Ефективність – максимальна вигода, яку можна отримати при мінімальних затратах в процесі економічної діяльності з урахуванням додаткових умов, які мають місце в момент визначення ефективності відповідного господарського заходу [10].
4.	Ємець Ю. Г.	Ефективність – це характеристика можливостей підприємства, його здатність діяти з визначеним рівнем результативності [11].
5.	Говорушко Т. А.	Ефективність являє собою узагальнюючий показник, форму виробничих відносин, який в «сукупності характеризує економічний лад у цілому» [12].
6.	Кравченко Х. В.	Ефективність є мірою, здатною приносити корисний ефект [13].
7.	Мочерний С.В.	Ефективність – це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [14].
8.	Білецька К.Ю.	Ефективність в будь-якому разі є відношення отриманих результатів до понесених витрат, тобто це ефективність понесених минулих витрат [15].
9.	Покропивний С.Ф.	Ефективність виробництва – це комплексне відображення кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу... [16]
10.	Е. Нілі	Ефективність – процес кількісного визначення результативності (критерій того, як з економічної точки зору використовуються ресурси фірми для забезпечення певного рівня задоволення зацікавлених сторін) та віддачі виконаної дії (ступеню задоволення вимог зацікавлених сторін) [17]

Варто зазначити, що бізнес-процес починається з попиту споживача і закінчується його задоволенням. Кожен бізнес-процес об'єднує ряд операцій і

має свою операційну ефективність. Виходячи з вище проведеного аналізу, сукупність операцій формують операційну діяльність. Операційну ефективність частіше за все включають в показники ефективності операційної діяльності. В понятійному апараті більшості публікацій з проблем операційного менеджменту не має чіткого системного підходу до визначення поняття операційна ефективності. Операційна ефективність застосовується як термін в практичній діяльності. Практики надають їй індивідуального характеру. Аналіз даної категорії представлено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Підходи до трактування поняття «операційна ефективність»

№ з/п	Автори	Визначення
1.	Консалтингова компанія «Кисень» [18]	Це організація діяльності підприємства найбільш оптимальним чином в рамках існуючої стратегії.
2.	Компанія «Драна»	Одним з ключових факторів успіху, який дозволяє компанії успішно конкурувати на ринку.
3.	Сіті консалтинг груп [19]	Це підвищення якості продукції (послуг) при одночасному зниженні витрат, тобто операційна ефективність – це ефективність використання внутрішніх ресурсів компанії. Для реалізації цієї мети в даний час пропонується набір різних стратегій, багато з яких націлені на глобальні зміни в організації.
4.	Компанія «Глобал Сервіс» [20]	Означає ведення виробничої діяльності компанії більш ефективно, ніж це роблять її конкуренти. Операційна ефективність включає в себе такі категорії, як продуктивність, оптимізація окремих виробничих процесів, ефективне використання ресурсів і так далі.

Таким чином, бачимо, що немає єдиного обґрунтування категорії операційна ефективність. Зокрема дану категорію як окремий показник більше використовують на практиці, аніж в наукових виданнях. В той же час, з метою забезпечення можливості підвищувати рівень ефективності операційної діяльності необхідно розуміти, які фактори впливають на цю категорію.

1.2. Фактори впливу на операційну діяльність

В умовах ринкової економіки одним з актуальних питань для керівників підприємств є формування організаційно-економічного механізму, що забезпечує ефективне управління операційною діяльністю і внаслідок конкурентоспроможністю підприємства. Визначення та розуміння факторів що впливають на економічну ефективність операційної діяльності має суттєву роль оскільки вони дієво впливають на результат діяльності підприємства.

Оскільки природа внутрішніх та зовнішніх факторів, які впливають на економічну ефективність операційної діяльності підприємства є різноманітною та залежить від галузі та специфіки діяльності підприємства, керівникам слід виділяти певні фактори, які впливають на специфіку операційної діяльності їхнього підприємства.

Сучасні підприємства можуть мати багатоаспектні завдання і стратегії їх реалізації, яким повинна відповідати класифікація факторів ефективності. Існують різні підходи до класифікації факторів ефективності [21].

В умовах ринкової економіки на ефективність операційної діяльності впливають найрізноманітніші чинники, які класифікують за різними ознаками. Залежно від місця виникнення виділяють зовнішні та внутрішні фактори.

Зовнішні фактори – це ті, що впливають на ефективність операційної діяльності й не можуть бути об'єктом контролю або впливу з боку керівництва. До них належать процеси, що не залежать від діяльності підприємства, однак побічно впливають на його ефективність. Зовнішні фактори також поділяють на фактори прямого (безпосередньо впливають на ефективність) і непрямого впливу. Зовнішні фактори у свою чергу можна розділити на фактори макросередовища і мікросередовища.

Зважаючи на реалії сьогодення неможливо управляти економічною ефективністю підприємства, не враховуючи змін зовнішніх факторів. Їх розуміння дає можливість керівництву стимулювати певні дії, спрямовані в довгостроковому плані на зміну поведінки підприємства та його ефективності (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Зовнішні фактори впливу на ефективність операційної діяльності
підприємства [22]

	Група факторів	Фактори впливу
Макросередовище	Демографічні	- чисельність населення; - структура населення (стать/вік); - міграційні потоки (сезонність); - частка працездатного населення.
	Економічні	- рівень добробуту населення; - вартість споживчого кошика; - рівень податків і мит; - рівень інфляції; - співвідношення експорт/імпорт товарів; - економічне стимулювання; - доступність для населення споживчих кредитів.
	Соціальні	- рівень освіти населення; - структура купівельних переваг.
	Науково-технічні	- поява нових моделей і стандартів обладнання; - модернізація торгового обладнання; - виникнення нових методів одержання, зберігання, обробки інформації; - рівень розвитку транспортної системи; - поява нових способів доставки товару; - нові технології та підходи в управлінні товарним асортиментом.
	Природні	- специфіка кліматичних умов.
	Політико-правові	- закони, що регулюють торгівлю; - політична ситуація в країні; - міжнародні відносини; - природоохоронне законодавство; - наявність адміністративних бар'єрів.
Мікросередовище	Споживачі	- лояльність споживачів; - сезонність попиту; - незадоволеність споживачів існуючими торговими мережами.
	Конкуренти	- рівень конкуренції; - динаміка розвитку ринку; - прибутковість галузі; - ризик появи на ринку іноземних торговельних мереж.
	Виробники	- прямі відносини з виробником.
	Поставщики	- відносини з постачальниками; - чисельність постачальників; - закупівельна ціна; - сировина та енергоносії.
	Посередники	- доступність кредитів; - ціна на розробку і виготовлення рекламної продукції; - доступність транспортних послуг (авто, залізниця, авіа і т.д.).

Серед зовнішніх факторів доцільно виділити такі:

- 1) попит на продукцію підприємства
- 2) конкуренція;
- 3) кон'юнктура ринку;
- 4) система оподаткування
- 5) кліматичні умови.

Провідне місце в оцінках виробничої програми підприємства займає вивчення попиту на продукцію. Попит встановлюється сукупністю потреб, мотивацій людей стосовно певного товару чи послуг і вимірюється через задоволеність потреб та їх мотивацію.

Попит на продукцію підприємств має еластичний характер і залежить від багатьох факторів, ступінь впливу яких треба виявити. Слід виокремити дві групи факторів: зовнішні та внутрішні.

До зовнішніх факторів належать насиченість ринку продукцією, конкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, реклама та ін.; до внутрішніх – платоспроможність населення, ціна на продукцію, якість продукції, смаки та вподобання покупців.

Під конкурентоспроможністю розуміють сукупність властивостей продукції, які забезпечують їй переваги на зовнішньому ринку, сприяючи успішній реалізації в умовах конкуренції. Частіше конкурентоспроможність ототожнюють з якістю продукції чи її ціною. З огляду на це вона визначається як характеристика продукції, що виражає її відмінність від продукції конкурента як за ступенем відповідності конкретній суспільній потребі, так і за витратами на її задоволення.

Причинно-наслідкові зв'язки зміни конкурентоспроможності продукції аналізуються за впливом багатьох факторів, які можна поділити на:

- фактори, які визначають економічне середовище споживання продукції;
- фактори, які формують техніко-економічні можливості виробництва і збуту продукції.

До першої групи належать місткість товарного ринку, інтенсивність його насичення, ступінь монополізації та ін. До другої – технічний рівень виробництва, забезпеченість кваліфікованими кадрами, фінансові можливості підприємства тощо.

Кон'юнктура ринку – це певна економічна ситуація, яка склалася на ринку на даний час або в якийсь обмежений відрізок часу і яка відображає реальне співвідношення попиту та пропозиції. Кон'юнктура визначає комерційну цінність і конкурентоспроможність товарів і послуг.

Кон'юнктурутворюючі чинники згруповані таким чином:

1) постійно діючі (зміна умов економіки країни, науково-технічний прогрес, вплив державного сектора економіки, інфляція), які можна з певною ймовірністю передбачити і спрогнозувати;

2) не постійно діючі (хаотична зміна зовнішніх економіко-політичних умов, сезонність виробництва або завезення продукції, стихійні лиха, вплив конкурентів та інші), котрі передбачити важко.

Результати дослідження консалтингової компанії McKinsey показали, що 85% факторів, які впливають на ефективність світових компаній, є внутрішніми. Внутрішні чинники залежать від діяльності самого підприємства і контролюються керівництвом, здійснюють прямий і значний вплив на ефективність операційної діяльності підприємства (табл. 1.6).

До внутрішніх факторів можна віднести:

- 1) тривалість операційного циклу;
- 2) амортизаційну політику;
- 3) сезонність виробництва та реалізації продукції;
- 4) кредитну політику;
- 5) якість сировини.

Операційний цикл – це календарний період часу, протягом якого оброблюваний виріб або партія виробів проходять усі операції виробничого процесу або певної його частини і перетворюються на завершений продукт. Тривалість операційного циклу визначається в одиницях календарного часу.

Таблиця 1.6

Внутрішні фактори впливу на ефективність операційної діяльності
підприємства

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

Амортизаційна політика – це взаємодія економічних категорій та важелів, які виявляють свою дію через сутність і функції амортизації.

Основними елементами амортизаційної політики підприємства є:

- 1) оцінка та переоцінка майна, що амортизується;
- 2) визначення термінів корисного використання основних засобів і нематеріальних активів;
- 3) вибір і обґрунтування методів нарахування амортизації;
- 4) забезпечення цільового використання амортизаційних відрахувань;
- 5) запобігання надмірного морального і фізичного зносу майна, що амортизується;
- 6) визначення необхідного обсягу поновлення необоротних активів;
- 7) вибір найбільш ефективних форм відтворення основних засобів;
- 8) вдосконалення видовий, технологічної і вікової структури основних фондів;
- 9) оптимізація податкових платежів.

Кредитна політика підприємства – це сукупність заходів, спрямованих на прийняття рішень щодо вибору позичальника та формування умов надання позики при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Найважливішою стороною діяльності підприємств є забезпечення грошових надходжень, які потрібні для відшкодування витрат виробництва й обігу, своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед державою, банками та іншими суб'єктами господарювання, формування доходів і прибутку.

Вхідні грошові потоки підприємств за їхніми джерелами можна поділити на внутрішні та зовнішні. Коли кошти надходять з будь-яких джерел на самому підприємстві, вони належать до внутрішніх. Надходження коштів за рахунок ресурсів, які мобілізуються на фінансовому ринку, свідчить про використання зовнішніх джерел. Внутрішні грошові надходження включають:

- 1) виручку від реалізації продукції, товарів, робіт і послуг;
- 2) виручку від іншої реалізації;

- 3) доходи від фінансових інвестицій;
- 4) доходи від інших позареалізаційних операцій.

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг залежить від основної діяльності підприємств. Тому на неї припадає найбільша частка внутрішніх грошових надходжень.

Розмір виручки від реалізації продукції залежить від таких груп чинників:

1) виробничих, що пов'язані з обсягом виробництва, його ритмічністю, матеріальним, науково-технічним та організаційно-технічним забезпеченням.

Дана група чинників включає:

- обсяг виробництва;
- асортимент;
- якість продукції.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки. А сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року. Асортимент реалізованої продукції справляє двоякий вплив на величину виручки. Зростання в загальному обсязі реалізованої продукції питомої ваги асортименту з більш високою ціною збільшує величину виручки, і навпаки. Підвищення якості продукції також прямо пропорційно впливає на величину виручки, так чим вища якість, тим більший попит та можуть бути і вищими ціни.

2) комерційних (організаційних), що охоплюють в широкому сенсі поняття маркетингу. До цієї групи чинників, що впливають на величину виручки від реалізації продукції, робіт та послуг можна віднести:

- ефективність роботи певних відділів підприємства (збуту, бухгалтерії, планового тощо) щодо укладання господарських угод на основі самого ретельного вивчення діючої та перспективної кон'юнктури ринку, цінового регулювання збуту, його направлення та організаційно-економічне забезпечення;

- розрахункова дисципліна, тобто виконання договірних зобов'язань постачальниками та покупцями;

3) фінансових, що включають:

- форми розрахунків (передбачені угодами чи, які визначаються оперативно);
- цінове регулювання;
- залучення кредиту;
- застосування штрафних санкцій;
- вивчення та стягування дебіторської заборгованості тощо.

Рівень відпускних цін справляє прямий вплив на розмір виручки від реалізації продукції, робіт та послуг.

За умов ринкової економіки існують вільні, фіксовані і регульовані ціни. Фіксовані ціни встановлюються адміністративно (державою) переважно на послуги першої необхідності і на товари, які монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія та ін.).

Регульовані ціни встановлюються регулюванням рівня рентабельності товарів першої необхідності, наприклад, хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування тощо. При цьому державою встановлюються індикативні ціни – мінімальний і максимальний рівні цін.

Також використовуються вільні ціни, тобто ціни, які склалися на ринку під впливом попиту і пропонування за домовленістю сторін — постачальників і споживачів.

Установлюючи вільні ціни, за основу беруть загальні витрати основної операційної діяльності підприємства і прибуток (планову рентабельність). Потім додають акцизний збір (для підакцизної продукції) і податок на додану вартість.

Таким чином, з'ясування факторів та сили їх впливу на показники ефективності дають можливість реагувати на їх рівень за допомогою управління з метою пошуку резервів і підвищення ефективності операційної діяльності підприємства.

1.3. Підходи до аналізу операційної діяльності підприємства

Аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності [23].

Більшістю вчених-аналітиків, предметне поле завдань, що вирішуються в межах аналізу операційної діяльності, окреслене такими аспектами досліджень:

- аналіз динаміки обсягів виробництва та реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з виробництва та реалізації продукції та проведення факторного аналізу з визначенням основних чинників впливу на відхилення;
- аналіз якості продукції;
- аналіз комплектності та ритмічності виробництва і реалізації продукції;
- аналіз виконання плану з асортименту та структури випуску продукції; аналіз браку;
- виявлення резервів щодо збільшення обсягу виробництва та реалізації продукції [24, 25, 26].

Господарські операції, які лежать в основі операційної діяльності підприємства, носять регулярний характер, тому саме в процесі операційної діяльності формується основна маса прибутку та грошових потоків. Традиційно, операційна діяльність складається з окремих бізнес-процесів, які здійснюються з використанням ресурсної бази підприємства.

До переліку бізнес-процесів в контексті аналізу операційної діяльності дослідження віднесено:

- процеси матеріально-технічного постачання;
- процес виробництва продукції (надання послуги);
- процес реалізації продукції;

- процес розрахунків з покупцями та замовниками [27].

Методичні підходи до аналізу операційної діяльності, що запропоновані авторами підручника [28, с.191-237], передбачають вирішення таких важливих завдань як:

- визначення економічної ефективності використання ресурсів бізнес-процесів;
- оцінка виконання планів, прогнозів, управлінських рішень відносно ефективного використання економічного потенціалу бізнес-процесів підприємства;
- вивчення впливу об'єктивних і суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх чинників на результати бізнес-процесів підприємства;
- розроблення й обґрунтування заходів, спрямованих на оптимізацію бізнес-процесів підприємства.

Не викликає сумніву, що перелічені бізнес-процеси є основними об'єктами аналітичного дослідження, проте обмежувати спектр завдань аналізу операційної діяльності лише аналізом бізнес-процесів недоцільно.

Не менш важливим для цілей управління є дослідження ефективності використання ресурсів, які є визначальними для виробничого процесу. Ефективність використання ресурсного потенціалу впливає на рівень виробничих витрат а, відтак, і на прибуток підприємства. Тому аналіз витрат, ресурсозабезпечення і ресурсовикористання є логічним продовженням спектру завдань операційного аналізу. Практично, всі ці питання традиційно розглядаються в усіх підручниках з економічного аналізу [29].

В цілому погоджуючись з подібним підходом до аналітичних напрямів дослідження, слід зазначити, що, враховуючи сучасні вимоги стратегічного менеджменту до його аналітичного забезпечення, коло завдань, які потребують вирішення в межах аналізу операційної діяльності, доцільно було б доповнити таким тематичним блоком як аналіз ринкових можливостей економічного суб'єкта та оцінкою його конкурентоспроможності. Це пояснюється тим, що першочерговим етапом аналітичного обґрунтування

вибору напрямів діяльності є оцінка місткості ринку, дослідження діяльності конкурентів, їх технологічних та цінових переваг, аналіз існуючих та потенційних каналів збуту, що суттєво впливає на формування операційної стратегії підприємства.

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

- аналіз ринків збуту та місткості ринку;
- дослідження попиту на продукцію на основі маркетингового аналізу;
- аналіз конкурентоспроможності продукції та конкурентних позицій підприємства на ринку;
- аналітичне обґрунтування асортиментної та цінової політики підприємства, обґрунтування (прогнозування) можливих обсягів збуту і, відповідно, обсягів виробництва продукції; оцінка реінжинірингових процесів основної діяльності);
- аналіз основних бізнес-процесів на підприємстві та пошук найефективніших напрямів діяльності [30].

Отже, деталізований спектр основних завдань аналізу операційної діяльності має включати чотири тематичні блоки:

- стратегічний аналіз ринкових можливостей підприємства та обґрунтування конкурентної, цінової, асортиментної та збутової стратегій;
- аналіз основних бізнес-процесів;
- аналіз ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства;
- аналіз витрат підприємства (рис. 1.2).

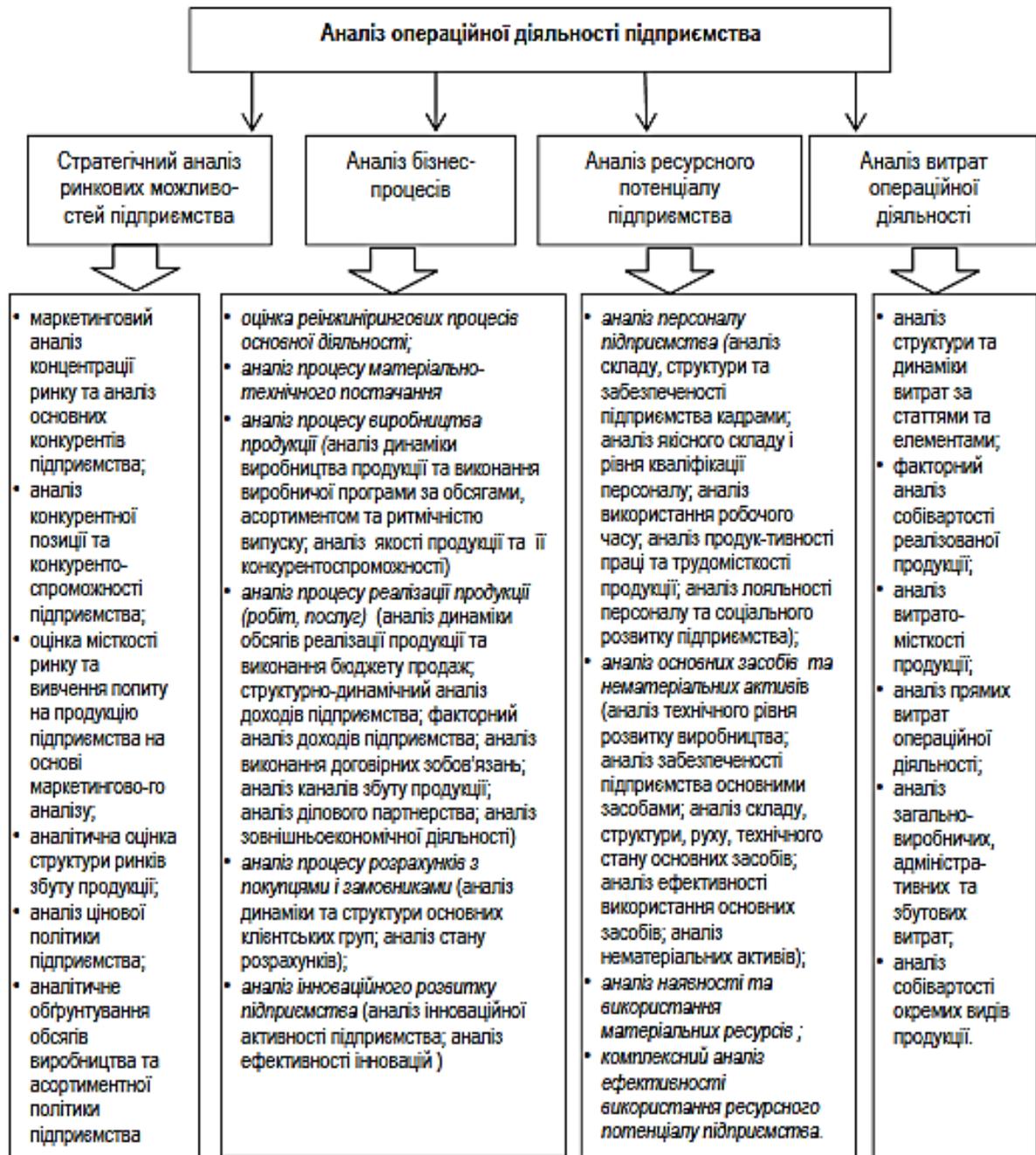


Рис. 1.2. Структурно-логічна схема аналізу операційної діяльності підприємства

При проведенні стратегічного аналізу ринкових можливостей підприємства важливе місце відводиться маржинальному аналізу (CVP-аналізу), на основі якого здійснюється обґрунтування обсягів виробництва та цінової політики, складання бюджетів постійних та змінних витрат.

Передувати аналізу бізнес-процесів має також стратегічний аналіз ефективності асортиментної політики підприємства, який базується на

альтернативному виборі найбільш прибуткових напрямів діяльності та видів продукції, які матимуть попит на ринку, враховуючи їх якість та ціну. Такий аналіз проводиться на основі матриці «Маркон», що дозволяє ранжувати види продукції за такими критеріями як маржинальний дохід на одиницю продукції та обсяг реалізації (попит на продукцію). Враховуючи це, коло завдань операційного аналізу має бути розширене такими напрямками досліджень як оцінка конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможності організації, визначення конкурентної позиції підприємства, аналіз інноваційної діяльності підприємства.

Заключним етапом дослідження бізнес-процесів є аналіз ефективності інноваційної діяльності, який пропонуємо проводити в два етапи:

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

Актуальним напрямом досліджень операційної діяльності є аналіз матеріально-технічного постачання та стану розрахунків з покупцями та замовниками. Повне і своєчасне забезпечення підприємства матеріальними та технічними ресурсами відповідної номенклатури, якості та вартості є важливою умовою виконання виробничої програми, зниження загальних витрат і собівартості продукції, збільшення прибутку та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Аналіз процесу постачання матеріальних ресурсів пропонуємо здійснювати за такими напрямками:

- оцінка обґрунтованості необхідної кількості сировини та матеріалів для виконання виробничої програми;
- аналіз ефективності формування портфеля замовлень на матеріальні ресурси з позиції їх вартості для цілей оптимізації собівартості продукції;
- вивчення умов, строків, ритмічності поставок матеріальних ресурсів;
- аналіз недопоставок за об'ємом та термінами;

- аналіз порушення якості сировини і матеріалів за кожним видом;
- аналіз стану розрахунків з постачальниками за отримані матеріальні ресурси.

В свою чергу, стан розрахунків з покупцями та замовниками суттєво впливає на грошові потоки підприємства, оборотність капіталу, фінансові результати, тобто характеризує фінансову відповідальність бізнес-партнерів. Тому для ефективного управління дебіторською заборгованістю та грошовими потоками важливого значення набуває аналіз стану розрахунків з покупцями продукції та замовниками, основними завданнями якого є:

- оцінка виконання умов договорів в частині відповідальності покупців за розрахунки за отриману продукцію;
- оцінка доцільності надання товарного кредиту окремим покупцям та аналіз ефективності кредитної політики підприємства;
- обґрунтування розміру цінових знижок з метою прискорення розрахунків за отриману продукцію;
- аналіз термінів прострочки платежів в цілому по підприємству та окремими дебіторами;
- структурно-динамічний аналіз заборгованості покупців за відвантаженою продукцією;
- аналіз ритмічності розрахунків за реалізовану продукцію [31].

Сучасні соціально-економічні орієнтири функціонування підприємства вимагають від аналітиків не просто дослідження повноти використання трудових ресурсів підприємства, а й вивчення якісних показників, що характеризують кадровий потенціал, зокрема, лояльність персоналу, рівень його кваліфікації, ефективність витрат, спрямованих на оплату праці, ефективність мотиваційної політики, рівень соціального розвитку підприємства.

В межах останнього напрямку досліджень особливої актуальності набувають такі питання:

- аналіз мікроклімату в колективі;
- аналіз умов праці та зміцнення здоров'я працівників;
- оцінка соціально-культурних і житлово-побутових умов;
- визначення рівня соціальної захищеності членів трудового колективу;
- аналіз рівня кваліфікації працівників.

В цілому, головною метою здійснення оцінювання ефективності операційної діяльності є забезпечення ефективності операційної діяльності та виявлення можливості її подальшого розвитку.

Основним завданням оцінювання ефективності операційної діяльності є визначення основних методичних підходів до оцінки ефективності операційної діяльності. Що дасть змогу сформувати певну систему методів та критеріїв оцінки, яка сприятиме зростанню результатів діяльності, зростанню прибутку та конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз наукових підходів до порядку проведення оцінювання ефективності операційної діяльності дозволив виокремити наступні етапи (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Етапи оцінювання ефективності операційної діяльності

Перший етап оцінювання ефективності операційної діяльності передбачає аналіз доходів та витрат операційної діяльності підприємства з використанням такого методичного інструментарію як: горизонтальний (трендовий) аналіз (полягає у порівнянні кожної позиції звітності з аналогічною позицією попереднього періоду), вертикальний (структурний) аналіз (визначає структуру фінансових показників з виявом впливу кожної позиції звітності на результат у цілому), порівняльний (просторовий) аналіз (грунтується на порівнянні значень окремих груп аналогічних фінансових показників між собою).

На другому етапі оцінювання ефективності операційної діяльності відбувається розрахунок показників рентабельності операційної діяльності, зокрема таких як: рентабельність активів, рентабельність основних виробничих фондів, рентабельність продукції, рентабельність продажу, чиста рентабельність витрат, рентабельність операційних витрат, рентабельність іншої операційної діяльності та валова рентабельність. Зазначені показники дозволяють визначити рівень результативності операційної діяльності [29, 30, 31].

Формули розрахунку та економічний зміст показників рентабельності операційної діяльності підприємства представлено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Показники рентабельності операційної діяльності підприємства

Показник	Формула розрахунку та умовні позначення	Економічний зміст
1	2	3
Рентабельність активів, %	$R_a = \frac{ОП}{Асер.} * 100\%$, де ОП – операційний прибуток, тис. грн.; Асер. – середньорічна вартість активів, тис. грн.	Показує скільки операційного прибутку припадає на 1 грн. активів.
Рентабельність продажу, %	$R_{продажу} = \frac{ОП}{ВР} * 100\%$, де ВР – виручка від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, тис. грн.	Визначає скільки операційного прибутку припадає на одиницю виручки від реалізованої продукції.

Продовження табл. 1.7

1	2	3
Рентабельність операційних витрат, %	$R_{ов} = \frac{ВП}{Вврп} * 100\%$ де Вврп - сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції, як сума собівартості реалізованої продукції, адміністративних витрат та витрат на збут, тис. грн	Показує, скільки валового прибутку припадає на 1 грн. операційних витрат, що пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції.
Рентабельність продукції, %	$R_{пр} = \frac{ОП}{Вврп} * 100\%$	Визначає скільки операційного прибутку припадає на одиницю операційних витрат пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції.
Рентабельність основних виробничих фондів, %	$R_{овф} = \frac{ОП}{ОВФсер} * 100\%$ де ОВФсер – середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	Рентабельність основних виробничих фондів визначає скільки прибутку припадає на одиницю основних засобів підприємства.
Валова рентабельність, %	$R_{валова} = \frac{ВП}{ВР} * 100\%$ де ВП - валовий прибуток, тис. грн.	Визначає частку валового прибутку в обсязі чистого доходу (виручки) від реалізації продукції.

Третій етап передбачає здійснення факторного аналізу валового прибутку: досліджується вплив на зміну валового прибутку таких факторів, як ціна продукції, обсяг виробництва, структура продукції, рівень та структура витрат [32].

Факторний аналіз валового прибутку підприємства варто розпочати з розрахунку загальних змін у його валовому прибутку:

$$\Delta ВП = ВП1 - ВП0 \quad (1.1)$$

Вплив факторів визначається за допомогою основних формул:

1. Розрахунок впливу зміни відпускних цін на реалізацію продукції:

$$\Delta ВП1 = ВП1 - ВП1,0 \quad (1.2)$$

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

$$\Delta ВП2 = ВП0 * (K1 - 1), \quad (1.3)$$

$$\text{де, } K1 = \frac{C1,0}{C0}. \quad (1.4)$$

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

$$\Delta ВП3 = ВП0 * (K2 - K1), \quad (1.5)$$

$$\text{де } K2 = \frac{ЧД 1,0}{ЧД 0}. \quad (1.6)$$

4. Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції:

$$\Delta ВП4 = C1,0 - C1 \quad (1.7)$$

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

$$\Delta ВП5 = C0 * K2 - C1,0 \quad (1.8)$$

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток здійснюється за формулою:

$$\Delta ВП = ВП1 + \dots + ВП5 \quad (1.9)$$

На четвертому етапі доцільно провести CVР-аналіз, на основі якого здійснюється обґрунтування обсягів виробництва та цінової політики суб'єкта господарювання.

Завдяки CVР-аналізу можна вирішити такі питання [33]:

- який обсяг виробництва необхідний для забезпечення окупності всіх витрат?
- скільки потрібно реалізувати продукції для одержання планового прибутку?
- як зміниться величина операційного прибутку якщо знизити ціни продукції та збільшити обсяг продажу?
- чи являється беззбитковою діяльність підприємства?
- чи збільшиться рентабельність підприємства після впровадження на ринок нової продукції?

Складовими CVР-аналізу є такі показники: поріг рентабельності, валова маржа (маржинальний дохід), запас фінансової стійкості, операційний важіль (операційний леверидж) [34].

Поріг рентабельності – це такий обсяг виробництва й реалізації продукції, за яких підприємство вже не має збитків, але ще не має і прибутку. Поріг рентабельності (точка беззбитковості) визначається за формулою:

$$Q_p = \frac{F}{\text{ПВВМ}}, \quad (1.10)$$

де Q_p – поріг рентабельності; F – сума фіксованих (постійних) витрат;
 ПВВМ – питома вага валової маржі в сумарних операційних доходах.

Валова маржа (маржинальний дохід) – це різниця між сумарними операційними доходами та змінними витратами. За своєю структурою валова маржа визначається як сума постійних витрат і операційного прибутку підприємства.

$$BM = COД - ЗВ \text{ або } BM = F + ОП, \quad (1.11)$$

де BM – валова маржа підприємства;

COД – сумарні операційні доходи підприємства;

ЗВ – сума змінних витрат;

ОП – операційний прибуток підприємства.

Запас фінансової стійкості – це зона виробничо-комерційної діяльності, в межах якої формується операційний прибуток підприємства. Розраховується за формулою:

$$ЗФС = COД - Qp. \quad (1.12)$$

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

$$Оп = ЗФС * ПВвм \quad (1.13)$$

Операційний важіль (операційний леверидж) – показник, що характеризує структуру валової маржі. Розраховується за формулою:

$$ОВ = \frac{BM}{ОП} \quad (1.14)$$

За величиною операційного важеля визначається рівень підприємницького ризику діяльності підприємства.

Вище зазначені етапи будуть використані для оцінювання ефективності операційної діяльності, які дозволяють визначити її результативність, залежність фінансових результатів від обсягів операційних витрат та обсягів виробництва і реалізації товарів, що сприятиме пошуку найбільш вигідного співвідношення між змінними витратами ціною та обсягом продажу. Проведення факторного аналізу валового прибутку підприємства дозволить

визначити зміну його обсягу під впливом таких факторів як: ціна реалізації цін на продукцію, обсягу виробництва, структури продукції, рівня та структури витрат.

Перелічені методи оцінювання ефективності операційної діяльності можна доповнювати інструментарієм SWOT-аналізу, PEST-аналізу, кореляційно-регресійного аналізу, XYZ-методу, ABC-методу, нормативного методу, діаграми Парето, методу оцінки ефективності бізнес-процесів, методу KPI тощо [35].

Отже, аналіз операційної діяльності займає важливе місце в системі управлінського аналізу, оскільки від його результатів залежить інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття виважених стратегічних управлінських рішень, спрямованих на посилення конкурентоспроможності підприємства та виявлення резервів підвищення ефективності його діяльності.

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

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

враховувати їх при оцінці економічної ефективності операційної діяльності підприємства.

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

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ФАРМАК»

2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності АТ «Фармак»

Галузь фармацевтики є однією з найперспективніших галузей у світі. Дана галузь є життєво важливою для населення, продукція підприємств завжди буде користуватися попитом. Тому промисловий сектор, логістика та кінцевий продаж буде актуальним як і для виробників, так і для споживачів. Створення більш ефективних, дієвих препаратів є в пріоритеті фармакологічних компаній світу. Це обумовлено демографічною ситуацією, пошук медикаментів для невиліковних захворювань, старіння нації деяких країн світу, несприятлива екологічна ситуація. Зараз, у зв'язку зі світовою пандемією коронавірусної хвороби та війною світові компанії, які мають відповідні потужності розробляють нові препарати для протидії вірусу. Адже це впливає на світову економіку, загальне економічне зростання країн.

Фармацевтична промисловість – це одна із найбільш залежних галузей від сезонних змін. Зазвичай, найбільші продажі АТ «ФАРМАК» припадають на вересень, та четвертий квартал кожного року, головним чином за рахунок наступних двох факторів:

1) збільшення запасів на складах дистриб'юторів перед початком сезону респіраторних захворювань і у певний період до Нового Року та новорічних свят;

2) збільшення продаж продукції підприємства у період загострення респіраторних захворювань та грипу.

Основні ринки збуту та основні клієнти За даними консолідованої фінансової звітності АТ «Фармак» за 2019 рік реалізація продукції Компанії розподілилась за основними ринками збуту:

- на внутрішній ринок України було відвантажено 75,7% від загальних продаж,
- на експорт було відвантажено 24,3% від загальних продаж;
- продукція відвантажувалася у більш ніж 20 країн, найбільша доля відвантажень у країни СНД, а саме в Узбекистан та Казахстан.

АТ «Фармак», за даними самого підприємства, займає друге місце серед вітчизняних фармацевтичних компаній, забезпечуючи 11% обсягу виробництва лікарських засобів в країні. За останні роки значно розширена номенклатура продукції: підприємство випускає близько 150 найменувань лікарських препаратів у вигляді пігулок, капсул, драже, ін'єкційних розчинів, очних і назальних крапель, паст, гелів, асортимент яких щорічно збільшується на 15-20 найменувань.

На підприємстві функціонують 25 виробничих дільниць. Виробничі потужності, лабораторно-технічний комплекс підприємства мають міжнародну сертифікацію та відповідають високим вимогам європейських стандартів GMP.

За останні 5 років компанія «Фармак» успішно пройшла 75 інспекцій та аудитів, що були проведені українськими та міжнародними регуляторними органами, а також компаніями-партнерами з Великобританії, Швейцарії, Німеччини, Польщі, Словаччини, Чехії, Латвії, Литви, Ізраїлю та Грузії.

Усе обладнання провідних європейських брендів: Siemens, GEMÜ, AQUAFLOT, SBM, Bosch.

У середині травня 2021 року агентство PR-Service представило дані щорічного рейтингу «Репутаційні Активісти». Компанія «Фармак» посіла друге місце серед фармацевтичних виробників та імпортерів, які працюють на території України.

Рейтинг якості управління корпоративною репутацією проводиться понад 15 років. За словами організаторів, це хороший спосіб висловити суспільне визнання компаніям, які досягли високих результатів у цьому напрямі.

Цього року 145 експертів оцінювали учасників різних секторів економіки за п'ятьма критеріями: репутаційна стабільність, іміджевий капітал корпоративної соціальної відповідальності, медіа-активність, інноваційний підхід та стійкість до криз.

Участь у рейтингу брали як вітчизняні, так і зарубіжні компанії.

АТ «Фармак» компанія, що фокусується на маркетинговій діяльності, яка вкладає кошти в створення і просування препаратів власного виробництва і демонструє значний щорічний приріст об'ємів продажів стратегічних брендів.

Маркетингова стратегія компанії спрямована на комплексний підхід до процесу просування окремих груп препаратів, концентрацію зусиль на обмеженій кількості терапевтичних напрямів, найбільш важливими серед яких визначені ендокринологія, кардіологія, засоби для лікування простудних захворювань, онкологія і офтальмологія.

Середньооблікова чисельність штатних працівників облікового складу – 2698 осіб. «Фармак» постійно удосконалює систему менеджменту, в основу якої покладені вимоги міжнародних стандартів ISO, модель досконалості Європейського фонду управління якістю (EFQM) і концепція Загального управління якістю (TQM).

У листопаді 2006 року прес-служба ЄБРР повідомила про те, що банк має намір виділити кредит на 32 млн. євро для модернізації і створення нових виробничих потужностей АТ «Фармак». Йшлося про перший проект ЄБРР в українській фармацевтичній галузі. Він сприятиме впровадженню нових ефективних технологій, включаючи інноваційну біотехнологію, підвищенню кваліфікації персоналу, збільшенню експорту, а також зменшенню імпорту медикаментів. «Фармак» виконав усі необхідні вимоги банку, у тому числі пройшов екологічну експертизу. Голова наглядової ради компанії і співвласник АТ «Фармак» – Філя Жебровська.

Основну частину продукції АТ «Фармак» становлять лікарські засоби власного виробництва. Також Компанія має в своєму асортименті біологічно

активні добавки, виробу медичного призначення та надає послуги по контрактному виробництву лікарських засобів для вітчизняних та іноземних партнерів.

Метою компанії «Фармак» є здійснення підприємницької та інших видів діяльності для забезпечення суспільних та особистих потреб у відповідності з предметом діяльності, отримання доходу та реалізації на його основі соціальних і економічних інтересів акціонерів Товариства, в тому числі отримання прибутку, його розподілу і виплати дивідендів акціонерам при прийнятті відповідного рішення Загальними зборами.

Головною стратегічною метою підприємства є створення бездоганної системи якості на підставі міжнародних стандартів.

Органи управління:

- загальні збори;
- наглядова рада (3 члени);
- генеральний директор.

Основні види діяльності АТ «Фармак» є:

- 21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів;
- 46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами;
- 47.73 Роздрібна торгівля фармацевтичними товарами в спеціалізованих магазинах

Дочірні підприємства: підприємство «Смуглянка» (с.Затока, Білгород-Дністровський р-н, Одеської області), ТОВ «Фармахім» (м.Харків), ДП «Береніка» (с.Немиринці, Ружинський р-н, Житомирської області).

Наразі підприємство проводить розробку близько ста складнокомпонентних лікарських засобів на базі п'яти новітніх лабораторій. Щорічно на ринок виходить до 20 нових препаратів. Загалом R&D-комплекс компанії налічує 12 лабораторій та 1 дослідно-промислову дільницю. Серед них лабораторія синтезу АФІ, лабораторія синтезу біотехнологічних АФІ, лабораторія розробки молекулярних та клітинних біотехнологій для

персоніфікованої медицини, 4 різнопрофільні аналітичні лабораторії та 5 технологічних лабораторій за різними напрямками розробки.

Компанія реінвестує в розвиток до 90% прибутку. Щорічні інвестиції в наукові дослідження й розробки складають близько 15 млн доларів США. Інвестиції у розвиток бізнесу в Україні за останні 20 років (2002-2022) склали 400 млн доларів США.

Лабораторії оснащені високотехнологічним обладнанням таких світових виробників, як-от Glatt, SBM, Urlinski, Belimed, De Ditrach, Gea, Sartorius, Malvern Instruments та ін.

2.2. Аналіз майна та капіталу підприємства

Майновий стан – одна з найбільш важливих характеристик основної діяльності підприємства.

Майно підприємства становлять основні фонди та оборотні активи, а також інші цінності, вартість яких відображається в балансі підприємства.

Основною метою аналізу активів підприємства є виявлення та задоволення потреби в окремих їх видах для забезпечення операційного процесу, а також оптимізація їх складу для забезпечення умов ефективної господарської діяльності.

З урахуванням цієї мети, процес формування та аналізу активів підприємства будується на основі таких принципів.

1. Врахування перспектив розвитку операційної діяльності та форми її диверсифікації.

2. Забезпечення співвідношення обсягу та структури сформованих активів, обсягу та структури виробництва і збуту продукції. Таке співвідношення повинно забезпечуватись у процесі розробки бізнес-плану створення нового підприємства через визначення потреби в окремих видах активів.

3. Забезпечення оптимального складу активів з позицій ефективності господарської діяльності. Така оптимізація складу активів підприємства направлена, з одного боку, на забезпечення наступного повного корисного використання окремих їх видів, а з іншого – на підвищення сукупної потенційної їх здатності генерувати операційний прибуток [35].

При функціонування підприємства і величина активів, і їх структура відчують постійні зміни. Найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі майна та джерелах його утворення, а також динаміку цих змін можна отримати за допомогою порівняльного аналітичного балансу. Такий баланс можна одержати зі звітнього балансу шляхом ущільнення окремих статей і доповнення його показниками структури залежно від цілей і масштабів проведення аналізу.

Порівняльний аналітичний баланс цінний тим, що він зводить докупи і класифікує ті розрахунки, які проводить аналітик при ознайомленні з балансом. Схемою порівняльного аналітичного балансу охоплено більшість важливих показників, що характеризують статику і динаміку фінансового стану. Порівняльний баланс фактично включає показники горизонтального і вертикального аналізів.

Вертикальний аналіз засновано на структурному розкладі окремих показників. В процесі його здійснення розраховується питома вага окремих складових фінансових показників та вплив кожної складової на результат в цілому. Результати такого аналізу використовуються для проведення ефективної інвестиційної діяльності й раціонального використання грошових коштів підприємства.

Горизонтальний (трендовий) аналіз є складовою системи фінансового аналізу, яка полягає у вивченні динаміки окремих фінансових показників у часі. У процесі цього аналізу розраховують темпи зростання (приросту) окремих показників за декілька періодів і визначають загальні тенденції їх зміни (тобто тренд).

Порівнянням аналогічних показників діяльності аналізованого підприємства із спорідненими підприємствами виявляють причини відмінностей в ефективності використання матеріальних, трудових ресурсів і мобілізації резервів на кожному з об'єктів, які взято для порівняння [36].

Аналіз динаміки складу і структури майна дає можливість установити розмір абсолютного та відносного приросту чи зменшення всього майна підприємства й окремих його видів. Приріст (зменшення) активу свідчить про розширення (звуження) діяльності підприємства. Горизонтальний і вертикальний види аналізу взаємодоповнюють один одного, тому на практиці часто будують таблиці, що характеризують як структуру звітної форми, так і динаміку окремих її показників. Для аналізу динаміки змін статей балансу (горизонтальний аналіз) і визначення його структури (вертикальний аналіз) складають агрегований баланс (табл. 2.1) за три роки.

Результати горизонтального і вертикального аналізу майна свідчать про наявність як позитивних, так і негативних ознак у майновому стані підприємства за активом балансу.

Протягом аналізованого періоду 2019-2021 років валюта балансу збільшувалася, і у 2021 році становила 9415584 тис.грн. Загалом збільшення валюти балансу оцінюється позитивно, оскільки збільшилася можливість підприємства для виробництва продукції. У 2020 році майно підприємства збільшилося на 3566900 тис.грн, а у 2018 році у порівнянні з попереднім роком на 1976068 тис.грн.

Провівши аналіз структури майна досліджуваного підприємства, можна зробити висновок, що питома вага необоротних активів у складі майна становить: у 2021 році – 51,55%, 2020 році – 51,42%, 2019 році – 51,93%, а оборотних активів: у 2021 році – 48,45%, 2020 році – 48,58%, 2019 році – 48,07%. Отже, майно підприємства формується, головним чином за рахунок необоротних активів.

Таблиця 2.1

Агрегований баланс АТ «ФАРМАК» за 2019-2021 роки

Активи	2019 рік		2020 рік		2021 рік		Відхилення 2020/ 2019		Темп зростання 2020/2019, %	Відхилення 2021/ 2020		Темп зростання 2021/2020, %
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %		Сума, тис. грн.	Питома вага, %	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Необоротні активи (1095)	3450338	51,93	4333236	51,42	4854127	51,55	882898	24,75	125,59	520891	26,36	112,02
1.1. Основні засоби і нематеріальні активи (1000+...+1020)	2986929	44,96	3 921 294	46,53	4 459 674	47,36	934365	26,20	131,28	538380	27,25	113,73
1.2. Довгострокові фінансові інвестиції (1030+1035)	4302	0,06	4917	0,06	9 407	0,10	615	0,02	114,30	4490	0,23	191,32
1.3. Відстрочені податкові активи (1045)	16551	0,25	5 555	0,07	5116	0,05	-10996	-0,31	33,56	-439	-0,02	92,10
1.4 Інші необоротні активи і довгострокова дебіторська заборгованість (1040+1090)	442556	6,66	401470	4,76	379 930	4,04	-41086	-1,15	90,72	-21540	-1,09	94,63
2. Оборотні активи (1195)	3193762	48,07	4094314	48,58	4561457	48,45	900552	25,25	128,20	467143	23,64	111,41
2.1. Запаси (1100+1110)	1579162	23,77	1375964	16,33	1670404	17,74	-203198	-5,70	87,13	294440	14,90	121,40
2.2. Дебіторська заборгованість (1120+1125+1155)	1438263	21,65	1448306	17,19	1 833 440	19,47	10043	0,28	100,70	385134	19,49	126,59
2.3. Грошові кошти та їх еквіваленти (1160+1165)	166578	2,51	1257702	14,92	1 039 388	11,04	1091124	30,59	755,02	-218314	-11,05	82,64
2.4. Витрати майбутніх періодів (1170)	8 137	0,12	8651	0,10	13169	0,14	514	0,01	106,32	4518	0,23	152,23
2.5. Інші оборотні активи (1180+1190)	1622	0,02	3691	0,04	5056	0,05	2069	0,06	227,56	1365	0,07	136,98
3. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття (1200)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Всього майна (1300)	6644100	100	8427550	100	9415584	100	3566900	-	1 900,37	1976068	-	1335,05

Продовження табл. 2.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Пасив												
1. Власний капітал (1495)	5211569	78,44	6 249 565	74,16	7 261 219	77,12	1 037 996	42,71	119,92	1 011 654	92,54	116,19
2. Довгострокові зобов'язання і забезпечення (1595)	475809	7,16	574439	6,82	445652	4,73	98 630	4,06	120,73	-128 787	-11,78	77,58
3. Поточні зобов'язання і забезпечення (1695)	956722	14,40	1603546	19,03	1708713	18,15	646 824	26,62	167,61	105 167	9,62	106,56
3.1. Короткострокові кредити банків (1600)	14598	0,22	17155	0,20	12493	0,13	2 557	0,11	117,52	-4 662	-0,43	72,82
3.2. Кредиторська заборгованість (1605+...+1650)	870730	13,11	1542473	18,30	1647528	17,50	671 743	27,64	177,15	105 055	9,61	106,81
3.3. Інші поточні зобов'язання (1660+...+1690)	71394	1,07	43918	0,52	48692	0,52	-27 476	-1,13	61,51	4 774	0,44	110,87
4. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття (1700)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду (1800)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Всього капіталу (1900)	6644100	100	8427550	100	9415584	100	2 430 274	-	764,43	1 093 201	-	590,83

Перевага частки необоротних активів над часткою оборотних, говорить про зміцнення та покращення в операційній діяльності АТ «ФАРМАК». Дані зміни можна побачити на графіку 2.1



Рис. 2.1 Питома вага необоротних та оборотних активів у складі майна підприємства АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Розглянемо більш детально зміни, які відбулися в активі балансу, а саме збільшення оборотних активів у 2020 році на 900552 тис.грн. У структурі майна найбільшу питому вагу займають запаси у 2019 році – 1579162 тис.грн (23,77%), у 2020 році – 1375964 тис.грн (16,33%), а у 2021 році – 1670404 тис.грн (17,74%), тобто у 2020 році запаси зменшилися на 203198 тис.грн порівняно з попереднім роком, а у питомій вазі скоротилися на - 7,44 %, відносно скорочення питомої ваги запасів як найменш ліквідної частини в загальній сумі активів, що свідчить про певне дотримання формування нормативів зберігання запасів. У 2021 році у порівнянні з 2020 роком оборотні активи збільшилися на 467143 тис.грн в порівняно з попереднім роком. У структурі оборотних активів запаси у 2021 році збільшилися 21,40 в.п.

Протягом аналізованого періоду дебіторська заборгованість відбулися зміни: з 1438263 тис.грн у 2019 році до 1448306 тис.грн у 2020 році, тобто

збільшилася на 10043 тис.грн. Відведення значної суми коштів у дебіторську заборгованість може призвести до фінансових ускладнень, підприємство може відчувати нестачу коштів для придбання виробничих запасів, виплати заробітної плати, розрахунків із бюджетом та постачальниками. У 2021 році у порівнянні з базовим періодом відбулося збільшення дебіторської заборгованості на 385134 тис.грн.

Як відомо, фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від стану грошових коштів і їх сума повинна бути такою, щоб її вистачало для покриття всіх першочергових платежів. Відповідно до проведеного дослідження грошові кошти та їх еквіваленти збільшилися у 2020 році на 1091124 тис.грн у порівнянні з 2019 роком. У 2021 році грошові кошти зменшилися на 218314 тис.грн, відповідно у структурі питома вага грошових коштів становила у 2019 році – 2,51 %, у 2020 році – 14,92 %, у 2021 році 11,04 %, як бачимо ці зміни простежуються протягом аналізованого періоду.

Це оцінюється негативно, оскільки гроші та еквіваленти є абсолютно ліквідними активами підприємства, тому може мати труднощі із здійсненням поточних розрахунків.

Інші оборотні активи у 2021 році збільшилися на 1365 тис.грн у порівнянні з минулим періодом. Розглянемо ці зміни у структурі оборотних активів графічно (рис. 2.2).

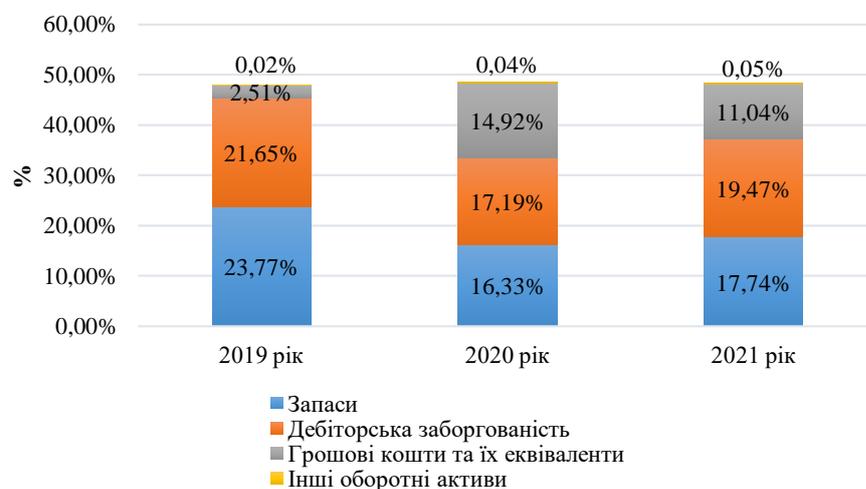


Рис. 2.2. Структура оборотних активів у 2019–2021 роках

У 2020 році власний капітал порівняно з попереднім роком збільшився на 1 037 996 тис.грн або 19,92%, а у 2021 році збільшився на 1011654 тис.грн або 16,19 %. Питома вага його складала у 2019 році – 78,44 %, у 2020 році – 74,16 %, у 2021 році – 77,12 % , як бачимо у 2020 році зменшилась на 4,28 в.п, а у 2020 році зросла на 2,96 в.п. Ці зміни свідчать про зміцнення стабільності підприємства та підвищення фінансової незалежності.

Також вагомий внесок у формування майна мають поточні зобов'язання та забезпечення, адже їх питома вага складала у 2019 році – 14,40 %, у 2020 році – 19,03 %, а у 2021 році – 18,15 %. У складі поточних зобов'язань та забезпечення найбільшу частку має кредиторська заборгованість, не зважаючи на те, що за аналізований період вона зменшилася у 2021 році на 0,80 в.п і склала 17,50 %.

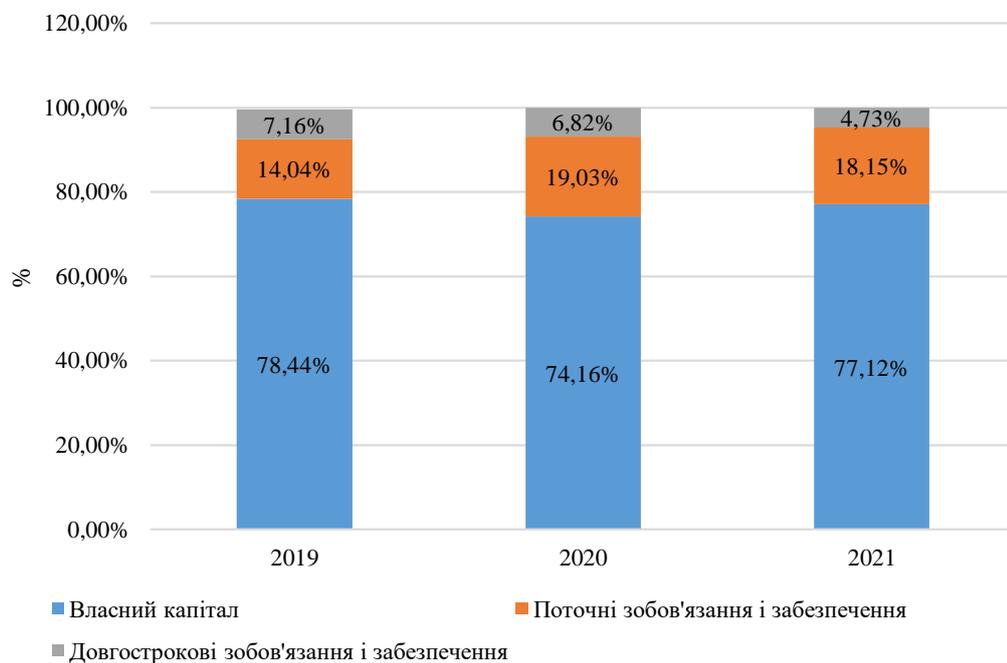


Рис. 2.3 Структура пасиву підприємства 2019-2021 роках

Після аналізу необхідно виділити позитивні та негативні риси роботи підприємства. На задовільний фінансовий стан вказують такі зміни: збільшення валюти балансу на 1976068 тис.грн у 2021 році; перевищення оборотних активів над необоротними активами, що сприяє обігу оборотних

засобів; зменшення грошових коштів на кінець аналізованого періоду до 1039388 тис. грн.

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

Аналіз власного капіталу вирішує такі завдання:

- виявлення основних джерел формування власного капіталу та визначення впливу їх зміни на фінансову стійкість;
- встановлення правових і фінансових обмежень у розпорядженні нерозподіленим прибутком.

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

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

Отже, на основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що власний капітал у 2020 році збільшився на 1107457 тис.грн. (19,97 %), а у 2021 році на 634891 тис.грн. (9,54%) у порівнянні з попередніми періодами.

Таблиця 2.2

Структура і динаміка власного й позикового капіталу АТ «ФАРМАК» 2019-2021 роки

Найменування статей	2019 рік		2020 рік		2021 рік		Відхилення (+,-) 2020/2019			Відхилення (+,-) 2021/2020		
	сума, тис. грн.	питома вага,%	сума, тис. грн.	питома вага,%	сума, тис. грн.	питома вага,%	Δ	%	темп зростання,%	Δ	%	темп зростання,%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	5545406	80,93	6652863	76,86	7261219	77,12	1107457	61,40	119,97	608356	80,03	109,14
1. Зареєстрований (пайовий) капітал	36366	0,53	36366	0,42	36366	0,39	0	0,00	100,00	0	0,00	100,00
2. Капітал у дооцінках	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0
3. Додатковий капітал	28475	0,42	29465	0,34	58238	0,62	990	0,05	103,48	28773	3,79	197,65
<i>Всього інвестований капітал</i>	64841	0,95	65831	0,76	94604	1,00	990	0,05	101,53	28773	3,79	143,71
4. Резервний капітал	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0
5. Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	5480565	79,99	6587032	76,10	7193150	76,40	1106467	61,35	120,19	606118	79,74	109,20
<i>Всього накопичений капітал</i>	5545406	80,93	6652863	76,86	7287754	77,40	1107457	61,40	119,97	634891	83,52	109,54
7. Вилучений капітал	0	0	0	0	3298	0,04	0	0,00	0	3298	0,00	0
<i>Всього капітал у розпорядженні</i>	5545406	80,93	6652863	76,86	7287754	77,40	1107457	0,00	119,97	634891	0,43	109,54
8. Інші резерви	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ПОЗИКОВИЙ КАПІТАЛ	1306427	19,07	2002558	23,14	2154365	22,88	696131	0,00	153,29	151807	0,00	107,58
<i>1. Довгострокові зобов'язання</i>	460307	6,72	546665	6,32	445652	4,73	86358	38,60	118,76	-101013	19,97	81,52
1.1. Довгострокові кредити банків	168397	2,46	277923	3,21	177904	1,89	109526	4,79	165,04	-100019	-13,29	64,01
1.2. Відстрочені податкові зобов'язання	145493	2,12	145827	1,68	167782	1,78	334	6,07	100,23	21955	-13,16	115,06
1.3. Цільове фінансування	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0
1.4. Страхові резерви	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0	0	0,00	0
1.5. Інші довгострокові зобов'язання та забезпечення	146417	2,14	122915	1,42	99966	1,06	-23502	0,00	83,95	-22949	0,00	81,33
<i>2. Поточні зобов'язання</i>	846120	12,35	1455893	16,82	1708713	18,15	609773	-1,30	172,07	252820	-3,02	117,37
2.1. Короткострокові кредити банків	0	0	0	0	12493	0,13	0	0	0	12493	33,26	0
2.2. Заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	104639	1,53	174343	2,01	271386	2,88	69704	0,00	166,61	97043	1,64	155,66
2.4. Заборгованість за товари, роботи, послуги	451455	6,59	785191	9,07	926584	9,84	333736	3,86	173,92	141393	12,77	118,01
2.5. Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками	209996	3,06	456995	5,28	472036	5,01	246999	0,00	217,62	15041	0,00	103,29
2.6. Доходи майбутніх періодів	3966	0,06	3791	0,04	3733	0,04	-175	18,50	95,59	-58	18,60	98,47
2.7. Інші поточні зобов'язання та забезпечення	76064	1,11	35573	0,41	22481	0,24	-40491	13,69	46,77	-13092	1,98	63,20
СУКУПНИЙ КАПІТАЛ	6851833	100	8655421	100	9415584	100	1803588	-	126,32	760163	-	108,78

Динаміка змін власного капіталу АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках наведено на рис. 2.4.

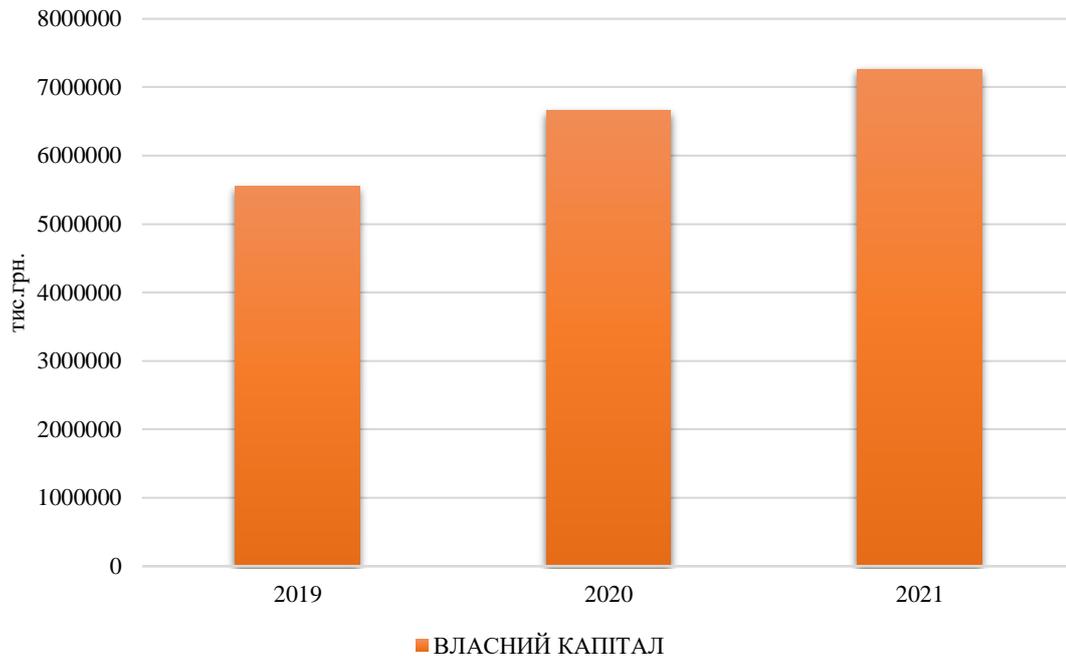


Рис. 2.4. Динаміка змін власного капіталу АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 рр.

У структурі зареєстрованого капіталу не відбулося змін, що свідчить про стабільність діяльності підприємства. Додатковий капітал зріс у 2019 році становить 28475 тис.грн, 2020 році – 29465 тис.грн, 2021 році – 58238 тис.грн. Нерозподілений прибуток у 2020 році збільшився на 1106467 тис. грн (20,19%), а у 2021 році на 606118 (9,20%), що свідчить про збільшення власного капіталу і, відповідно – зростання ринкової вартості підприємства.

Загальна вартість зобов'язань зазнала змін, а саме у 2020 році збільшилася на 696131 тис.грн, і у 2021 році зменшилася на 151807 тис.грн, що є негативним явищем для діяльності підприємства. Графічно динаміку змін зобов'язань наведено на рис. 2.5.



Рис. 2.5. Динаміка змін зобов'язань АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

У складі позикового капіталу найбільшу частку мають поточні зобов'язання у 2019 році – 12,35 %, 2020 році – 16,82%, 2021 році – 18,15 %. Найбільшу частку в поточних зобов'язаннях має поточна кредиторська заборгованість у 2019 році – 209996 тис.грн, 2020 році – 456995, а у 2021 рік становить 472036 тис.грн. Це свідчить про збільшення використання в поточній кредиторській заборгованості.

Довгострокові зобов'язання складаються з довгострокових кредитів банку, відстрочених податкових зобов'язань та інших довгострокових зобов'язань і забезпечень. Протягом аналізованого періоду довгострокові зобов'язання скоротилися на 101013 тис.грн. У результаті таких змін частка довгострокових зобов'язань знизилась з 6,32% до 4,73%.

Проте частка позикового капіталу не перевищує власний. Це підтверджують дані рис. 2.6, де можна побачити частку власного та позикового капіталу.

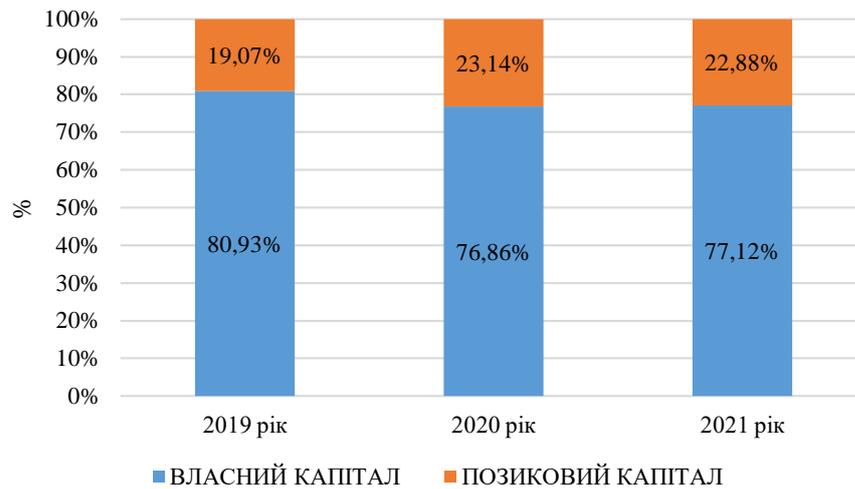


Рис. 2.6. Динаміка зміни структури капіталу АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Отже, АТ «ФАРМАК» функціонує як за рахунок позичкового капіталу, так і за рахунок власного капіталу. Завдяки залученню позикових коштів підприємство отримує суттєві переваги, але потрібно не забувати про оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу. У фінансовому аналізі має значення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто вилученого із обороту грошового капіталу та залученого капіталу в якості джерела фінансування поточних платежів. Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» представляє собою суму заборгованості дебіторів підприємству на певну дату.

2.3. Аналіз ефективності операційної діяльності АТ «Фармак»

Важливим показником ефективності операційної діяльності є ділова активність підприємства. Ділова активність підприємства передбачає визначення результатів діяльності через комплексну оцінку ефективності використання виробничих, трудових, фінансових та інших ресурсів, які мають вплив на фінансовий результат діяльності.

Ступінь ділової активності на рівні підприємства визначається за допомогою коефіцієнтів оборотності (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Показники оборотності АТ «ФАРМАК» за 2019-2021 роки

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Темп зростання, %	
				2020/2019	2021/2020
1	2	3	4	5	6
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	2,348	2,416	2,176	102,90	90,05
Тривалість обороту оборотних активів, дні	153	149	165	97,18	111,05
Коефіцієнт ефективності використання ресурсів	5,24	4,32	4,37	82,41	101,12
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,79	11,82	10,27	246,44	86,93
Тривалість оборотів дебіторської заборгованості, дні	75	30	35	40,58	115,04
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	86,20	62,05	34,26	71,98	55,22
Тривалість оборотів кредиторської заборгованості, дні	4	6	11	138,92	181,10
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,35	2,42	2,18	102,90	90,05
Тривалість обороту матеріальних запасів, дні	153	149	165	97,18	111,05
Коефіцієнт оборотності власного оборотного капіталу	1,35	1,42	1,39	104,86	98,21
Період обороту власного оборотного капіталу, дні	266	254	258	95,37	101,82

Отже, на основі проведених розрахунків можна стверджувати, що коефіцієнт оборотності оборотних активів у 2021 році зменшився у порівнянні з 2020 році і становив 2,176 грн/грн, що означає про зменшення виручки, яка припадає на одиницю оборотних активів, що є доволі поганим показником. Тривалість обороту дебіторської заборгованості на даному підприємстві зменшилось і на кінець аналізованого періоду становить 35 днів у 2021 році, що є позитивною тенденцією до повернення дебіторами заборгованості. Також зростає тривалість обороту кредиторської заборгованості у 2021 році до 11 днів в порівнянні з 2020 роком, що свідчить про труднощі підприємства розрахунків із зобов'язаннями. Період обороту власного оборотного капіталу

зріс у 2021 році на 1,82 % і становив 258 днів, що є негативним, оскільки для повного обороту власного капіталу потрібно більше днів. Ці зміни зображено графічно на рисунку 2.7.



Рис. 2.7. Зміни тривалості обороту власного оборотного капіталу, кредиторської заборгованості, дебіторської заборгованості АТ «ФАРМАК» за 2019-2021 роки

Аналіз коефіцієнтів оборотності АТ «ФАРМАК» свідчить про те, що оборотні активи на досліджуваному товаристві використовуються на недостатньому рівні.

Ділова активність підприємства визначається за умови виконання «золотого правила» економіки підприємства.

$$T_{пр} > T_{р} > T_{к} > 100\% \quad (2.1)$$

де $T_{пр}$ – темп зростання прибутку до оподаткування,%;

$T_{р}$ – темп збільшення обсягу реалізації,%;

$T_{к}$ – темп зростання авансованого капіталу,%.

Знаходимо дані показники за формулами:

1. Темп зростання прибутку до оподаткування:

$$T_{пр} = \Phi 2. P.2290 (\text{звіт.період}) / \Phi 2. p.2290 (\text{баз.період}) * 100 \quad (2.2)$$
 2. Темп збільшення обсягу реалізації:

$$T_{пр} = \Phi 2. P.2000 (\text{звіт.період}) / \Phi 2. p.2000 (\text{баз.період}) * 100 \quad (2.3)$$
 3. Темп зростання авансованого капіталу:

$$T_{пр} = \Phi 1. P.1900 (\text{звіт.період}) / \Phi 1. p.1900 (\text{баз.період}) * 100 \quad (2.4)$$
- Результати розрахунків наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники «золотого правила» економіки АТ «ФАРМАК» за 2019-
2021 роки

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1	2	3	4
1. Темп зростання прибутку до оподаткування ($T_{пр}$), %	96,72	118,27	128,86
2. Темп зростання обсягу реалізації (T_r), %	100,86	115,77	123,38
3. Темп зростання авансового капіталу (T_k), %	88,16	110,23	121,57

Отже, у 2019 році «золоте правило» не виконується, оскільки темпи зростання прибутку менше 100 %, що є негативним, при цьому всі наступні нерівності відповідають цьому правилу. Як можемо побачити, невиконання «золотого правила» 2020 році:

$$96,72 < 100,86 > 88,16 < 100\%$$

У 2020 році на АТ «ФАРМАК» «золоте правило» економіки виконується, що є досить позитивним та свідчить про зростання ділової активності досліджуваного підприємства. Виконання «золотого правила» у 2020 році:

$$118,27 > 115,77 > 110,23 > 100\%$$

У 2021 році, як бачимо це правило виконується, оскільки темп зростання прибутку більший за темп збільшення обсягу реалізації.

$$128,86 > 123,38 > 121,57 > 100\%$$

Проте порушення системи нерівностей можуть бути: освоєння нових перспективних напрямків застосування капіталу підприємства, а саме реконструкція та модернізація діючих виробництв.

Тепер доцільно провести розрахунок операційного та фінансового циклів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Розрахунок операційного та фінансового циклів АТ «ФАРМАК»

Показники	2019 рік	2020 рік	2021 рік
1	2	3	4
Тривалість операційного циклу, дні Тоц	227	179	200
Тривалість одного обороту запасів, дні Тоз	153	149	165
Кількість операційних циклів Коц	1,58	2,01	1,80
Тривалість фінансового циклу Тфц	223	173	189

У 2019 році оборотність запасів складала 153 днів, у 2020 році відбулося зменшення до 149 днів, а у 2021 році даний показник збільшився до 165 днів. Збільшення даного показника є негативним, оскільки сповільнюється оборотність запасів за рахунок менш ефективної збутової діяльності.

Спостерігається тенденція щодо збільшення операційного циклу, що є негативним для ділової активності АТ «ФАРМАК». Так, у 2019 році операційний цикл склав 227 день, що більше ніж у 2021 році, на 27 днів. Графічно динаміка змін операційного циклу наведена на рисунку 2.8.

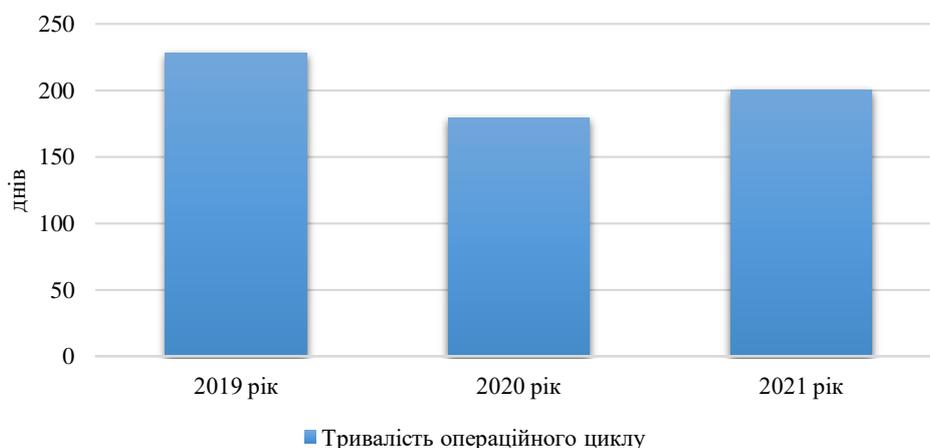


Рис. 2.8. Динаміка змін операційного циклу на АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 рр.

Кількість операційних циклів зменшується, що є негативним явищем та з негативної сторони характеризує ділову активність підприємства.

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства, в тому числі операційної, є його прибуток. Операції формування та розподілу прибутку підприємства відображаються у звіті про фінансові результати підприємства (форма №2). Динаміку проведення операцій формування і розподілу прибутку підприємства проаналізуємо в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Аналіз формування та розподілу прибутку підприємства, тис. грн

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абс. відх. (5-4)	Абс. відх. (6-5)
1	4	5	6	7	8
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6346224	6400843	5321269	54619	-1079574
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2802614	2772473	2181232	-30141	-591241
Валовий прибуток	3543610	3628370	3140037	84760	-488333
Інші операційні доходи	10506	22301	20204	11795	-2097
Сумарні операційні доходи	6356730	6423144	5341473	66414	-1081671
Адміністративні витрати	638008	710764	616539	72756	-94225
Витрати на збут	1241195	1324383	996133	83188	-328250
Інші операційні витрати	313576	404120	355864	90544	-48256
Сумарні операційні витрати	4995393	5211740	4149768	216347	-1061972
Прибуток від операційної діяльності	1361337	1211404	1191705	-149933	-19699
Дохід від інвестиційної та фінансової діяльності	11117	86834	22640	75717	-64194
Витрати від інвестиційної і фінансової діяльності	76101	44395	129081	-31706	84686
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	1296353	1253843	1085264	-42510	-168579
Витрати з податку на прибуток	243993	206239	209080	-37754	2841
Чистий фінансовий результат: прибуток	1052360	1047604	876184	-4756	-171420
Інший сукупний дохід після оподаткування	3527	31804	3116	28277	-28688
Сукупний дохід	1048833	1015800	873068	-33033	-142732

Отже, на основі проведених розрахунків можна стверджувати, що валовий прибуток підприємства збільшився у 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 84760 тис.грн за рахунок збільшення чистого доходу від реалізації продукції на 54619 тис.грн, що свідчить про ефективність виробництва. Але у 2021 році спостерігається зменшення валового прибутку на - 488333 тис.грн

через зменшення виручки від реалізації про неефективну діяльність в цьому році.

Щодо прибутку від операційної діяльності то на кінець аналізованого періоду, тобто у 2021 році його розмір становив 1191705 тис.грн, що менше на 19699 тис.грн ніж у попередньому році, ці зміни відбулися через зменшення сумарних операційних доходів на 2097 тис.грн, хоча при цьому сумарні операційні витрати у 2021 році у порівнянні з 2020 роком зменшилися на 10811671 тис.грн, ці зміни відбулися на через зменшення витрат на збут – на 328250 тис.грн та інших операційних витрат – на 48256 тис.грн (рис. 2.9).

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

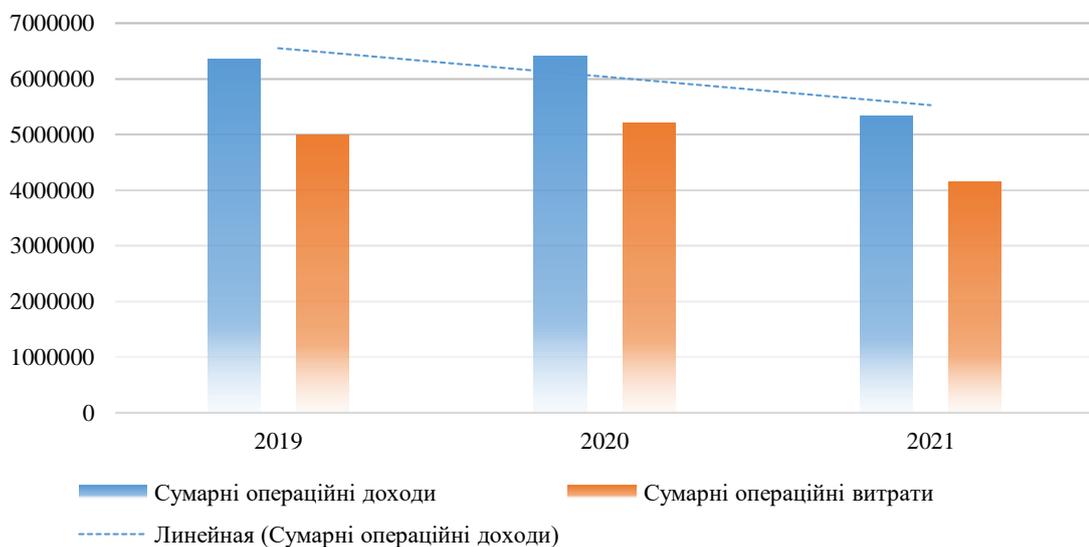


Рис. 2.9. Динаміка витрат і доходів від операційної діяльності АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Відповідно прибуток від звичайної діяльності до оподаткування у 2021 році у порівнянні з 2020 роком має зменшення на 168579 тис.грн. Через це чистий прибуток у 2021 році в порівнянні з попереднім роком зменшився на 171420 тис.грн і становив 876184 тис.грн. Ці зміни зобразимо графічно на рисунку 2.10.

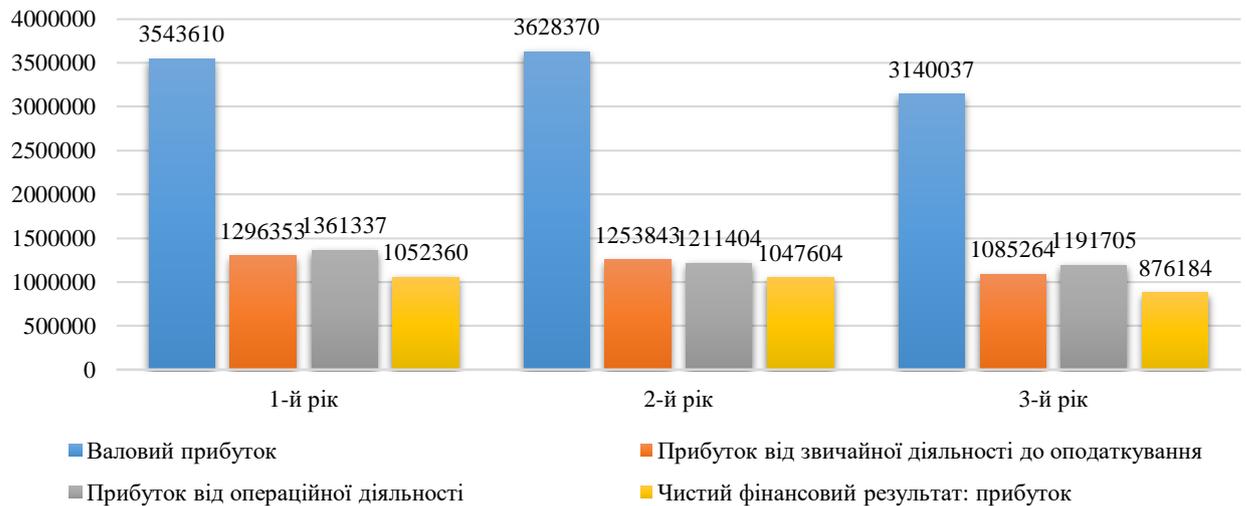


Рис. 2.10. Динаміка фінансових результатів АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роки

Отже, підприємство має негативні значення зі сторони прибутковості. Хоч і відбувається поступове зростання та нормалізування фінансового стану підприємства, необхідно вжити такі заходи за для збільшення прибутку:

- 1) удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва;
- 2) організація виробничого процесу таким чином, щоб він був пристосований до швидкої переналадки;
- 3) постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів;
- 4) грамотна побудова договірних відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;
- 5) зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік;
- 6) кваліфіковане здійснення цінової політики, оскільки на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни [38].

Отже, величину фінансового результату діяльності підприємства безпосередньо визначає загальний обсяг доходів та витрат підприємства, аналіз яких проведемо в таблиці 2.7.

Таблиця 2.7

Аналіз складу, структури та динаміки доходів та витрат АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Показник	Рядок Ф№2	2019 рік		2020 рік		2021 рік		Відхилення 2/1 в:			Відхилення 3/2 в:		
		Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага%	Сума, тис. грн	Питома вага,%	Сума, тис. грн	Питома вага,%	темп зростання, %	Сума, тис. грн	Питома вага,%	темп зростання, %
Доходи													
Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	2000	6346224	99,02	6400843	97,66	5321269	98,68	54619	37,58	100,86	-1079574	92,90	83,13
Інші операційні доходи	2120	10506	0,16	22301	0,34	20204	0,37	11795	8,11	212,27	-2097	0,18	90,60
Дохід від участі в капіталі	2200	3680	0,06	3363	0,05	0	0,00	-317	-0,22	91,39	-3363	0,29	0,00
Інші фінансові доходи	2220	7437	0,12	9592	0,15	22640	0,42	2155	1,48	128,98	13048	-1,12	236,03
Інші доходи	2240	0	0,00	73879	1,13	0	0,00	73879	50,83	0,00	-73879	6,36	0,00
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	41172	0,64	44395	0,68	28212	0,52	3223	2,22	107,83	-16183	1,39	63,55
Усього дохід		6409019	100	6554373	100	5392325	100	145354	100,00	102,27	1162048	100,00	82,27
Витрати													
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт)	2050	2802614	52,73	2772473	50,76	2181232	48,60	-30141	-20,52	98,92	-591241	-60,67	78,67
Адміністративні витрати	2130	638008	12,00	710764	13,01	616539	13,74	72756	49,53	111,40	-94225	-9,67	86,74
Витрати на збут	2150	1241195	23,35	1324383	24,25	996133	22,20	83188	56,63	106,70	-328250	-33,69	75,21
Інші операційні витрати	2180	313576	5,90	404120	7,40	355864	7,93	90544	61,64	128,87	-48256	-4,95	88,06
Фінансові витрати	2250	41172	0,77	44395	0,81	28212	0,63	3223	2,19	107,83	-16183	-1,66	63,55
Витрати від участі в капіталі	2255	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Інші витрати	2270	34929	0,66	0	0,00	100869	2,25	-34929	-23,78	0,00	100869	10,35	0,00
Витрати з податку на прибуток	2300	243993	4,59	206239	3,78	209080	4,66	-37754	-25,70	84,53	2841	0,29	101,38
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним	2455	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0,00	0	0,00	0,00
Всього витрат		5315487	100	5462374	100	4487929	100	146887	100,00	0,00	-974445	100,00	0,00

Аналіз доходів підприємства дає змогу визначити яку частку в загальному доході становлять його окремі елементи. Отже, загальна величина доходів у 2020 році у порівнянні з 2019 роком збільшилася на 1446887 тис.грн, у 2021 році спостерігається зменшення на 974445 тис.грн.

Вирішальний вплив у 2020 році на зміну справив чистий дохід від реалізацій, який у структурі займав 97,66 %, що на 37,58 в.п менше, ніж в попередньому році. На зміну величини загальних доходів у 2021 році негативно вплинули інші операційні доходи, які зменшилися на 2097 тис.грн (рис. 2.11).

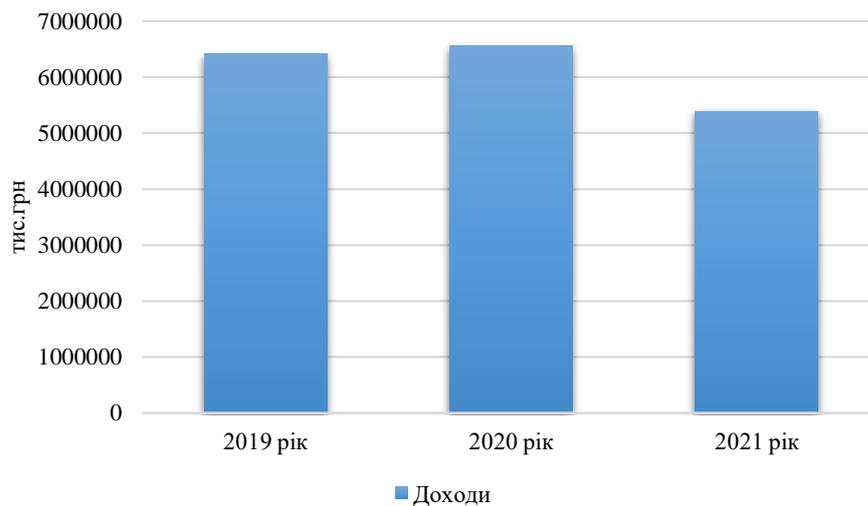


Рис. 2.11. Динаміка зміни доходів АТ «ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Діяльність підприємства пов'язана з витратами матеріальних, трудових та інших ресурсів. Отже, протягом аналізованого періоду спостерігається негативна тенденція до збільшення загальної величини витрат, а саме у 2020 році у порівнянні з 2019 роком збільшилися на 146887 тис.грн. Але у 2021 році порівняно з попереднім зменшилось на 974445 тис.грн. Цьому спричинило зменшення: собівартості реалізації продукції на 5912241, адміністративні витрати на 94225, витрати на збут 328250, фінансові витрати 16183.

Після аналізу доходів підприємства необхідно провести аналіз витрат, які фактично формують собівартість виготовленої продукції підприємства, а

також витрат від фінансової та інвестиційної діяльності підприємства (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Аналіз динаміки показників дослідження доходів і витрат
АТ«ФАРМАК» у 2019-2021 роках

Показник	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Відхилення 2/1		Відхилення 3/2	
				+, - тис.грн.	темп росту, %	+, - тис.грн.	темп росту, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Доходи	6409019	6554373	5392325	145354	102,27	-1162048	82,27065
2. Витрати	5315487	5462374	4487929	146887	102,76	-974445	82,16078
3. Прибуток (збиток) від звичайної діяльності (п.1 - п.2)	1093532	1091999	904396	-1533	99,86	-187603	82,82022
4. Середньорічна вартість активів	6446301	7753627	8921567	1307326	120,28	1167940	115,0631
5. Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг)	6346224	6400843	5321269	54619	100,86	-1079574	83,13388
6. Рентабельність активів, % (п.3 : п.4)	16,964	14,084	10,137	-2,8800	83,02	-3,9465	71,97806
7. Рентабельність продаж, % (п.3 : п.5)	17,231	17,060	16,996	-0,1710	99,01	-0,0644	99,62271
8. Рентабельність витрат, % (п.3 : п.2)	20,573	19,991	20,152	-0,5813	97,17	0,1605	100,8026
9. Виручка від реалізації в 1 грн. доходів (п.5 : п.1)	0,990	0,977	0,987	-0,0136	98,62	0,0102	101,0493
10. Доходи на 1 грн. активів (п.1 : п.4)	0,994	0,845	0,604	-0,1489	85,02	-0,2409	71,50043
11. Доходи на 1 грн. витрат (п.1 : п.2)	1,206	1,200	1,202	-0,0058	99,52	0,0016	100,1337

Отже, прибуток від звичайної діяльності на підприємстві у 2021 році у порівнянні з 2020 роком зменшилась на 187603 тис.грн. Як бачимо, рентабельність активів у 2021 році у порівнянні з 2020 роком зменшилась на 2,88, що свідчить про не ефективне використання активів підприємством для отримання прибутку. Прибутковість продажу у 2021 році становила 16,99%, що свідчить про дохідність від діяльності підприємства. Проте на кінець аналізованого періоду відбулося зростання виручки від реалізації в 1 грн.

доходів на 1,049%, при цьому доходи на 1 грн. активів зменшилися і становили 0,604.

Враховуючи важливість операційної діяльності для забезпечення прибутковості необхідним постає подальше дослідження резервів її підвищення.

Отже, на основі проведеного аналізу майна досліджуваного АТ «ФАРМАК» встановлено збільшення валюти балансу на 1976068 тис.грн у 2021 році; перевищення оборотних активів над необоротними активами, що сприяє обігу оборотних засобів; зменшення грошових коштів на кінець аналізованого періоду до 1039388 тис. грн. Зазначені зміни вказують на задовільний фінансовий стан підприємства. У структурі капіталу протягом 2019-2021 рр. переважає позиковий, що свідчить про активне залучення зовнішнього фінансування для провадження діяльності.

Детальний аналіз ефективності операційної діяльності дозволяє стверджувати про необхідність підвищення її рівня. Так, прибуток від операційної діяльності то на кінець аналізованого періоду, тобто у 2021 році його розмір становив 1191705 тис.грн, що менше на 19699 тис.грн ніж у попередньому році. Ці зміни відбулися через зменшення сумарних операційних доходів на 2097 тис.грн, хоча при цьому сумарні операційні витрати у 2021 році у порівнянні з 2020 роком зменшилися на 10811671 тис.грн, ці зміни відбулися на через зменшення витрат на збут – на 328250 тис.грн та інших операційних витрат – на 48256 тис.грн.

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

Встановлене зниження рівня рентабельності продаж протягом досліджуваного періоду свідчить про необхідність визначення напрямів підвищення ефективності операційної діяльності.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АТ «ФАРМАК»

3.1. Використання механізму операційного левериджу для забезпечення ефективності операційної діяльності підприємства

Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» є ключовим у прийнятті багатьох рішень, включаючи вибір продукції, установлення ціни на продукцію, маркетингову стратегію й використання виробничих потужностей.

Ця концепція настільки поширена в управлінських розрахунках, що стосується фактично всіх сфер діяльності менеджера. Завдяки широким можливостям використання, аналіз «витрати-обсяг-прибуток» являє собою кращий інструмент, яким тільки володіє менеджер, для виявлення прихованого потенціалу прибутковості, існування якого можливо в будь-якій організації. Аналіз «витрати-обсяг-прибуток» починається зі звіту про прибутки й збитки, що трохи відрізняється від традиційного формату.

Цей документ має ряд цікавих рис, які можуть бути корисні при визначенні впливів на прибуток змін у продажній ціні, витратах й обсязі. У звіті вказуються продажі, змінні витрати й постійні витрати. Змінні витрати – це витрати, що прямо пропорційно залежать від обсягу виробництва (сировина, заробітна плата); постійні витрати – витрати, що не залежать від обсягу виробництва, тобто фіксовані в певних межах (орендна плата, амортизація, заробітна плата адміністративних службовців, адміністративні витрати).

Аналіз витрат, обсягу продукції й прибутку називають аналізом беззбитковості. Переваги такого аналізу в наступному: ілюструє вплив операційних коштів на прибуток; допомагає у визначенні оптимальної пропорції постійних і змінних витрат компанії.

Однією з найважливіших характеристик взаємозв'язку затрат, обсягу виробництва і прибутку є аналіз беззбитковості.

Такий аналіз можливий при системі обліку змінних затрат, основою якої є поділ затрат на постійні та змінні, а також при використанні показника маржинального доходу.

Точка беззбитковості – це такий обсяг реалізації, коли доходи підприємства дорівнюють його затратам, а підприємство не має ні прибутку, ні збитків. Синонімами поняття точки беззбитковості є поріг рентабельності, мертва точка, точка критичного обсягу реалізації [18, с. 26].

Поріг рентабельності діяльності підприємства визначається аналітичним і графічним способами. Для розрахунку порогу рентабельності підприємства попередньо проведемо групування сумарних операційних витрат на постійні і змінні, що ми зробимо трохи пізніше.

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

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

де COB – сумарні операційні витрати підприємства;

C – собівартість реалізованої продукції;

AB – адміністративні витрати;

BZ – витрати на збут;

IOB – інші операційні витрати.

$$COB = 2848248 + 764173 + 1154991 + 417257 = 3184669 \text{ (тис. грн.)}.$$

Отже, сумарні операційні витрати АТ «ФАРМАК» становлять 3184669 тис. грн. За допомогою таблиці 3.1 розподілимо їх за елементами.

Таблиця 3.1

Розподіл операційних витрат АТ «ФАРМАК» за елементами 2021 року

№ з/п	Стаття витрат	Витрати на виготовлену продукцію (тис. грн.)	% значення	Витрати на реалізовану продукцію (тис. грн.)
1	Матеріальні витрати	2185788	40,73	1297265,0
2	Зарплата персоналу	1223564	22,80	726185,2
3	Відрахування на соціальні заходи	216854	4,04	128702,8
4	Амортизація	389637	7,26	231249,5
5	Інші витрати	1350070	25,16	801266,5
6	Разом	5365913	100	3184669

Зобразимо структуру операційних витрат у вигляді діаграми.

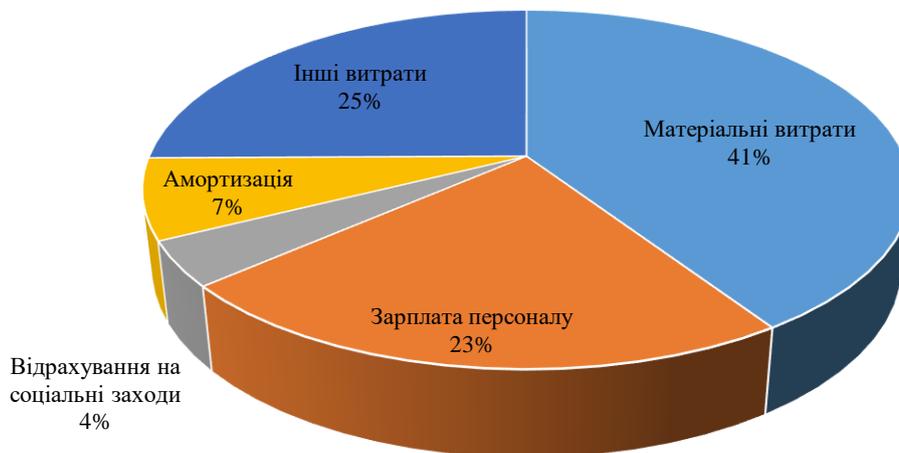


Рис. 3.1. Структура операційних витрат АТ «ФАРМАК»

Отже, після дослідження розподілу операційних витрат підприємства, які складають 3184669 тис.грн., можна побачити, що основну їх частку складають матеріальні витрати, сума яких дорівнює 1297265 тис.грн. Найменше значення у складі операційних витрат підприємства займає амортизація, що є негативним значенням, адже на сьогоднішній день на багатьох підприємствах використовується зношений виробничий потенціал, який функціонує тільки за допомогою величезних витрат на ремонт. Тому

амортизаційна політика має надзвичайно важливе значення у забезпеченні ефективного відтворення основних фондів.

З урахуванням структури елементів таблиці 3.1 склад фіксованих і змінних витрат АТ «ФАРМАК» має такий вигляд:

Таблиця 3.2

Обсяги та структура фіксованих і змінних витрат
АТ «ФАРМАК», тис. грн.

Фіксовані витрати	Значення	Змінні витрати	Значення
1. Амортизація	231250	1. Матеріальні затрати	1297265
2. Зарплата управлінського персоналу (30%)	217856	2. Зарплата виробничого персоналу (70%)	508330
3. Відрахування на соціальні заходи управлінського персоналу (30%)	38610,9	3. Відрахування на соціальні заходи виробничого персоналу (70%)	90092
4. Інші фіксовані витрати (60%)	480760	4. Інші змінні витрати (40%)	320507
Разом – фіксовані витрати	968476	Разом – змінні витрати	2216193

Розглянемо структуру фіксованих витрат за допомогою рисунку 3.2.



Рис. 3.2. Структура фіксованих витрат АТ «ФАРМАК»

Аналогічним способом розглянемо змінні витрати на рисунку 3.3.

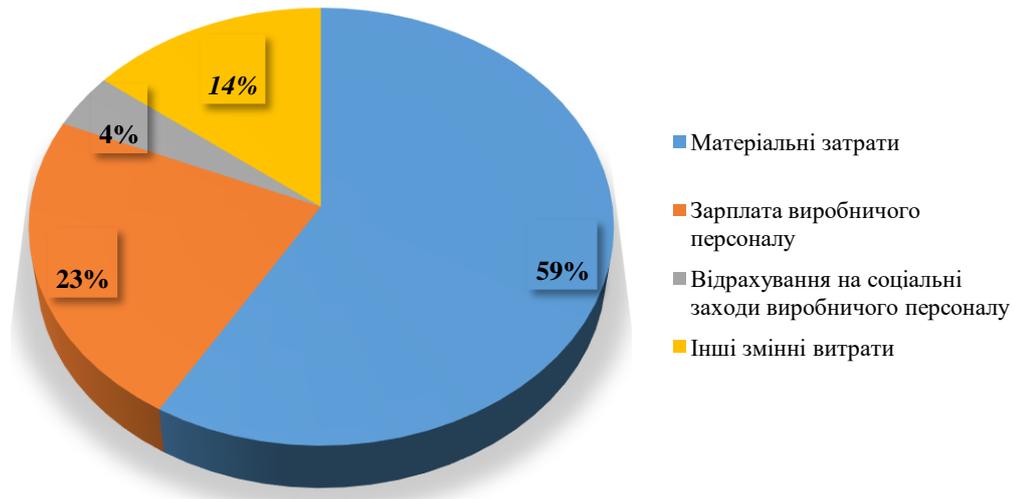


Рис. 3.3. Структура змінних витрат АТ «ФАРМАК»

Таким чином, можемо зробити висновок, що змінні витрати АТ «ФАРМАК» складають 69,6%, тоді як постійні витрати, відповідно, складають 30,4% сумарних операційних витрат, що є позитивним показником. Адже чим нижче відсоток постійних витрат, тим ефективніше працює підприємство та тим легше йому досягти точки беззбитковості. В нашому випадку АТ «ФАРМАК» має не достатньо ефективний підхід, тому що його відсоток постійних витрат складає більше ніж 25%.

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

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

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

де ЧД – чистий дохід;

ІОД – інші операційні доходи.

У даному випадку сумарні операційні доходи складають :

$$\text{СОД} = 6565623 + 20832 = 6586455 \text{ (тис. грн.)}$$

Таблиця 3.3

Базовий рівень показників операційної діяльності АТ «ФАРМАК», тис. грн.

	Найменування показників	Значення
1	Сумарні операційні доходи	6586455
2	Змінні витрати	2216193
3	Валова маржа (маржинальний дохід) (р.1-р.2)	4370262
4	Фіксовані (постійні) витрати	968476
5	Прибуток від операційної діяльності (р.3-р.4)	3401786

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

Спочатку визначаємо питому вагу валової маржі:

$$ПВ_{\text{ВМ}} = \frac{\text{ВМ}}{\text{СОД}} = \frac{4370262}{6586455} = 0,664$$

Поріг рентабельності підприємства складає :

$$Q_p = \frac{F}{ПВ_{\text{ВМ}}} = \frac{968476}{0,664} = 1459597,5 \text{ (тис. грн.)}$$

Відповідно, запас фінансової стійкості має значення :

$$ЗФС = \text{СОД} - Q_p = 6586455 - 1459597,5 = 5126857,5 \text{ (тис. грн.)}$$

А у відносному значенні :

$$ЗФС\% = \frac{ЗФС}{\text{СОД}} * 100\% = \frac{5126857,5}{6586455} * 100\% = 77,8\%$$

Операційний важіль підприємства дорівнює:

$$ОВ = \frac{\text{ВМ}}{\text{ОП}} = \frac{4370262}{3401786} = 1,28$$

Отже, після проведення розрахунку порогу рентабельності підприємства, можемо зробити висновок, що АТ «ФАРМАК» має порогове значення 1459597,5 тис.грн., при якому компанія, не отримуючи прибутку, може покрити всі свої поточні витрати.

Показник запасу фінансової стійкості у відсотковому значенні складає 77,8%, що є високим показником для підприємства. Адже чим більший відсоток запасу фінансової стійкості, тим ефективніше працює підприємство.

Операційний важіль підприємства показує, у скільки разів може змінитися значення прибутку при збільшенні (зменшенні) обсягу продажів. Отже, в нашому випадку, наприклад, при збільшенні (зменшенні) обсягів продажу підприємства на 10% , його виручка збільшиться (зменшиться) на 128%. У підприємства можуть виникнути проблеми, через те, що воно має велику кількість застарілих основних фондів. в умовах економічної нестабільності падіння платоспроможного попиту клієнтів та високої інфляції кожен процент зниження обороту обертається значним падінням прибутку і входженням підприємства в зону збитків.

Отже, після проведення дослідження, щодо визначення порогу рентабельності й зони беззбиткової діяльності підприємства, можна зазначити, що сумарні операційні витрати підприємства складають 3184669 тис.грн. Дослідження розподілу операційних витрат показало, що найбільшу частину, а саме 40,73 % у структурі витрат займають матеріальні витрати, до яких входять витрати на оплату сировини, основних і допоміжних матеріалів, комплектуючих, палива, електроенергії. Другими витратами по величині являються інші витрати (займають 25%) , до складу яких можуть входити витрати на дослідження та розроблення, втрати від операційної курсової різниці, від знецінення запасів, нестачі й втрати від псування цінностей, визнані штрафи, пеня, неустойка та інші. Найменшим у складі операційних витрат є відрахування на соціальні заходи (4 %) та амортизація підприємства, яка складає лише 7%. Це є досить негативним значенням, адже підприємство повинно приділяти більше уваги відновленню своїх основних засобів. Через значний знос устаткування та його ремонт підприємство ризикує збільшити витрати та зменшити обсяги реалізації та ,відповідно, виручку.

Після розподілу обсягів та структури фіксованих і змінних витрат підприємства, стало відомо, що частка постійних витрат підприємства складає 30.4%, тоді як частка змінних витрат складає 69.6%. Таке співвідношення витрат є нормальним для підприємства, хоча постійні витрати дещо і перевищують оптимальну межу 25%. І означає, що чим нижче постійні

витрати, тим ефективніше працює підприємства та тим легше йому досягти точки беззбитковості.

Розрахунок базового рівня показників операційної діяльності допоміг визначити, що сумарний операційний дохід підприємства складає 6586455 тис.грн. Валова маржа складає 4370262 тис.грн. Необхідно зазначити, що підприємство має прагнути до покращення показника маржинального доходу, адже чим вище рівень маржинального доходу, тим швидше відшкодовуються постійні витрати, і організація має можливість отримувати прибуток.

Отже, в цілому, для покращення стану операційної діяльності та фінансової стійкості, підприємство має запровадити такі заходи:

1. Прогнозування, оскільки, щоб грамотно керувати виробництвом, активно впливати на формування показників господарської і фінансової діяльності, необхідно постійно використовувати дані про його стан, а також зміни, які в ньому проходять.
2. Обминання дебіторів з високим ризиком.
3. Грамотно будувати договірні відносини з постачальниками та покупцями.
4. Раціонально використовувати одержаний прибуток для здійснення ефективної повномасштабної діяльності в подальшому.
5. Залучати фінансові інвестиції.

Операційний важіль характеризує внутрішню структуру валової маржі, тобто співвідношення їх складових – операційного прибутку і фіксованих витрат:

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

Збільшення обсягів фіксованих витрат у структурі валової маржі призводить до зростання значень операційного важеля, а відповідно і до підвищення рівня підприємницького ризику діяльності підприємств. Сила

впливу операційного важеля на фінансові результати діяльності підприємств визначається такою залежністю показників:

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

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

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

Сила впливу операційного важеля проявляється в наступному. На кожен процент зміни операційних доходів підприємства (підвищення чи падіння) операційний прибуток буде зростати або знижуватися пропорційної величині операційної діяльності в плановому періоді.

Необхідно дослідити механізм впливу операційного важеля, розглядаючи ситуації збільшення та зменшення обсягів операційної діяльності в плановому періоді.

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

$$\Delta t_n \% = 1,28 * 8\% = 10,24\%$$

Отже, планова величина операційного прибутку буде дорівнювати:

$$OP^{пл} = OP^б * 1,1024 = 3401786 * 1,1024 = 3750128,89 \text{ (тис. грн.)}$$

А приріст прибутку в абсолютній сумі складатиме:

$$\Delta OP = 3750128,89 - 3401786 = 348342,89 \text{ (тис. грн.)}$$

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

Таблиця 3.4

Прямий розрахунок показників операційної діяльності АТ «ФАРМАК»
при її зростанні у плановому періоді на 8%

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення, тис.грн.
1	Сумарні операційні доходи	6586455*1,08	7113371,4
2	Змінні витрати	2216193*1,08	2393488,4
3	Валова маржа	р.1-р.2	4719882,96
4	Фіксовані витрати	-	968476
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	3751406,96

За прямим розрахунком приріст операційного прибутку дорівнює:

$$\Delta t_n \% = \frac{ОП^{пл} - ОП^б}{ОП^б} * 100\% = \frac{349620,96}{3401786} * 100\% = 10,28\%$$

Отже, після проведення прямого розрахунку показників операційної діяльності за умов зростання обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, операційний прибуток підвищиться на 10,28%.

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

$$\Delta t_n \% = 1,28 * (-5\%) = -6,4\%$$

Планова величина прибутку складатиме:

$$ОП^{пл} = 3401786 * (1 - 0,064) = 3184071,7 \text{ (тис. грн.)}$$

Абсолютний приріст прибутку від операційної діяльності дорівнюватиме:

$$\Delta ОП = 3184071,7 - 3401786 = -217714,3 \text{ (тис. грн.)}$$

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

Таблиця 3.5

Прямий розрахунок показників операційної діяльності АТ «ФАРМАК»
при її падінні у плановому періоді на 5%

№ з/п	Показник	Розрахунок	Значення, тис.грн.
1	Сумарні операційні доходи	6586455*0,95	6257132,25
2	Змінні витрати	2216193*0,95	2105383,35
3	Валова маржа	р.1-р.2	4151748,9
4	Фіксовані витрати	-	968476
5	Прибуток від операційної діяльності	р.3-р.4	3183272,9

Перевірка :

$$\Delta t_n \% = \frac{3183272,9 - 3401786}{3401786} * 100\% = -6,4 \%$$

Отже, в цілому після проведення дослідження впливу операційного важеля на зміни обсягів прибутку АТ «ФАРМАК», можемо зробити висновок, що за умов збільшення обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 8%, сумарні операційні доходи підприємства складають 7113371,4 тис.грн., змінні витрати 2393488,4 тис.грн., фіксовані витрати залишаються незмінними. Прибуток від операційної діяльності співпадає з плановою величиною прибутку.

Після проведення прямого розрахунку показників операційної діяльності за умов зменшення обсягів операційної діяльності в плановому періоді на 5%, операційний прибуток зменшиться на 6,4 %.

Градація рівнів підприємницького ризику залежно від величини операційного важеля може мати наступний вигляд.

Таблиця 3.6

Рівні підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності суб'єктів підприємництва

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

Отже, в нашому випадку після проведених розрахунків, можемо зазначити, що величина операційного важеля складає 1,28. Такий показник є позитивним для підприємства, адже за рівнями підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємство має показник до 3. Це свідчить, про низький рівень ризику.

3.2. Стратегічні напрями підвищення прибутковості операційної діяльності АТ «Фармак»

Діяльність підприємства повинна бути спрямовано на те, щоб забезпечити збільшення прибутку, шляхом пошуку невикористаних можливостей, тобто ре-зервів його зростання.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовні реалізаційних збитків, вдос-коналення структури вироблюваної продукції.

Резерви виявляються на стадії планування і в процесі виконання планів. Визначення резервів зростання прибутку базується на науково обґрунтованій методиці їх розрахунку, мобілізації і реалізації. Виділяють три етапи цієї роботи: аналітичний, організаційний і функціональний.

На першому етапі виділяють і кількісно оцінюють резерви; на другому ро-зробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, що забезпечують використання виявлених резервів; на третьому етапі практично реалізують заходи і ведуть контроль за їх виконанням [54].

Прийняття організаційно-технічних і господарсько-управлінських рішень потребує визначення факторів, що впливають на обсяг отриманого підприємством прибутку та їх кількісну оцінку. Для цього слід дослідити вплив на зміну валового прибутку у звітному році порівняно з базовим таких факторів, як зміна:

- цін на продукцію;
- обсягу виробництва;
- структури продукції;
- рівня та структури витрат.

Далі необхідно провести факторний аналіз валового прибутку ПП «СПС».

Вихідні дані для розрахунку наведено у табл. 3.7 і 3.8.

Таблиця 3.7

Вихідні дані для розрахунку факторного аналізу АТ «ФАРМАК»

Період	Чистий дохід від реалізації товарів(робіт, послуг)	Собівартість реалізованої продукції	Ціна за одиницю продукції, грн./одн	Обсяг реалізації	Витрати на одиницю продукції, грн./одн	Валовий прибуток
1	2	3	4	5	6	7
2018	6618911	2933774	9050	850	3451	3685137
2019	6346224	2802614	9134	867	3233	3543610
2020	6400843	2772473	9148	874	3172	3628370
2021	5321269	2181232	9189	931	2343	3140037

Таблиця 3.8

Вихідні дані для аналізу прибутку АТ «ФАРМАК» за 2019-2021 рік, тис. грн.

Показник	Рядок Ф№2	Базовий рік (0)	Базовий рік, перерахований на реалізацію звітного року (1,0)	Звітний рік (1)
1	2	3	4	5
2019 рік				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	6618911	7846350	6346224
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	2933774	2992449	2802614
Валовий прибуток (ВП)	2090	3685137	4853901	3543610
2020 рік				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	6346224	7983116	6400843
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	2802614	2825242	2772473
Валовий прибуток (ВП)	2090	3543610	5157874	3628370
2021 рік				
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (ЧД)	2000	6400843	8516788	5321269
Собівартість реалізованої продукції (С)	2050	2772473	2953286	2181232
Валовий прибуток (ВП)	2090	3628370	5563502	3140037

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

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП}_1 - \text{ВП}_0 \quad (3.5)$$

Основні формули, що використовуємо для визначення впливу факторів мають наступних вигляд:

Розрахунок впливу на прибуток зміни відпускних цін на реалізацію продукції здійснюється за формулою:

$$\Delta \text{ВП}_1 = \text{ВП}_1 - \text{ВП}_{1,0} \quad (3.6)$$

Розрахунок впливу на прибуток змін в обсязі продукції під час оцінювання за базовою собівартістю має такий вигляд:

$$\Delta \text{ВП}_2 = \text{ВП}_0 * (K_1 - 1) \quad (3.7)$$

$$\text{де } K_1 = C_{1,0} / C_0 \quad (3.8)$$

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

$$\Delta \text{ВП}_3 = \text{ВП}_0 * (K_2 - K_1) \quad (3.9)$$

$$\text{де } K_2 = \text{ЧД}_{1,0} / \text{ЧД}_0 \quad (3.10)$$

Розрахунок впливу на прибуток економії від зниження собівартості продукції:

$$\Delta \text{ВП}_4 = C_{1,0} - C_1 \quad (3.11)$$

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

$$\Delta \text{ВП5} = C0 * K2 - C1,0 \quad (3.12)$$

Розрахунок загального впливу факторів на валовий прибуток (резерву зростання валового прибутку) здійснюються за формулою:

$$\Delta \text{ВП} = \text{ВП1} \dots \text{ВП5} \quad (3.13)$$

Результати факторного аналізу валового прибутку АТ «ФАРМАК» наведено у табл. 2.19.

Таблиця 3.9

Результати факторного аналізу валового прибутку АТ «ФАРМАК»

Назва фактора	Сума впливу 2019 рік	Сума впливу 2020 рік	Сума впливу 2021 рік
1	2	3	4
Відхилення валового прибутку, всього у т.ч. за рахунок:	-	-	-
1. Зміни цін на продукцію	-1310290,52	-1529504,21	-2423464,54
2. Зміни обсягу виробництва і реалізації	73702,74	28610,46136	236632,8261
3. Зміни структури продукції	609684,73	885398,69	962807,83
4. Зміни рівня витрат	189835	52769	772054
5. Зміни структури витрат	485376,04	700255,04	735690,88
Резерв зростання валового прибутку (1+2+3+4)	48308,48	137528,7947	283721,4565

Отже, загальний розмір валового прибутку має резерв щодо зростання за рахунок зміни обсягу виробництва та реалізації, структури продукції, рівня витрат, структури витрат у всіх трьох років.

Якість прибутку від основної діяльності вважається високою, якщо її збільшення зумовлене зростанням обсягу продажів, зниженням собівартості продукції. Низька якість прибутку характеризується зростанням обсягів

реалізації за рахунок росту цін на продукцію без збільшення фізичного обсягу продажів і зниження витрат на гривню продукції [50].

Збільшення прибутку можна досягти завдяки таким діям:

- нарощення обсягів виробництва і реалізації товарів;
- здійснення заходів щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;
- зменшення витрат на виробництво продукції;
- кваліфікованого здійснення цінової політики;
- грамотної побудови ділових відносин з постачальниками, посередниками, покупцями;
- покращення системи маркетингу на підприємстві;
- удосконалення продукції з середнім рівнем рентабельності, а низкорентабельну зняти з виробництва;
- постійного проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів.

При здійсненні факторного аналізу прибутку підприємства необхідним є виділення й вартісна оцінка факторів першого та другого рівнів його можна здійснити за допомогою табл. 3.10.

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

Факторний аналіз прибутку від звичайної діяльності до оподаткування за факторами першого і другого рівнів представлено у табл. 3.10.

Отже, підприємство отримало чистого прибутку у 2020 році в порівнянні з 2019 роком менший на 33033 тис.грн, а у 2021 році на 142732 тис.грн. Таке зменшення є негативним явищем. Розглянемо фактори впливу на ці зміни.

Таблиця 3.10

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

Назва фактору	Рядок Ф№2	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Величина впливу фактору (абсолютне відхилення)	
					(2/1)	(3/2)
1	2	3	4	5	6	7
1. Фінансовий результат від операційної діяльності	р.2190 (2195)	1361337	1632383	1401786	271046	-230597
- Прибуток валовий	2090	3543610	3628370	3140037	84760	-488333
- Інші операційні доходи	2105+...+2120	10506	22301	20204	11795	-2097
- Витрати адміністративні	2130	638008	710764	616539	72756	-94225
- Витрати на збут	2150	1241195	1324383	996133	83188	-328250
- Інші операційні витрати	2180	313576	404120	355864	90544	-48256
2. Фінансовий результат від фінансової діяльності	р.2220+р.2200-р.2250-р.2255	-30055	-31440	-5572	-1385	25868
- Доходи інші фінансові	2220	7437	9592	22640	2155	13048
- Витрати фінансові	2250	41172	44395	28212	3223	-16183
- Дохід від участі в капіталі	2200	7437	3363	0	-4074	-3363
- Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
3. Фінансовий результат від іншої звичайної діяльності	р.2240-р.2270	-34929	73879	-100869	108808	-174748
- Доходи інші	2240	0	73879	0	73879	-73879
- Витрати інші	2270	34929	0	100869	-34929	100869
4. Фінансовий результат до оподаткування	п.1+п.2+п.3=р.2290	1296353	1253843	1085264	-42510	-168579
- Прибуток операційний	п. 1	1361337	1211404	1191705	-149933	-19699
- Прибуток фінансовий	п. 2	-30055	-31440	-5572	-1385	25868
- Прибуток інший звичайний	п. 3	-34929	73879	-100869	108808	-174748
5. Чистий фінансовий результат	п.4-р.2300+р.2305=	1048833	1047604	876184	-1229	-171420
Прибуток до оподаткування	р.2350 (2355)	1052360	1047604	876184	-4756	-171420
Витрати (Дохід) з податку на прибуток	п. 4	1292826	1253843	1085264	-38983	-168579
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2300	243993	206239	209080	-37754	2841
6. Сукупний дохід	2305	0	0	0	0	0
Чистий Прибуток	р.2350+р.2460	1048833	1015800	873068	-33033	-142732
Інший сукупний Дохід після оподаткування	р.2465	1048833	1015800	873068	-33033	-142732

У 2020 році у порівнянні з попереднім роком збільшилось на 271046 тис.грн У 2021 році у порівнянні з 2020 роком фінансовий результат від

операційної діяльності зменшилась на 19699 тис.грн , що пов'язано з впливом таких факторів, а саме зменшенням операційних витрат 48256 тис.грн, витрати на збут 328250, витрати адміністративні 94225, операційні доходи 2097 . Отже, що фінансовий результат від операційної діяльності зростає потрібно постійно шукати невикористані можливості.

У 2020 році у порівнянні з 2019 роком фінансовий результат від фінансової діяльності зменшився на 1385 тис.грн ,це спричинено зменшенням доходів від участі в капіталі, проте у 2021 році збільшився на 25868 тис.грн, хоча й становив (-5572) тис.грн.

Отже, на формування фінансового результату до оподаткування негативно у 2021 році вплинув прибуток фінансовий та інший звичайний, а у 2020 році прибуток фінансовий.

Функціонування підприємства в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток, тому вся діяльність підприємства спрямована на забезпечення зростання прибутку або його стабілізації на певному рівні.

Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані передусім із напрямками господарювання підприємства. Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції.

Отже, на підприємствах потрібно приділяти належну увагу плануванню і отриманню прибутку від реалізації продукції. При цьому слід пам'ятати, що на величину прибутку від реалізації товарної продукції впливають як фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зміни державних регулюючих цін, природні та транспортні умови тощо), так і фактори, які знаходяться в компетенції підприємств.

Для підвищення рівня прибутковості підприємства можуть упроваджувати заходи в такому порядку:

– організаційні (вдосконалення виробничої структури й організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо);

– техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляються);

– економічні важелі та стимули (вдосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення оборотності оборотних коштів тощо).

Якщо почати проводити зміни не в такому порядку, то позитивні зрушення в ефективності діяльності можуть бути малопомітними або відсутніми взагалі.

Якщо ж розглядати прибуток та рентабельність як складники прибутковості, то одним із факторів їх зростання та підвищення ефективності виробництва є його розширення, тобто збільшення обсягів виготовлення товарів і послуг. Здійснити це можна двома шляхами [2, с. 124]:

- за рахунок збільшення кількості залучених у виробництво факторів (екстенсивний шлях);
- за рахунок поліпшення технологій (інтенсивний шлях).

Для того щоб підприємства України в сучасних ринкових умовах працювали стабільно та отримували прибуток, пропонуємо такі шляхи і методи збільшення прибутку і рентабельності (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1	2
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції	1. Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу

Продовження табл. 3.11

1	2
5. Диверсифікація виробництва	5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження витрат від браку
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низкорентабельну зняти з виробництва
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін.

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

Таким чином, прибуткове функціонування підприємств, в тому числі АТ «ФАРМАК», є підсумком грамотного, умілого управління всім комплексом факторів, що впливають на результати їх виробничо-господарської діяльності.

Можна запропонувати наступні шляхи зростання прибутковості та рентабельності операційної діяльності АТ «ФАРМАК»:

- підвищити вартість лікарських засобів;
- збільшити обсяг збуту медикаментів;
- зменшити собівартість реалізації за рахунок використання більш дешевої сировини, наприклад, від інших постачальників, при цьому не втративши її якість, а також зменшити адміністративні витрати та витрати на збут, оскільки саме вони стали каталізатором зменшення показників прибутковості компанії;

- перегляд асортименту продукції з метою збільшення частки продукції, яка приносить найбільші прибутки компанії;
- зменшення грошових коштів на рахунках у банку, з метою зменшення ризику їх знецінення;
- зменшення суми дебіторської заборгованості, яка спричиняє відволікання грошових коштів;
- залучення додаткових позикових коштів.

Проведений аналіз дозволяє обґрунтувати рекомендації для покращення виробничої та господарської діяльності підприємств фармацевтичної галузі:

- введення або покращення політики ефективної та швидкої сплати дебіторської заборгованості за рахунок здійснення її ґрунтового аналізу та охарактеризування відповідно до цього головних засад щодо відтермінування платежу від посередників, які займаються, реалізацією продукції, визначення гарантій щодо яких здійснюється відтермінування сплати коштів за отриману продукцію, розроблення й застосування методів аналізу та оцінки надійності дебітора, а, також, в обов'язковому порядку запровадити правила щодо визначення максимальної суми відтермінованого платежу для кожного покупця;
- впровадження санкцій у вигляді штрафів, пенів або, навіть, позовів до суду щодо невчасного погашення дебіторської заборгованості, а також, призупинення здійснення поставок продукції у разі постійної затримки збору дебіторської заборгованості;
- прискорення здійснення платежів зі сторони суб'єкта господарювання, реструктуризація поточної кредиторської заборгованості за рахунок відстрочки та розстрочки платежів, переоформлення заборгованості у вексельні зобов'язання, проведення ефективної системи продажів виготовленої продукції, недопущення значного зростання кредиторської заборгованості за різними її видами, особливо за тими, які несплачені у чітко визначений термін, а також постійна співпраця з довіреними постачальниками сприятиме зменшенню ризику дострокової оплати з боку підприємства, а

також може дозволити отримати більшу суму знижки під час здійснення передоплати; відповідно, дані заходи сприятимуть зменшенню суми кредиторської заборгованості на підприємстві;

– збільшення суми довгострокових та короткострокових зобов'язань повинно здійснюватися зважаючи на щорічні темпи росту по галузі та, як наслідок, не змінювати значення показників фінансової незалежності та ліквідності балансу, особливо у період кризи; відповідно, довгострокові зобов'язання повинні збільшуватися за рахунок позик, які мають цільове спрямування, а саме на здійснення інвестицій у нові проекти, зміну обладнання, його оновлення тощо, тоді як сума короткострокових зобов'язань повинна повною мірою покриватися за рахунок оборотних активів, тобто підприємство повинно швидшими темпами отримувати виручку від дебіторів та нарощувати обсяги виробництва, які в результаті, збільшать суму на рахунках в банку.

Надані рекомендації можуть бути корисними й актуальними не лише для підприємств фармацевтичної галузі, а також тих, що здійснюють свою діяльність в інших напрямках.

Отже, з метою визначення резервів зростання операційного прибутку досліджуваного підприємства було використано метод «витрати-обсяг-прибуток». Після визначення розподілу операційних витрат за елементами стало відомо, що матеріальні витрати складають 41% від загальних витрат.

Позитивним для підприємства є те, що частка змінних витрат перевищує частку фіксованих витрат. Адже чим нижча частка постійних витрат, тим ефективніше працює підприємство та тим легше йому досягти точки беззбитковості. АТ «ФАРМАК» має не достатньо ефективний підхід, тому що його відсоток постійних витрат складає більше ніж 25%..

Наступним етапом стало визначення порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості. Існує певний взаємовплив і взаємозалежність між

витратами, обсягом виробництва і прибутку. Відомо, що при дотриманні всіх інших рівних умов темпи зростання прибутку завжди випереджають темпи зростання реалізації продукції.

Отже, підприємству необхідно не менше ніж 1459597,5 тис.грн. для того, щоб не отримуючи прибуток, покрити всі свої збитки.

Показник запасу фінансової стійкості у відсотковому значенні складає 77,8%, що є високим показником для підприємства. Адже чим більший відсоток запасу фінансової стійкості, тим ефективніше працює підприємство.

Дослідження операційного важеля підприємства показало, що його показник становить 1,28. Такий показник є позитивним для підприємства, адже за рівнями підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємство має показник до 3. Це свідчить, про низький рівень ризику.

Також, було висуното ряд пропозицій щодо покращення операційної діяльності АТ «Фармак», серед яких: підвищення вартості лікарських засобів; збільшення обсягу збуту медикаментів; зменшення собівартості реалізації; перегляд асортименту продукції з метою збільшення частки продукції, яка приносить найбільші прибутки компанії; зменшення грошових коштів на рахунках у банку, з метою зменшення ризику їх знецінення; зменшення суми дебіторської заборгованості, яка спричиняє відволікання грошових коштів; залучення додаткових позикових коштів.

ВИСНОВКИ

На сонові проведеного в роботі дослідження можна зробити наступні висновки.

Діяльність підприємства поділяється на звичайну і надзвичайну. Звичайна діяльність в свою чергу ділиться на операційну, інвестиційну і фінансову. Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, яка пов'язана із виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), забезпечує основну частку доходу і є головною метою створення підприємства.

Метою аналізу операційної діяльності є відстеження залежності фінансових результатів бізнесу від витрат і об'ємів реалізації продукції. Для цього використовують наступні показники: сумарний операційний дохід, змінні і постійні витрати, валова маржа, операційний прибуток, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості та операційний важіль.

Найголовнішою метою операційної діяльності є отримання операційного прибутку. Операційний прибуток – це прибуток господарюючого суб'єкта від основної (звичайної) діяльності, рівна різниці між виручкою і витратами за звичайною діяльністю. Зміну операційного прибутку можна дослідити за допомогою операційного важеля. Сила впливу операційного важеля інформує про рівень підприємницького ризику. Якщо показник операційного важеля менше 3, тобто підприємство мало ризикове і майже не схильне до ризиків; від 3 до 5 – середньо ризикове і схильне до невеликих ризиків; і вище 5 – схильне до ризиків, які в майбутньому можуть призвести до банкрутства.

Об'єктом дослідження було обрано АТ «ФАРМАК».

Проаналізувавши майно та джерела його формування АТ «ФАРМАК» за три роки можна стверджувати, що підприємство функціонує як за рахунок позичкового капіталу, так і за рахунок власного капіталу. Завдяки залученню позикових коштів підприємство отримує суттєві переваги, але потрібно не

забувати про оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу. У фінансовому аналізі має значення співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, тобто вилученого із обороту грошового капіталу та залученого капіталу в якості джерела фінансування поточних платежів.

Аналіз ефективності операційної діяльності дозволив зробити наступні узагальнення. Прибуток від операційної діяльності як основний показник її ефективності у 2021 році його становив 1191705 тис.грн, що менше на 19699 тис.грн ніж у попередньому році, ці зміни відбулися через зменшення сумарних операційних доходів на 2097 тис.грн, хоча при цьому сумарні операційні витрати у 2021 році у порівнянні з 2020 роком зменшилися на 10811671 тис.грн, ці зміни відбулися на через зменшення витрат на збут – на 328250 тис.грн та інших операційних витрат – на 48256 тис.грн.

Прослідковуються негативні тенденції щодо динаміки показників оборотності та рентабельності.

З метою визначення резервів зростання операційного прибутку досліджуваного підприємства було використано метод «витрати-обсяг-прибуток». Після визначення розподілу операційних витрат за елементами стало відомо, що матеріальні витрати складають 41% від загальних витрат.

Позитивним для підприємства є те, що частка змінних витрат перевищує частку фіксованих витрат. Адже чим нижча частка постійних витрат, тим ефективніше працює підприємство та тим легше йому досягти точки безбитковості. АТ «ФАРМАК» має не достатньо ефективний підхід, тому що його відсоток постійних витрат складає більше ніж 25%..

Наступним етапом стало визначення порогу рентабельності та запасу фінансової стійкості. Існує певний взаємовплив і взаємозалежність між витратами, обсягом виробництва і прибутку. Відомо, що при дотриманні всіх інших рівних умов темпи зростання прибутку завжди випереджають темпи зростання реалізації продукції.

Отже, підприємству необхідно не менше ніж 1459597,5 тис.грн. для того, щоб не отримуючи прибуток, покрити всі свої збитки.

Показник запасу фінансової стійкості у відсотковому значенні складає 77,8%, що є високим показником для підприємства. Адже чим більший відсоток запасу фінансової стійкості, тим ефективніше працює підприємство.

Дослідження операційного важеля підприємства показало, що його показник становить 1,28. Такий показник є позитивним для підприємства, адже за рівнями підприємницького ризику виробничо-комерційної діяльності підприємство має показник до 3. Це свідчить, про низький рівень ризику.

Проведений факторний аналіз дозволив з'ясувати, що загальний розмір валового прибутку має резерв щодо зростання за рахунок зміни обсягу виробництва та реалізації, структури продукції, рівня витрат, структури витрат у всіх трьох років.

Окреслено напрями підвищення ефективності операційної діяльності як основного джерела доходів підприємства, зокрема: введення або покращення політики ефективною та швидкою сплати дебіторської заборгованості; впровадження санкцій у вигляді штрафів, пенів або, навіть, позовів до суду щодо невчасного погашення дебіторської заборгованості, а також, призупинення здійснення поставок продукції у разі постійної затримки збору дебіторської заборгованості; прискорення здійснення платежів зі сторони суб'єкта господарювання, реструктуризація поточної кредиторської заборгованості за рахунок відстрочки та розстрочки платежів тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Виробничий (операційний) менеджмент. Навчальний посібник. К. : ЦУЛ, 2003.
3. Васильков В. Г. Організація виробництва. К.: КНЕУ, 2003. 524 с.
4. Никифорчин М. Д. Суть та основні поняття операційної ефективності в діяльності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2013. URL: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_03/22.pdf.
5. Сумець О.М. Основи операційного менеджменту / За ред. проф. О.Л. Яременка. К.: ВД «Професіонал», 2004. 416 с.
6. Онищенко В.О., Редкін О.В., Старовірець А.С., Чевганова В.Я. Організація виробництва. К.: Лібра, 2003. 336 с.
7. Белінський П.І. Менеджмент виробництва та операцій. К.: ЦУЛ, 2006. 684 с.
8. Капінос Г. І., І.В. Бабій. Операційний менеджмент: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 352 с.
9. Літвінова В. О. Економічна ефективність: сутність та форми. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2014, № 2. С. 43-45.
10. Череп А. В., Стрілець Є. М. Ефективність як економічна категорія. *Ефективна економіка*. 2013, № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_1_26.
11. Ємець Ю. Г. Економічна ефективність як основа конкурентоспроможності підприємства. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи*

становлення і проблеми розвитку. 2013, № 769. С. 156-160.

12. Говорушко Т. А. Ефективність як економічна. *Наукові праці НУХТ*. 2007, № 20. С. 74–76.

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

14. Архіпов Н. М. Види ефективності операційної діяльності підприємства торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2018. Вип. 18(1). С. 21-26. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevsg_2018_18%281%29__6

15. Білецька К. Ю. Сутність категорії "Економічна ефективність виробництва". *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2014, № 150. С. 74-81. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtusg_2014_150_11.

16. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / Під заг. ред. д. екон. наук, проф. К.: КНЕУ, 2003. 608 с.

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

18. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. К.: «Хай-Тек Прес». 2008. 336 с.

19. Школьник І. О., Боярко І. М., Дейнека О. В. та ін. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. К.: «Центр учбової літератури». 2016. 368 с.

20. Багацька К.В., Говорушко Т.А., Шеремет О.О. Фінансовий аналіз: Підручник. К. 2014. 320 с.

21. Брігхем Е.Ф. Основи фінансового менеджменту [Текст] : пер. з англ. / Е. Ф. Брігхем ; ДНУ ім.Т.Г.Шевченка. К. : ВАЗАКО : Молодь, 1997. 1000 с.

22. Пісарюк С. М. Фактори впливу на економічну ефективність операційної діяльності торговельних мереж. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. 2014. № 3. С. 94-99.
23. Парасій-Вергуненко І. Аналіз операційної діяльності підприємства: проблеми та перспективи подальших досліджень. *Міжнародний науковий журнал*. Випуск 2. 2016. URL: http://sophus.at.ua/IA_2016_2/12_parasij-vergunenko_irina_analiz_operacijnoji_di.pdf
24. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник. М.А. Болюх [та ін.]; ред. М.Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. 2.вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2003. 555 с.
25. Костенко О.М. Управлінський облік – інформаційна система прийняття рішень. *Агросвіт № 1*, 2013. С. 26-30.
26. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: навчальний посібник / В. М., Гриньова, В. О. Коюда. 3-тє вид., стереот. К. : Знання-Прес, 2006. 423 с.
27. Грідчина М.В. Управління фінансами акціонерних товариств. Навчальний посібник. К. : А.С.К., 2005. 384 с.
28. Махмудов Х. З. Оцінка операційної діяльності підприємства. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 4. С. 41-46.
29. Дмитренко А. І. Діагностика прибутковості підприємства за нормативною бухгалтерською звітністю. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія : Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2018. № 2. С. 26-33. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvifnunge_2018_2_5
30. Правдюк Н. Л. Рентабельність операційної діяльності: обліково-аналітичний аспект. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. № 12. С. 124-141. URL : <http://efm.vsau.org/storage/articles/February2020/wk6jACGvCJYhzhzr4qjw76.pdf>

31. Сидорченко Т. Ф., Гавриш А. Є. Резерви зростання доходу підприємства від операційної діяльності. *Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського*. 2018, № 23. URL : <http://global-national.in.ua/archive/23-2018/59.pdf>..
32. Іщенко Н.А. Факторний аналіз формування прибутку підприємства. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2010, № 17. URL : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/33.pdf..
33. Крючко Л. С., Бережко Я. В., Семиліт І. В. Використання операційного левериджу в управлінні прибутком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід: ТОВ «ДКС-центр»*. 2016, № 7. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/7_2016/12.pdf..
34. Обмеження й передумови аналізу «витрати - обсяг -прибуток». URL : <https://posibniki.com.ua/post-analiz-vzaemozvyazku-vitrat-obsyagudiyalnosti-ta-pributku>.
35. Швець Ю.О. Теоретико-прикладні засади оцінки ефективності операційної діяльності підприємств машинобудування та способи її покращення. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського: науковий журнал. Серія: Економіка і управління*. Т 30 (69), №6, Ч.1. С. 76-81.
36. Іванієнко В.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. 2-ге вид. Х.: Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. 168 с.
37. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу: Навч. посіб. К.: МАУП, 2003. 148 с.
38. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз: навчальний посібник. 2-ге вид., стереотип. К. : МАУП, 2001. 152 с.
39. Квасницька Р. Інструментарій та методи оптимізації цільової структури підприємства. *Економіст*. 2005. №5. 73 – 75 с.
40. Кислиця О.Я. Економічний аналіз: курс лекцій. К. : Вид-во Європейського ун-ту, 2003. 171 с.

41. Копчак Ю.С. Проблеми діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства. *Вісник Сумського державного університету*. 2004. № 9. 23 – 34 с.
42. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2004. № 5. 99-105 с.
43. Котляр М.Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів. *Фінанси України*. 2005. № 1. 113-118 с.
44. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз і планування: навчальний посібник. Дніпропетровський ун-т економіки та права. К. : ЦНЛ, 2003. 224 с.
45. Кручок С.І. Оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2002. № 8. 40 – 48 с.
46. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 7. 123 – 131 с.
47. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія. К. : КНЕУ, 2001. 387 с.
48. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних ; Мін-во освіти і науки України. Вид. 2-ге, перероб. та доп. К. : ЦНЛ, 2005. 472 с.
49. Павловська О.В. Удосконалення методів фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2001. № 11. 54 – 62 с.
50. Панченко А.І. Узагальнення моделі статистичної оцінки основних показників діяльності підприємства. *Фінанси України*. 2005. № 3. 133 – 138 с.
51. Пацула О.І. Цільові орієнтири економічного аналізу в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія “ Економіка*. 2010. 254–257 с.
52. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2007. 488 с.
53. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: підручник 2-е изд., перераб. и доп. Тернопіль : Економічна думка, 2004. 416 с.

54. Прокопенко І.Ф. Курс економічного аналізу: Підручник. Харків: Легас, 2004. 384 с.
55. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб.-2-ге вид., випр. і доп. К.:Знання,2005. 662 с.
56. Старостенко Г.Г. Фінансовий аналіз: Навч. Посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.
57. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємств та її аналіз: Навч. посібник. К.: ЦУЛ, 2002. 360 с.
58. Серединська, В. М. Економічний аналіз: навчальний посібник. К.: Астон, 2010. 592 с.
59. Чумаченко, М. Г. Економічний аналіз: навч. посібник; Київський національний економічний ун-т. 2.вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2003. 555 с.
60. Косянчук Т.Ф. Економічна діагностика: навч. посібник / Т.Ф. Косянчук, В.В. Лук'янова, Н.І. Майорова, В.В. Швид. Львів: Новий Світ, 2009. 452 с.
61. Котляр М.І. Аналіз фінансового стану підприємства. *Фінанси України*. 2009. №1. С.113 – 117.
62. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. К.: Центр навч. літ., 2008. 352 с.
63. Харцій А. Д., Сохач С. С. Підвищення продуктивності праці через стимулювання працівників за сучасних умов господарювання. *Ефективна економіка*. 2019. № 3. С. 35-42.

ДОДАТКИ