

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»
Факультет економіки та менеджменту
Кафедра обліку, фінансів та економічної безпеки

«До захисту допущено»
Завідувач кафедри
_____ Н.Ю. Рекова
(підпис)
«__» _____ 20__ р.

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
освітнього ступеня «бакалавр»

на тему: **«Формування та використання прибутку підприємства»**

Виконала студентка IV курсу, групи ФБСзп-16
Спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Юганова Катерина Віталіївна

Керівник:

(підпис)

Рецензент:

(підпис)

Нормоконтролер:

(підпис)

*Засвідчую, що у цій кваліфікаційній
роботі немає запозичень з праць інших
авторів без відповідних посилань.*

Студент _____
(підпис)

Покровськ – 2019 р.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»

Факультет економіки та менеджменту

Кафедра обліку, фінансів та економічної безпеки

Освітній ступінь «бакалавр»

Спеціальність 072 Фінанси, банківська справа та страхування

ЗАТВЕРДЖУЮ:

Завідувач кафедри

Н. Ю. Рекова

(підпис)

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ НА ВИПУСКНУ КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема проекту (роботи) _____

керівник проекту (роботи) _____,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом від “__” _____ 20__ року №__

2. Строк подання студентом проекту (роботи) _____

3. Вихідні дані до проекту (роботи) _____

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) _____

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка

Студент

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник проекту (роботи)

(підпис)

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Юганова К.В. Формування та використання прибутку підприємства / Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» напряму підготовки 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – ДВНЗ «ДонНТУ», Покровськ, 2019.

Об'єкт дослідження господарська діяльність ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська».

Мета роботи: розробка плану заходів по оптимізації формування та використання прибутку ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська».

В ході дослідження проводилась оцінка та аналіз процесу формування, розподілу та використання прибутку ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська», а також основних фінансово-економічних показників дослідного підприємства.

Економічна ефективність роботи в тому, що реалізація запропонованих заходів дозволить дослідному підприємству підвищити ефективність його діяльності завдяки оптимізації процесу формування та використання прибутку.

Ключові слова: господарська діяльність, прибуток, ефективність діяльності підприємства, фінансово-економічні показники

Список публікацій здобувача:

1. Юганова К.В. Аналіз внутрішнього державного боргу. *«Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Корпоративні фінанси: соціально-економічні, організаційно-правові та інституціональні аспекти»*. К.: НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ, 2018. с.366-367

ЗМІСТ

ВСТУП	6
Розділ 1 Теоретичні аспекти аналізу формування та використання прибутку підприємства	
1.1 Поняття, сутність та функції прибутку підприємства	7
1.2 Методи аналізу формування і використання прибутку	13
1.3 Напрямки підвищення прибутку і методи його прогнозування	19
Висновки до розділу 1	25
Розділ 2 Аналіз господарської діяльності ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська»	
2.1. Загальна характеристика підприємства	28
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності Товариства ...	34
2.3. Аналіз формування та використання прибутку Товариства	38
2.4.Прогнозування прибутку на 2018 рік	47
2.5. Рекомендації стосовно оптимізації використання та формування прибутку	49
Висновки за розділом 2	53
ВИСНОВКИ	55
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	60

ВСТУП

Основою ринкового механізму є економічні показники, необхідні для планування і об'єктивної оцінки виробничо-господарської діяльності підприємства, освіти і використання спеціальних фондів, порівняння витрат і результатів на окремих стадіях відтворювального процесу.

Отримання прибутку відіграє велику роль в стимулюванні розвитку виробництва. Але в силу певних обставин або упущень в роботі (невиконання договірних зобов'язань, незнання нормативних документів, регулюють фінансову діяльність підприємства) підприємство може зазнати втрат.

Фінансовий стан підприємств - це характеристика його конкурентоспроможності (тобто платоспроможності, кредитоспроможності), використання фінансових ресурсів і капіталу, виконання зобов'язань перед державою та іншими організаціями.

Зростання прибутку створює фінансову основу для здійснення розширеного відтворення підприємства та задоволення соціальних і матеріальних потреб засновників і працівників.

Організація ефективного управління прибутком, її формування та детальний аналіз використання створює гарантії для існування компанії і перспективи для подальшого розвитку.

Об'єкт дослідження - економічна і фінансова діяльність ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська»

Предмет дослідження - показник прибутку ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська».

Метою дослідження є розробка рекомендацій щодо оптимізації прибутку ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська».

Розділ 1 Теоретичні аспекти аналізу формування та використання прибутку підприємства

1.1 Поняття, сутність та функції прибутку підприємства

Однією з різновидів чистого доходу, є прибуток організації, яка включає в себе вартісну оцінку додаткового і необхідного продукту.

Для оцінки фінансового результату організації необхідно порівнювати отриману виручку з витратами на витрати із закупівлі товарів, для подальшого перепродажу, дані витрати називаються собівартістю реалізованих товарів. Якщо зростання виручки від продажів перевищує собівартість, формуються фінансові результати і організація отримує прибуток.

Бувають випадки, коли динаміка виручки від продажів дорівнює динаміці зростання собівартості, даний факт може свідчити, що організація не отримала прибуток, а лише покрила всі збитки пов'язані з витратами на покупку товару для наступні перепродажу. Якщо собівартість товару перевищує виручку від продажу товарів, організація працює в збиток своєї діяльності, що є негативним результатом фінансової діяльності. Організація повинна вжити заходів щодо стабілізації фінансових результатів, щоб не привести свою діяльність до банкрутства [5, с. 109].

Для точного визначення сутності прибутку необхідно для початку, вивчити її функції, до яких відносяться:

економічний ефект, який отримує організація в процесі своєї діяльності. Але як показує практика, не всі показники діяльності організації можна оцінити за допомогою прибутку. Тому для оцінки фінансово-економічної діяльності організації використовується розширена система показників;

стимулююча функція. Яка одночасно є показником фінансових ресурсів і фінансових результатів організації. Здатність організації розвиватися за рахунок самофінансування проявляється в результаті отриманого прибутку. Частина прибутку, що залишилася після сплати податків, зборів та інших

необхідних платежів, може бути спрямована на розвиток організації і розширення її діяльності;

прибуток, отриманий організацією є постійним джерелом формування бюджету. Прибуток у вигляді податків і зборів, надходить в бюджет і може бути використаний для задоволення суспільних потреб, розвитку регіонів країни, а так само допомагає державі виконувати свої обов'язкові функції [11, с. 39].

Розглянемо можливі джерела отримання прибутку:

1. Прибуток формується за рахунок організації, яка є монополістом на ринку унікальних товарів і послуг. Для того, щоб організація могла якомога довше отримувати прибуток від унікальних товарів і послуг необхідна постійна модернізація товару і новий підхід до пропонованих послуг.

Діяльність організації безпосередньо пов'язана з виробництвом. Ефективність виробництва залежить від здатності організації адаптуватися на конкурентному ринку, а так само збільшувати свої виробничі масштаби згідно споживчому попиту. Тоді величина одержуваного прибутку буде залежати від:

напрямків виробництва, а саме від обсягу випуску товарів, визначеної марки та якості, згідно стабільно високому попиту на ринку товарів;

підвищення конкурентоспроможних умов, для реалізації вироблених товарів, шляхом врегулювання ціни, зниження термінів поставки товарів, підвищення якості обслуговування і т.д.);

збільшення обсягів виробництва, для збільшення товарообігу продукції;

контролю за витратами на виробництво продукції і скороченню витрат виробництва [7, с. 82].

Прибуток від інноваційної діяльності організації. За рахунок постійного оновлення продукції, що випускається, просування її на споживчий ринок, забезпечення високої конкурентоспроможності, відбувається збільшення обсягу реалізації і зростання доходів організації.

Називаючи прибуток економічною категорією, ми даємо повне уявлення про її сутність. Але для проведення аналізу фінансових показників, планування

прибутку на майбутні періоди використовують більш конкретні показники прибутку.

До них можна віднести деякі показники прибутку які відображені в формі №2 фінансової звітності:

- валовий прибуток (збиток);
- прибуток (збиток) від продажу;
- прибуток (збиток) підлягає оподаткуванню;
- чистий прибуток (збиток) і т.д.

Найоб'єктивнішим показником, є балансовий прибуток. Під балансовим прибутком прийнято розуміти, суму прибутку від реалізації продукції, а так само інших доходів не пов'язаних з основною діяльністю організації.

Називаючи термін «прибуток від реалізації» ми говоримо не тільки про продаж готових або вироблених товарів, а й про надані послуги. Балансовим прибутком називають остаточний результат фінансової діяльності організації, який можна визначити розглянувши постатейно бухгалтерський баланс [3, с. 76].

Фінансовий результат, який відображений у звіті форми №2 за певний період, називається балансовим прибутком або чистим.

У балансовий прибуток можна внести наступні показники прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток від продажів товарів або послуг;
- прибуток від продажів від реалізації майна організації;
- прибуток від позареалізаційних операцій.

Далі дамо характеристику всім вище зазначеним показниками прибутку.

Валовий прибуток - це отриманий прибуток від основного виду діяльності зазначеного в статуті організації і не забороненої законом, яка формує фінансовий результат. Валовий прибуток може бути отримана методом обчислення різниці між виручкою від продажу товарів і собівартістю закуповуваних товарів. Фінансовий результат діяльності необхідно визначати по кожному з чинним виду діяльності, який безпосередньо ставитися до продажів.

У балансі відображається виручка від якої віднімається пдв, акцизи та інші податки які відраховуються до бюджету. Так само з основної виручки необхідно відняти всі надані знижки, які беруть участь в процесі збуті товарної продукції.

Будь-яка організація, що відправляє свою продукцію на експорт зобов'язана відраховувати кошти відповідно до тарифів, для перенаправлення з в державних бюджет.

У виручку не включаються такі кошти як отримані від продажу основних і оборотних коштів, цінних паперів та інших цінностей.

Держава має право регулювати склад витрат, які організація використовує при виробництві і реалізації готової продукції [6, с. 87].

Прибуток або збиток від продажів розраховується як різниця між валовим прибутком і комерційними витратами (організація торгова) або управлінськими витратами (виробнича організація).

Прибуток або збиток від продажу основних засобів або іншого майна, яке належить організації - це ставитися до фінансового результату, який не пов'язаний з основними видами діяльності організації.

Але він показує суму доходів від інших видів діяльності, до таких доходів може відноситися продаж майна яке числиться на балансі організації.

До такого майна відносяться будівлі, транспортні засоби, машини, обладнання та інші основні засоби, отримані в результаті списання, знесення старих будівель і об'єктів, продажу ТМЦ, і інших видів відноситься до майна, а саме паливо, цінні папери, запчастини, сировину і т . Д.

Позареалізовані операції - відносяться до прибутку по інших товарних операціях які не пов'язані з основним видом діяльності, і не відносяться до продажу основних засобів та майна [12, с. 113].

До позареалізаційних операцій організації можна віднести наступні доходи:

- прибуток від короткострокових і довгострокових фінансових вкладень.

До короткострокових вкладеннях ставитися покупка акцій інших організацій,

облігацій, зобов'язань, а так само надання грошових позик не більше ніж на 12 місяців.

До довгострокових вкладень можна віднести витрати по розміщенню в статутному капіталі сторонніх організацій, покупку цінних паперів і акцій, а так само надання грошових позик строком понад 12 місяців;

- прибуток отриманий від здачі в оренду майна організації; прибуток отриманий в минулих періодах; прибуток від переоцінки товарної продукції;
- доходи отримані від оплати дебіторської заборгованості, яка в минулих періодах була списана в збиток організації;
- доходи у вигляді відсотків отриманих від грошових коштів на рахунках організації.

До позареалізаційних витрат організації можна віднести наступні втрати:

- втрати пов'язані з судовими рішеннями;
- втрати пов'язані з проведеними операціями в минулих роках, від зміни ціни товару за неліквідної продукції і списання простроченої дебіторської заборгованості;
- втрати пов'язані з розкраданням ТМЦ, яка виявлена при ревізії залишків продукції;
- витрати які були спрямовані на відновлення втрат від стихійних лих з урахуванням всіх витрат використовуваних при ліквідації надзвичайної події;
- втрати в результаті повеней, пожеж, аварій і інших непередбачених ситуацій [7, с. 63].

Позареалізовані доходи і збитки по ним включають в себе штрафи отримані і сплачені, оплата санкцій, пені та неустойок, а так само інші витрати і доходи.

Весь прибуток організації підлягає обов'язковому розподілу, а саме спрямуванню доходів до бюджету і за статтями в організації. Розподіл прибутку регулюється законодавчою владою, яка визначає напрямки прибутку в бюджеті різних рівнів у вигляді податків та інших надходжень.

Частина прибутку у організації після всіх платежів, позначають чистим прибутком, яка теж піддається розподілу.

Процес поділу чистого прибутку формує розвиток організації в соціальних сферах. На сьогоднішній день немає певних умов розподілу прибутку яке б регулювало держава, але воно може стимулювати шляхом надання податкових пільг, розміщення прибутку на капітальні вкладення у виробничий процес, благодійність, фінансування заходів із захисту природного середовища і підтримку центрів соціальної допомоги і т.д.

Керівник організації призначений згідно зі статутом організації, може визначати порядок використання і розподілу прибутку. Керівник на підставі статуту може становити план витрат, кошторису за витратами які буде використано з отриманого чистого прибутку на створення фондів спеціального призначення, такі як [5, с. 81]:

Фонд для накопичення, який буде використаний для розвитку виробництва; фонд споживання, який буде використаний для матеріального заохочення співробітників організації.

Витрати на розвиток виробництва можуть включати в себе:

витрати, пов'язані з науковою діяльністю, витратами на технологічні роботи;

витрати на розвиток нових видів продукції і виробництва;

витрати, пов'язані з освоєнням нових технологій і розширенням масштабів організації;

витрати, пов'язані з погашенням кредитів і позик за отриманими позиками і ін. заходу які вимагають витрат.

Відрахування прибутку на соціальні потреби, включають в себе витрати на будівництво нових об'єктів, розвиток допоміжного сільського господарства, проведення культурних і оздоровчих заходів тощо

Витрати на матеріальну допомогу і винагороду співробітників одноразовими виплатами, можуть бути видані за своєчасне виконання плану, вивчення і впровадження нової техніки для виробництва, призначення виплат ветеранам праці по досягненню пенсійного віку, компенсація витрат на харчування в їдальнях організації і т.д. [6, с. 109].

Таким чином, чистий прибуток або прибуток залишилася в розпорядженні організації, може мати дві основні стимулюючі функції: перша показує частину прибутку яка буде використана на подальший розвиток організації, а друга допоможе організації збільшувати і накопичувати майно.

1.2 Методи аналізу формування і використання прибутку

При проведенні аналізу стану прибутку необхідно порівняти дані прогнозних показників з фактичними, щоб визначити, на скільки організації вдалося досягти запланованих показників. Порівняння цих показників необхідно проводити за певний період: рік, місяць, квартал. Так можна порівнювати динаміки по структурним філіям, що входять до складу організації. За допомогою даного аналізу можна виявити філії, які приносять збитки організації і прийняти рішення по їх оптимізації. Проведення оцінки витрат і доходів горизонтальним методом дає можливість оцінити їх динаміку і тенденції до подальшого розвитку.

Необхідно приділити увагу внереалізованим видаткам та доходам, тому що внереалізовані витрати з'являються в зв'язку з відсутністю контролю за ними. При їх аналізі необхідно оцінювати кожен вид витрат окремо [7, с. 116].

Комплексною оцінкою фінансової діяльності будь-якої організації торгівлі, є вивчення її прибутку. Але на зміну цього показника може впливати безліч факторів, з різних напрямків. Одні з них сприятливо впливають, а інші негативний, що призводить до зниження показника прибутку. Аналізуючи фактори, які впливають на прибуток, вибираються методи які за менший проміжок часу дадуть більш точну оцінку зміни прибутку. Існує величезна кількість факторів, але якщо їх згрупувати, то виходити основні:

- оцінка динаміки показників виконання планів по виручці;
- обсяг отриманої виручки;
- структура отриманої виручки;
- обсяг валового доходу від основного виду діяльності;

розмір комерційних (управлінських) витрат за аналізований період.

Коли зростання прибутку досягає прогнозного показника або перевищує його показник, прибуток організації збільшується. На скільки цей фактор може впливати на прибуток, можна оцінити згрупувавши організації за ступенем зростання з виручки від продажів.

При зростанні обсягу виручки, прибуток в організації збільшується, а при зниженні виручки прибуток знижується прямо пропорційно спаду показника виручки.

Визначити як виручка впливає на зростання прибутку, можна шляхом перемноження рентабельності продажів базисного року, перед цим співставити виручку минулого і звітнього року, в закінченні розділивши на 100, як показано у формулі (1):

$$(To_{b1} - To_{b0}) * U_{p0} / 100, \quad (1.1)$$

де U_{p0} - рентабельність продажів базисного періоду; To_{b1} - виручка звітнього року; To_{b0} - виручка базисного року.

Будь-яка зміна в структурі виручки може позитивно або негативно впливати на прибуток. Це говорить про те, що різна товарна продукція має відповідний рівень рентабельності. Оцінка впливу структури виручки на суму прибутку, проводиться методом відсоткових чисел.

Проблема виникає через те що організації торгівлі рентабельність є узагальненим показником, і не виділяється за товарними позиціями. Вона оцінюється вибірково або розраховується за даними управлінського обліку [12, с. 57].

Вплив середньорічний валовий прибуток на прибуток, можна визначити як виручка базисного періоду мінус виручка звітнього періоду, як показано у формулі (2):

$$\Delta To_{b.увд} = To_{b1} * (УВД1 - УВД0) / 100\%, \quad (1.2)$$

Якщо спостерігається зростання валового прибутку, то разом з ним зростає і прибуток від продажів і навпаки. Зміна динаміки витрат обігу на

пряму впливає на показник прибутку. Зростання витрат і витрат знижують прибуток організації, а зниження витрат дає позитивний зріст прибутку, як показано у формулі (3):

$$\Delta\text{Тоб.уіо} = \text{Тоб1} * (\text{Уіо1} - \text{Уіо0}) / 100\%, \quad (1.3)$$

За результатами перевірки величина всіх факторів, буде рівна зміні виручки від продажів, як показано у формулі (4):

$$\Delta\text{Тоб.увд} + \Delta\text{Тоб.уіо} = \Delta\text{Тоб}, \quad (1.4)$$

Прибуток змінюється під впливом безлічі чинників, які можуть надавати великий вплив на фінансовий результат організації: одні фактори впливають позитивно, а інші негативно.

Якщо спостерігається хоч один негативно впливає фактор, то може потягнути за собою інші позитивні фактори і звести на мінімум показник прибутку [9, с. 113].

Немає безумовно згрупованих факторів які можуть впливати на прибуток. З урахуванням того, що підприємство є об'єктом економічних відносин, воно не може групувати фактори для оцінки, а саме їх необхідно розділяти на внутрішні і зовнішні.

Необхідно класифікувати фактори, які впливають на прибуток, оскільки їх значення дуже важливо при виявленні додаткових резервів підвищення прибутку, а так само для пошуку слабких сторін діяльності організації.

При виявленні факторів, які вплинули на динаміку прибутку, необхідно додаткове вивчення процесу її формування. Існує два види факторів здатних вплинути на прибуток:

основні фактори - мають прямий вплив на суму і структуру прибутку;

другорядні фактори - найчастіше їх вплив не розглядають при аналізі прибутку [15, с. 97].

Всі фактори пов'язані в послідовний ланцюжок, яка ділить їх на зовнішні і внутрішні. Під з впливом в організації відбувається зміна абсолютних і відносних величин прибутку.

Зовнішніми факторами прийнято вважати: інфляцію, оподаткування, оплату праці співробітникам, внесені зміни в законодавчих і нормативних документах, кредити організації.

Внутрішні чинники також безпосередньо впливають на формування і розподіл прибутку організації.

При зміні чисельності співробітників організації відбувається перерахунок фонду оплати праці, який може, як збільшити прибуток, так і знизити її показник, а відповідно це вплине на динаміку чистого прибутку, при цьому рентабельність продажів може залишитися незмінною або мати незначне відхилення [10, с. 103].

Всі вище перераховані фактори і їх вплив на прибуток можна оцінити за допомогою факторного аналізу. При оцінці прибутку зовнішнім аналізом використовують дані форми №2 бухгалтерської (фінансової) звітності «Звіт про фінансові результати».

Динаміка прибутку відбувається за рахунок впливу наступних факторів:

динаміка обсягу виручки від продажів;

динаміка структури виручки від продажів;

динаміка собівартості на закуповується продукцію;

динаміка цін паливо, електроенергію, перевезення, матеріали для виробництва;

динаміка витрат на оплату праці та інших матеріальних витрат.

Розглянемо методи розрахунку факторів впливають на прибуток:

Розрахунок загальної динаміки прибутку (ΔP) від реалізації товарів представлений у формулі (5):

$$\Delta P = P_1 - P_0, \quad (1.5)$$

где продаж P_1 – прибыль отчетного года; P_0 – прибыль прошлого года.

Метод розрахунку впливу собівартості товарів, що закуповуються на зміну прибутку (ΔP_1) представлений у формулі (6) [6, с. 215]:

$$\Delta P_1 = N_{p1} - N_{p1,0} = \sum p_1 q_1 - \sum p_0 q_1, \quad (1.6)$$

де $Np1 = \sum p1q1$ - продаж товарів в звітному році прибутку (p - ціна одиниці товару; q - кількість товару в од.п);

$Np1,0 = \sum p0q1$ - продаж в звітному році за цінами попереднього року.

Метод розрахунку впливу динаміки обсягу реалізованих товарів ($\Delta P2$) на прибуток представлений у формулі (1.7) [6, с. 217]:

$$\Delta P2 = P0K1 - P0 = P0 (K1 - 1), \quad (1.7)$$

де продажів $P0$ - прибуток минулого року;

$K1$ - коефіцієнт зростання обсягу виручки, представлений у формулі (1.8).

$$K1 = S1,0 / S0, \quad (1.8)$$

де продажів $S1,0$ - фактична собівартість реалізованої продукції за прибутку звітний рік у цінах базисного підприємства року;

$S0$ - собівартість минулого року.

Метод розрахунку впливу структури виручки на прибуток ($\Delta P3$) представлений у формулі (1.9) [6, с. 220]:

$$\Delta P3 = P0 (K2 - K1), \quad (1.9)$$

де продажів $K2$ - коефіцієнт зростання обсягу виручки за відпускними цінами;

$K2 = Np1,0 / Np0$, де $Np1,0$ - виручка звітного року, за цінами минулого року;

$Np0$ - виручка минулого року.

5. Метод розрахунок впливу собівартості за рахунок змін у складі товарів на прибуток ($\Delta P4$) представлений у формулі (1.10) [6, с. 223]:

$$\Delta P4 = S1,0 - S1, \quad (1.10)$$

де прод $S1,0$ - собівартість товарів звітного року в цінах минулого; $S1$ - собівартість товарів звітного року.

Проводиться розрахунок впливу собівартості за рахунок зміни структур на прибуток ($\Delta P5$).

6. Проводиться окремий розрахунок зміни цін на послуги, тарифи, матеріали та їх вплив на прибуток (ΔP_6).

Отримані результати сумуються, і показують загальну зміну прибутку за аналізований період підприємства, як показано у формулі [6, с. 228]:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \Delta P_1 + \Delta P_2 + \Delta P_3 + \Delta P_4 + \Delta P_5 + \Delta P_6, \quad (1.11)$$

або

$$\Delta P = \sum_{i=1}^6 \Delta P_i \quad (1.12)$$

де ΔP – загальна динаміка прибутку;

ΔP_i – динаміка прибутку за рахунок i -го фактору підприємства.

Роблячи висновок з методики формування і розподілу фінансових результатів, можна визначити фактори, які безпосередньо впливають на зміну показника прибутку - це виручка, собівартість і витрати обігу.

Оцінити їх вплив можна за наступними формулами [31, с. 215]:

1. Фактор прибутку «Виручка прибутку»:

$$P_v = ((B_1 - B_0) * P_0) / 100, \quad (1.13)$$

де B_1 , B_0 - виручка минулого і звітного року, тис. руб .; P_0 - рентабельність продажів в минулому році.

2. Фактор «Собівартість»:

$$P_c = B_1 (UC_1 - UC_0) / 100, \quad (1.14)$$

де UC_1 , UC_0 - частка собівартості у виручці, %.

3. Фактор «Витрати обігу»:

$$P_k = B_1 (KK_1 - UK_0) / 100, \quad (1.15)$$

де KK_1 , UK_0 - частка витрат обігу в виручці, %.

Таким чином, прибуток організацій є головним двигуном економіки країни, в якому зацікавлена держава, власники організацій і їх співробітники.

З чого випливає, що головним завданням керівників усіх ланок організації, є ефективне і сучасне управління прибутком процесі розвитку організації.

Знання основних механізмів формування прибутку, а так само використання цих методів на практиці, є ефективним управлінням прибутком. Формування прибутку повинно бути забезпечено тільки спільно з управлінням її розподілу.

Організації необхідно розглянути кожен цикл розподілу прибутку звітного року, який дає уявлення про ефективні умови її формування в майбутніх періодах.

Таким чином, весь прибуток організації формується під впливом певних факторів які бувають двох видів: внутрішні і зовнішні. Результати проведеного факторного аналізу допомагають визначити резерви підвищення ефективності діяльності організації [16, с. 109].

При оцінці факторів можна виявити причини, що впливають на динаміку і структуру прибутку, а також визначити можливості подальшого їх поліпшення, найчастіше ними бувають:

- збільшення обсягів виробництва, за рахунок оновлення технічного обладнання і підвищення продуктивності;

- забезпечення вигідних продажів, за рахунок вдосконалення умов розрахункових відносин зі сторонніми організаціями;

- зміна реалізованої продукції з урахуванням споживчого попиту;

- зниження витрат обігу;

- оцінка реальної вартості реалізованої продукції з урахуванням її якості та конкурентоспроможності;

- збільшення інших доходів не пов'язаних з основним видом діяльності.

1.3 Напрямки підвищення прибутку і методи його прогнозування

Методика планування прибутку в організації, є невід'ємною частиною економічної роботи в організації з метою підвищення прибутку. Необхідно

планувати прибуток за окремими його показниками і за кожним видом окремо [3, с. 111].

При розробці планів на майбутні періоди необхідно враховувати всі фактори, що впливають на величину прибутку, але і розглянути всі торгові програми для досягнення максимальних фінансових результатів [4, с. 96].

Планування прибутку відбувається в рамках поточного фінансового плану, з урахуванням стабільності цін. Під плануванням прибутку розуміють, планування окремих елементів балансового прибутку, а саме прибутку від продажів товарів. Для розрахунку використовують дані динаміки продажів, замовлень покупців і укладених договорах про відвантаження товарів за минулий період [13, с. 65].

Методи проведених розрахунків повинні бути обґрунтованими, за результатами планування в організації повинні відбутися істотні поліпшення фінансової діяльності у вигляді підвищення оборотних коштів, збільшення інвестицій, а також проводиться своєчасно всі платежі і розрахунки за зобов'язаннями. Таким чином, своєчасне і правильне планування має велике значення не тільки для керівників організації, але і для економіки країни в цілому.

1.Методика прямого розрахунку.

У даній методиці об'єктом планування виступає: прибуток від продажів, доходи від іншої діяльності і внереалізованих операції. За основу візьмемо обсяг реалізованої продукції відповідно до документами замовлення покупців.

Прибуток по реалізації (Пто) можна планувати на підставі документів про витрати, де відображена собівартість товару, що купується для подальшого перепродажу планованого періоду:

Прибуток по товарному випуску (Пто) планується на основі кошторису витрат, де визначається собівартість товарного випуску планованого періоду, як показано формулою (16):

$$T_{пл} = T_{плл} \cdot C_{п}, \quad (16)$$

де $T_{плл}$ - ціна продукції, що закуповується планованого періоду в діючих цінах без ПДВ;

Сп - повна собівартість (собівартість, витрати обігу) на планований період.

З чого випливає, що обсяг продукції, що продається планового періоду, можна визначити як суму залишків залишилася товарної продукції з минулого періоду на початку планованого і кількість придбаної продукції для перепродажу протягом планованого періоду без урахування товарів, які залишаться нереалізованими на кінець планованого періоду, метод розрахунку планованої прибутку (Ппр), як показано у формулі (17):

$$Пп_r \square П_{он} \square П_{mn} \square П_{ок}, (17)$$

де Пон - прибуток яка залишилася в нереалізований товар на початок планованого періоду;

Пок - прибуток, яка залишилася в товарі і не буде реалізована в кінці планованого періоду.

Головною перевагою цього методу є, що всі розрахунки прибутку, були засновані на розрахунку собівартості продукції і виручки від продажів по всьому пропонованому асортименті реалізованої продукції.

Метод відрізняється простою підрахунків і використовується менеджерами для складання планів на перспективу, оскільки базою для аналізу є товарна продукція [19, с. 136]

Є й недоліки цього методу, які полягають в тому, що в організації реалізує широкий асортимент продукції, планові і звітні показники собівартості готової продукції, становлять по найбільш затребуваним товарними позиціями, а до решти товарам застосовують стандартні розрахункові показники, що може знизити точність розрахунку планового прибутку. Також на сьогоднішній день методика прямого розрахунку може бути використана на дуже скорочений період, до тих пір поки не змінився рівень цін, що не відбулося зростання інфляції і інших зовнішніх факторів. Ця методика не використовується при плануванні прибутку на рік або на перспективу.

2. Аналітичний метод планування. Метод може бути використаний коли організація має широким асортиментом товарів, і є доповненням до методики прямого розрахунку з метою його перевірки і контролю.

Позитивним моментом, є можливість визначення окремих факторів, що впливають на плановий прибуток.

Основою розрахунку виступають витрати на 1 рубль придбаного товару, яка розраховується в оптових цінах організації, а також сукупність планових показників діяльності організації.

На підставі витрат на 1 грн, проводиться плануванні прибутку за такою формулою:

$$П_{тп} = ТП_{пл} * (1 - З_{тп}), \quad (1.18)$$

де $П_{тп}$ - прибуток за реалізований товар в плановому періоді;

$ТП_{пл}$ - вартість товару для подальшого перепродажу планованого періоду;

$З_{тп}$ - витрати на 1 грн товарів.

Для того щоб провести планування прибутку за допомогою базової рентабельності, необхідно перенести відсоток рентабельності продажів у звітному році, на майбутній період, що планується з урахуванням збільшення виручки, зниження витрат на покупку товарів для перепродажу, зміни асортиментної матриці, динаміки цін та інших факторів які можуть вплинути на розмір прибутку [19, с. 215].

Розрахунок прибутку за рахунок базової рентабельності відбувається в три етапи: Необхідно виявлення базової рентабельності ($Рб$), шляхом розподілу очікуваного прибутку ($Пб$) в прогнозованому періоді на повну собівартість ($СПб$) за той же період за такою формулою (19):

$$Рб = \frac{Пб}{СПб}, \quad (1.19)$$

Обчислення виручки в плановому періоді, відбувається за рахунок собівартості звітного року ($СПзв$) і виявленні прибутку по проданим товаром з урахуванням базової рентабельності.

Необхідно проводити облік факторів які можуть вплинути на плановий прибуток, таких як: зміна повної собівартості, зміна якості і упаковки продукції, зміна асортименту, динаміка цін. Також важливо стежити за станом інфляції, яка на пряму пов'язана з ростом або падінням прибутку [17, с. 125].

Виручка від реалізації товару на пряму надавати як негативний, так і позитивний вплив на прибуток. Зростання рентабельності продажів безпосередньо пов'язаний зі збільшенням прибутку. Якщо організація вчасно не перевіряє свої товарні залишки, відбувається затоварення неліквідними залишками, які приносять організації збиток і як наслідок знижують прибуток. Собівартість теж знаходиться в прямому зв'язку з прибутком, якщо ціна на товар який накуповується зросла, то на неї буде менший попит, а як наслідок і зниження прибутку. А якщо організації вдалося змінити постачальника і закуповувати за більш вигідними цінами при цьому не змінювати роздрібну, то організація отримає більший прибуток, в порівнянні в звітним роком.

Проведення аналізу по структурі товарів, може виявити яка група товару впливає негативно на прибуток, а яка позитивно її змінює. Якщо спостерігається зростання частки товарів з високою рентабельністю, то це призведе до збільшення прибутку і навпаки, якщо нерентабельна продукція збільшує свою частку це може привести до збитку організації [32, с. 147].

При зміні цін так само відбувається зміна прибутку, якщо ціни на продукцію зростають, то прибуток збільшується, при їх зниженні прибуток пропорційно знижується. Розглянемо вплив наведених факторів, які на пряму впливають на плановий прибуток, формула якої представлена нижче:

$$\text{Ппл} = \text{Спзв} * \text{Рб} \pm \Delta \text{В} \pm \Delta \text{С} \pm \Delta \text{А} + \Delta \text{Ц}, \quad (1.20)$$

де Ппл - планований прибуток майбутніх періодів;

Рб - зміна цін на товарну продукцію в порівнянних цінах;

В - зміна впливу собівартості товарів для перепродажу;

А - вплив зміни асортименту продукції, що реалізується;

Ц - вплив зміни цін на продукцію.

Вплив усіх факторів на прибуток, повинне визначатися без урахування зростання інфляції, а потім потрібно розрахувати чинники з урахуванням інфляційного зростання цін.

3.Комплексний метод. Поеднує в собі методику прямого розрахунку з елементами аналітичного методу, що включає в себе використання відсотка базової рентабельності і урахуванням усіх факторів зміни прибутку в

планованому періоді. Його можна використовувати тільки в тому випадку, якщо в організації не дуже великий асортимент товарної продукції. Торгові організації з широким асортиментом товарів не зможуть застосовувати цей метод через складні розрахунків.

4. Розрахунок норми прибутку вкладений в капітал пов'язаний між собою оборотом капіталу і рентабельністю активів. Прибуток організації, на пряму залежить від обраної стратегії організації. Даний метод використовується коли організація хоче зберегти досягнуті результати, і отримати збільшення рентабельності.

Щоб визначити необхідний розмір прибутку, необхідно оцінити величину інвестованого капіталу, ціну позикових ресурсів, процентну ставку по кредитах і норму прибутку капіталу, як показано у формулі:

$$\text{Ппл} = (\text{Свз} + \text{Ззас}) * \text{Рпп},$$

де Свз - середньорічна вартість власних коштів;

Ззас - середньорічна вартість позикових коштів;

Рпп - рентабельність планового періоду, в частках.

Для визначення розміру необхідного прибутку, визначається виходячи з потреби організації у фінансуванні своєї діяльності, соціальному розвитку, виконання своїх зобов'язань перед державою по податках і зборах, створенні додаткових фондів передбачених статутом організації.

5. Нормативний метод планування прибутку полягає в тому, що розмір прибутку в планованому році орієнтується на базі встановленого єдиного відсотка рентабельності на всю реалізовану продукцію.

Нормативний метод використовується при плануванні прибутку на підприємствах і організаціях, де прибуток розраховується в твердому відсотку від річного обсягу робіт в кошторисних цінах або сумі прямих і накладних витрат [20, с.113].

Фінансовий результат діяльності підприємства складається з суми фінансових результатів:

- від реалізації продукції, робіт, послуг;
- інших доходів і витрат.

Відповідно до цих напрямів формується прибуток (збиток):

1. Прибуток (збиток) від реалізації продукції, робіт, послуг визначається як різниця між виручкою від їх реалізації у відпускних цінах (валовим доходом) і витратами виробництва (обігу) реалізованої продукції, робіт, послуг, а також сумами податків, зборів та відрахувань, що сплачуються в відповідно до законодавства з виручки від реалізації.

Фінансовий результат від інших доходів і витрат. Важливе місце в ньому займає прибуток (збиток) від реалізації активів - різниця між виручкою від реалізації у відпускних цінах і їх залишковою вартістю, а також витратами по реалізації та податками, що відносяться на їх реалізацію. Також до них відносяться доходи і витрати, безпосередньо не пов'язані з основною діяльністю.

Підприємство має право щоквартально, раз на півроку або раз на рік розподіляти чистий прибуток між учасниками і створювати фонди стимулювання.

Оподатковувана і неоподатковувана прибуток, чистий прибуток або прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, утворюється в процесі формування і розподілу прибутку підприємства [37, с. 65].

Висновки до розділу 1

На формування прибутку як фінансового показника роботи, який відображається у бухгалтерському обліку, офіційної звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок: формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення інших доходів і витрат нарахування і сплати податків та платежів до бюджету і позабюджетні фонди; розрахунків з постачальниками і покупцями, банками та іншими фінансово-кредитними організаціями. Отже, на формування абсолютної величини прибутку підприємства впливають результати його фінансово-господарської діяльності,

сфера діяльності, визначені законодавством умови визначення фінансових результатів.

Особливості розподілу прибутку підприємства залежать від господарсько-правової форми підприємства і форми власності. Загальним в механізмі розподілу прибутку є те, що підприємство з прибутку сплачує податки на доходи, податок на нерухомість, податок на прибуток і місцеві збори і податки. Відмінності полягають в тому, як розподіляється прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, оскільки порядок розподілу цієї частини прибутку встановлюється власником.

Для того щоб визначити величину податку на прибуток, необхідно враховувати, що спочатку підприємство зобов'язане сплатити з прибутку податок на нерухомість. Він розраховується виходячи із залишкової вартості основних фондів, що значаться на балансі підприємства, і встановленої величини ставки даного податку. Оподатковуваний прибуток визначається як різниця між прибутком, що обкладається податком на прибуток, і величиною податку на нерухомість. Вона є базою для визначення податку на прибуток (ставка податку на прибуток встановлюється законодавчо).

В процесі розподілу прибутку підприємство також визначає величину прибутку, яка є базою для розрахунку місцевих податків і зборів.

Заключним етапом у розподілі прибутку є розрахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (чистий прибуток), і встановлення напрямків її використання [15, с.235].

Основний напрямок розподілу чистого прибутку обмовляється в установчому договорі, статуті і відповідає вимогам законодавства. Прибуток може направлятися в наступні фонди: фонд накопичення; фонд споживання; резервний (страховий) фонд. Співвідношення між цими фондами підприємство встановлює самостійно.

Резервний (страховий) фонд призначений для компенсації недоотримання доходів від підприємницької діяльності внаслідок настання факторів ризику. Ці кошти можуть бути спрямовані на коригування параметрів проекту в разі, якщо його реалізація в силу різних причин йде не за наміченим планом.

Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, використовується їм самостійно і направляється на подальший розвиток підприємницької діяльності. Ніякі органи, в тому числі держава, не мають права втручатися в процес використання чистого прибутку підприємства. Ринкові умови господарювання визначають пріоритетні напрямки власного прибутку. Розвиток конкуренції викликає необхідність розширення виробництва, його вдосконалення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудових колективів [5, с. 51].

Таким чином, можна зробити висновок, що планування прибутку - складова частина фінансового планування і важлива ділянка фінансово-економічної роботи на підприємстві. Прибуток планують окремо за всіма видами діяльності підприємства. У процесі розробки планів по прибутку важливо не тільки врахувати всі фактори, що впливають на величину можливих фінансових результатів, та розглянувши варіанти виробничої програми, вибрати забезпечує максимальний прибуток.

Розділ 2 Аналіз господарської діяльності ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська»

2.1. Загальна характеристика підприємства

Найменування дослідного підприємства – товариство з обмеженою відповідальністю Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська».

Основною метою створення Товариства є здійснення господарської, виробничої та Комерційної діяльності з метою отримання прибутку.

Вищим органом товариства є загальні збори. Члени Товариства беруть участь в управлінні у встановленому порядку, який прописано установчими документами.

Відповідно до Уставу ТОВ Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська» має громадянські права та гражданські обов'язки, які необхідні для здійснення любых видів діяльності, які не заперечено законодавством.

Окремими видами діяльності, перелік яких визначається законами України, Товариство може займатися тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії).

ТОВ Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська» здійснює основний вид діяльності:

- Переробка та збагачення кам'яного вугілля.

Крім того, Товариство маю право:

- Здійснювати проектні, дослідно-конструкторські та науково-дослідні роботи в галузі переробки та збагачення корисних копалин;
- Займатися розробкою новітніх технологій для практичної реалізації основного виду діяльності;
- Здійснювати виробництво промислового устаткування та будівельних матеріалів;
- Виконувати будівництво побутових, житлових та виробничих приміщень;

- Займатися рекультивацією, будівництвом, реконструкцією, підтриманням виробничих потужностей вуглебодувних підприємств;
- Виконувати ремонтні та відновлювальні роботи;
- Організовувати нові та удосконалювати діючі виробництва;
- Займатися розробкою та впровадженням у виробництво маловідходних, екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій;
- Здійснювати інші види господарської та комерційної діяльності, які не заборонено законодавством України та не входять у протиріччє меті створення Товариства.

Товариством у результаті переробки та збагачення вугілля виробляється наступна продукція:

Флотоконцентрати зневоднюються на вакуум-фільтрах "Україна-80".

Флотохвости після згущення у двох радіальних згущувач П-30 звантажуватися в ставок-ілонакопичувач. Освітлена вода з ілонакопичувача повертається в обіг для технологічних процесів.

У зимовий період з 15 листопада по 15 березня концентрат класу 13-0мм. піддається термічній сушінні в трубах сушках діаметром 900-1100мм. В якості палива на сушку використовується вугільний концентрат марки "Г", "ДГ".

Продукція-вугільний концентрат-відвантажується на коксохімічні заводи і для цілей енергетики на ТЕС. ВАТ ЦЗФ "Жовтнева" введена в експлуатацію в 1961 році.

Встановлена річна виробнича потужність-2400 тис. тонн по рядовому вугіллю.

Спеціалізація діяльності підприємства: надання послуг зі збагачення коксівного рядових вугіль.

Основний вид продукції-коксівне вугільний концентрат.

Об'єм виробництва підприємства в 2017 році склав:

- Переробка рядових вугіль марки "Г"-2658тис. тонн.
- вироблено вугільного концентрату-1438, 9тис. тонн Споживачі вугільного концентрату-коксівні заводи і електростанції України.

Підприємство, чисельність працюючих якого составляет 400 осіб, працює стабільно.

Основними принципами роботи Товариства є націленість на результат та якість випускаємої продукції. Всі характеристики вугільного концентрату, який випускається узгоджується із заказниками.

Сучасні вуглезбагачувальні фабрики представляють собою високомеханізовані підприємства с поточними безперервними технологічними процесами, які оснащено різними машинами та апаратами для механічної обробки вугілля з метою відселення із них одного з декількох товарних продуктів з пониженим змістом шкідливих домішок та зниженням їх вологості.

До специфічних особливостей вуглезбагачувального виробництва відносять:

- Послідовність, поточність та безперервність виробництва;
- Виділення на окремих технологічних операціях пилі та галу во вибухонебезпечних концентраціях;
- Підвищені вологість та температура в окремих приміщеннях та на окремих операціях;
- Поєднання транспортними трактами виробничих приміщень, які відрізняються за ступенем вибухо-, пожаро-, та електроопасності;
- Колективні форми організації труда (відсутність постійних робочих місць).

В даний час вуглезбагачення - це самостійна велика підгалузь вугільної промисловості, темпи зростання якої випереджають темпи зростання видобутку вугілля.

Підвищення продуктивності технологічних процесів призводить до їх інтенсифікації, до посилення робочих параметрів і порушення режимних мап.

Основні напрямки робіт, що забезпечують подальшу інтенсифікацію технології, зводяться до наступного:

- заміна застарілого обладнання на нове і модернізація діючого обладнання;

- впровадження методів і засобів механізації операцій. Виключають ручну і маломеханізовану працю;
- впровадження нових форм раціональної організації технічного обслуговування та ремонту обладнання;
- підтримання технологічного режиму роботи обладнання в встановлених діапазонах.

Виділяють наступні стадії процесу збагачення вугілля:

- підготовчий - передбачає сортування, розділення на класи по крупності. На даній стадії вугілля сортують за допомогою віброгуркоті - в результаті через сито просівається подрібнене вугілля, який за розміром шматків ділять на види: великий (більше 50 мм), горіх (більше 25 мм), невеликий (більше 13 мм), насіння (більше 6 мм), рядовий;
- основний - безпосередньо процес збагачення вугілля, що виконується різними способами.

При мокрому збагаченні вугілля у воді (суспензії порошку магнетиту, інших важких середовищах) відділяється від домішок, дрібні частини проходять через сито. При сухому збагаченні замість води застосовують пісок;

- завершальний - просушування продуктів збагачення (відходів, концентрату, промпродукту), відділення дуже дрібних частинок пилу.

Схеми збагачення вугілля

За глибиною збагачення на різних фабриках розроблені такі технологічні схеми збагачення:

- відділення великих класів розміром 25 мм з постачанням відсіву та продуктів збагачення;
- відділення середніх класів розміром менше 25 мм з постачанням відсіву і продуктів збагачення;
- відділення зернистого вугілля розміром 0,5 мм і постачання всього кінцевого продукту;
- відділення вугілля всіх розмірів.

За якістю продукту процесу збагачення вугілля виділяють такі технологічні схеми:

- з випуском одного продукту (випуск вугілля одного класу крупності);
- з випуском одного продукту, яке поділяється по крупності на сорти;
- з випуском двох продуктів (промпродукту, концентрату);
- з випуском двох продуктів, які поділяються за крупності на сорти.

Цінова політика являє собою комерційну таємницю.

Матеріально-технічна база - виробничий комплекс, що належить на праві оренди.

Інформаційно-комунікаційні технології в управлінні на дослідному підприємстві виробляються через програму 1 С.

На підприємстві організаційна структура сформовано у відповідності до посадових інструкцій, штатного розкладу.

На Товаристві є служби та відділи, структурні підрозділи, якими керують начальними відділів та служб, у підпорядкуванні яких знаходяться фахівці та старші спеціалісти.

На Товаристві є фінансово-економічна служба до основних задач якої можна віднести:

- Формування єдиної фінансової політики Товариства спрямованої на забезпечення його фінансової стійкості та розвитку;
- Економічне планування та організація фінансової діяльності, які спрямовані на ефективне використання усіх видів ресурсів в процесі здійснення уставної діяльності;
- Контроль виконання фінансової дисципліни, цільового використання засобів; відповідності расходов та доходів за кожним напрямком, який може принести дохід від діяльності;
- Аналіз фінансових результатів діяльності на підставі даних бухгалтерського та податкового обліку, розробка пропозицій та заходів з підвищення ефективності господарської діяльності, мінімізації фінансових ризиків, інформування керівництва.

До основних функцій фінансово-економічної служби належать:

- Розробка, формування та корегування плану фінансово-господарської діяльності товариства за доходами та витратами у розрізі джерел фінансування та видів діяльності, структурних підрозділів, контроль за виконанням плану;
- Розробка кошторисів доходів та витрат, планів продажу та витрат на виготовлення товарів, работ, послуг, які мають доходність, а також доведення планових показників до керівників структурних підрозділів, контроль за виконанням планів;
- Здійснення розрахунку фактичної вартості однієї тони вугільного концентрату марки КС;
- Проведення фінансово-економічного аналізу результатів господарської діяльності, активів Товариства, виконання податкових та інших зобов'язань;
- Контроль виконання фінансової дисципліни завдяки візіруванню документів;
- Формування плану закупок Товариства;
- Перевірка наказів відділу кадрів на відповідність штатному розкладу та штатній розстановці, контроль за дотриманням штатно-фінансової дисципліни;
- Узгодження положень про структурні підрозділи Товариства, зокрема стосовно фінансово-економічних питань;
- Розробка локальних нормативних актів стосовно систем оплати праці та стимулюванню робітників Товариства;
- Участь у складенні фінансової та статистичної звітностей, різних економічних обґрунтувань, довідок;
- Надання необхідної фінансово-економічної інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам.

Тип організаційної структури підприємства – лінійно-функціональний.

1. До переваг такого типу можна віднести наступні:
2. Висока компетентність функціональних керівників;
3. Зменшення будлювання сил та споживання матеріальних ресурсів у функціональних областях;

4. Покращення координації у функціональних галузях;
5. Висока ефективність при невеликому різноманітті продукції та ринків;
6. Максимальна адаптація до диверсифікації виробництва;
7. Формалізація та стандартизація процесів;
8. Високий рівень використання потужностей.

Недоліки такої структури:

1. Надмірна зацікавленість у результатах діяльності "своїх" підрозділів.

Відповідальність за загальні результати тільки на вищому рівні;

2. Проблеми міжфункціональних координацій;
3. Надмірна централізація;
4. Збільшення часу прийняття рішень через необхідність погоджень;
5. Реакція на зміни ринку надзвичайно уповільнена;
6. Обмежені масштаби підприємництва та інновацій.

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності Товариства

Для характеристики основних показників фінансово-економічної діяльності товариства проведемо аналіз змін його основних показників за 2015-2017рр.

Динаміку змін основних показників, які надано у табл.1 діяльності дослідного підприємства розраховано на підставі бухгалтерської звітності.

Для більш наглядної демонстрації проведемо аналіз графіків зміни основних економічних показників діяльності Товариства.

На Товаристві спостерігається динаміка зниження випуску концентрату, тобто зниження більш ніж на 200 тис.тон обсягу випуска продукції (рис.2.1).

Таблиця 2.1

**Основні показники діяльності ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика
«Селидівська» за 2015-2017 рр**

Показники	Один иці вимір у	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення			Темп роста, %		
					2016/2 015	2017/2 016	2017/2 015	2016/2 015	2017/2 016	2017/2 015
Випуск концентра та	Т.т	2403	2415	2201	12	-214	-202	100,5	91,1	91,6
відвантаже ння концентра ту	Т.т	1731	1419	2194	-312	775	463	82	154,6	126,7
Реалізація продукції	Тис.гр н	2028 57	3887 64	4920 40	185907	103276	289183	191,64	126,57	37,78
Витрати на реалізован у продукцію	Тис.гр н	2005 43	3740 46	4794 58	173503	105412	278915	186,52	128,18	36,19
Витрати на виробницт во продукції	Тис.гр н	2722 48	3962 45	4671 55	123997	70910	194907	145,55	117,9	26,54
Прибуток від реалізації	Тис.гр н	- 1121 05	- 3905 4	- 7184	73051	31870	104921	34,84	18,4	- 1016,86
Інші доходи	Тис.гр н	804	3598	3512	2794	-86	2708	447,51	97,61	79,56
Інші витрати	Тис.гр н	2604 7	3379 1	4874 0	7744	14949	22693	129,73	144,24	15,89
Балансови й прибуток до оподаткува ння	Тис.гр н	- 1373 48	- 6924 7	- 5241 2	68101	16835	84936	50,42	75,69	-129,93
Чистий прибуток	Тис.гр н	- 1106 46	- 5571 2	- 4008 2	54934	15630	70564	50,35	71,95	-137,05

Даний показник свідчить про існування проблем стосовно формування прибутку.

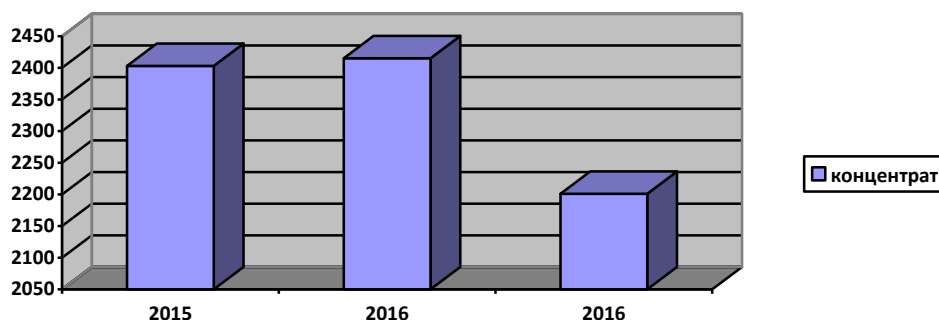


Рис.2.1 Випуск концентрату

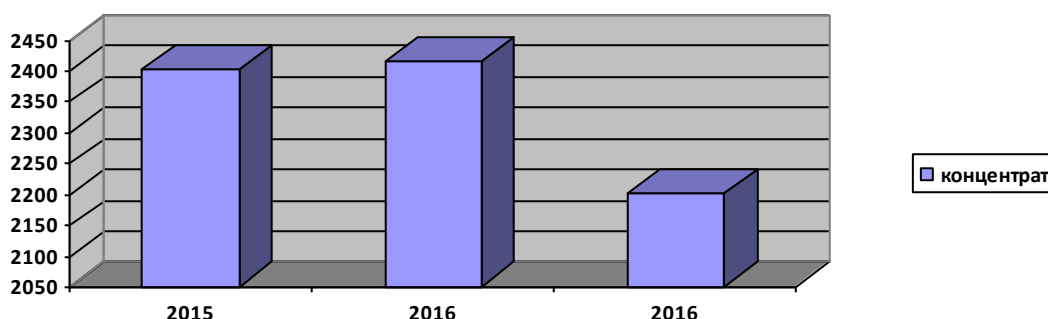


Рис.2.2 Динаміка зміни витрат на реалізацію продукції та показника реалізації продукції за 2015-2017 рр.

Динаміка зміни виручки від реалізації та витрат на реалізовану продукцію свідчить про підвищення на 45% завдяки збільшенню продаж, а саме показника «відвантаження концентрату».

Слід відзначити, що існує показник випуску та реалізації продукції, які відрізняється істотно.

На Товаристві обсяг випуску у 2015 та 2016 роках була значно більше показника відвантаження, що свідчить про існування збитків та неефективному управлінні запасами підприємства. У 2016 році наглядно видно, що показник випуску та відвантаження знаходиться на одному рівні. Для аналізу підприємства також необхідно провести аналіз персоналу (табл.2.2, 2.3; рис.2.3).

Таблиця 2.2

Чисельність персоналу Товариства по категоріях за період 2015-2017рр.

Категорії робітників	2015	2016	2017	Абсолютне відхилення			Темп роста, %		
				2016/2015	2017/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2015	2017/2016
Середньосписочна чисельність, чол	826	801	795	-25	-6	-31	97,0	99,3	96,2
У тому числі:									
- адміністративно-управлінський персонал	60	63	58	3	-5	-2	105	92,1	6,7
-торгово-оперативний персонал	500	520	487	20	-33	-13	104	3,7	7,4
-допоміжний персонал	266	218	250	-48	32	-16	82	114,7	4,0

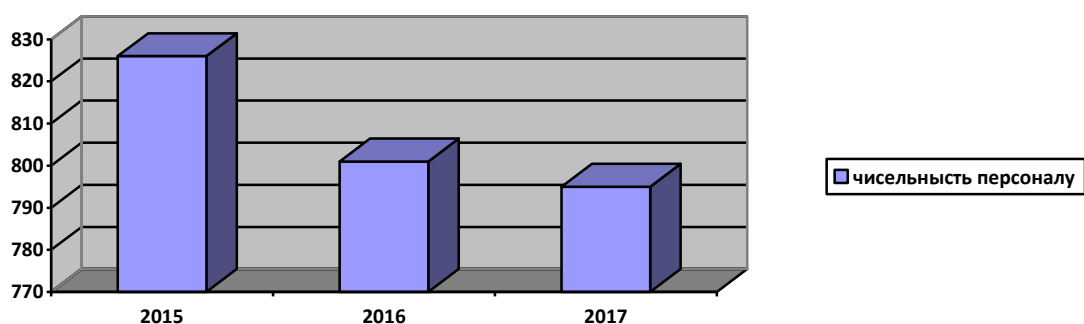


Рис.2.3 Динаміка змін середньосписочної чисельності персоналу

Середньосписочна чисельність персоналу зменшалася за рахунок змін у категорії оперативного персоналу, адміністративно-управлінський персонал знаходиться на тому ж рівні. Загальна середньосписочна кількість знижалася, незмінним залишився адміністративно управлінський персонал. Торгівельно-оперативний персонал скоротився на 7%, однак в показниках виробництва

динаміка позитивна, що свідчить про високий рівень менеджменту на усіх рівнях керівництва.

У 2017 році присутні тенденція до зниження кількості прийнятих та кількості вибивших співробітників, у 2017 році спостерігається динаміка росту. Коефіцієнт прийому співробітників збільшується за рахунок збільшення кількості прийому співробітників та зменшення середньосписочної чисельності, за рахунок масштабу дослідного підприємства, даний показник знаходиться на оптимальному рівні.

Продуктивність праці змінювалась оскільки змінювалась виручка та чисельність персоналу. Витати на 1 робітника складають майже 5 тис.грн.

Даний ретельний аналіз персоналу необхідний задля оптимізації співробітників Товариства, задля обґрунтування різниці між показниками випуску та реалізації від середньосписочної кількості.

2.3. Аналіз формування та використання прибутку Товариства

Для проведення аналізу по формуванню та використанню прибутку необхідно дослідити активи та пасиви балансу (табл.2.3).

Таблиця 2.3

Дослідження показників активів та пасивів підприємства

Показник	Значення показника					Зміни	
	тис.грн			У % до валюти балансу		2017-2015	+-%2017-2015
	2015	2016	2017	На початок 2015	На кінець 2016		
1.Необоротні активи	62529	76524	85060	45,4	62,4	+22531	+36
У тому числі:	2705	3165	-	2	-	-2705	-100
Основні засоби							
Нематеріальні активи	-	-	-	--	-	-	-
2.Оборотні всього	75155	101303	51279	54,6	37,6	-23876	-31,8
У тому числі запаси	11981	13240	-	8,7	-	-11981	-100
Дебіторська заборгованість	58561	84794	38818	42,5	28,5	-19743	-33,7
Грошові кошти та короткострокові фінансові вкладення	514	202	1	0,4	<0,1	-513	-9,8

пасив							
1.Власний капітал	- 158733	-212987	-253069	-115,3	-185,6	-94336	-
2.Довгострокові зобов'язання	121	121	96	0,1	0,1	-25	-20,7
В тому числі зайомні засоби	-	-	-	-	-	-	-
3.Короткострокові зобов'язання, всього	296296	390693	389312	215,2	285,5	+93016	+31,4
У тому числі позикові кошти	239548	270883	311524	174	228,5	+71976	+30
Валюта балансу	137684	177827	136339	100	100	-1345	-1

Структура активів підприємства характеризується наступним співвідношенням: 62,4% необоротні активи та 37,6% поточні. Активи на підприємстві на протязі даного періоду практично залишилися на том рівня на якому були. Але треба також підкреслити і те, що власний капітал зменшився ще в більшій частині – на 59,4%. Випереджаюче зниження власного капіталу відносно загальної зміни активів є негативним показником.

На рис.2.4 наведено структуру активів Товариства у розрізі за основними групами.

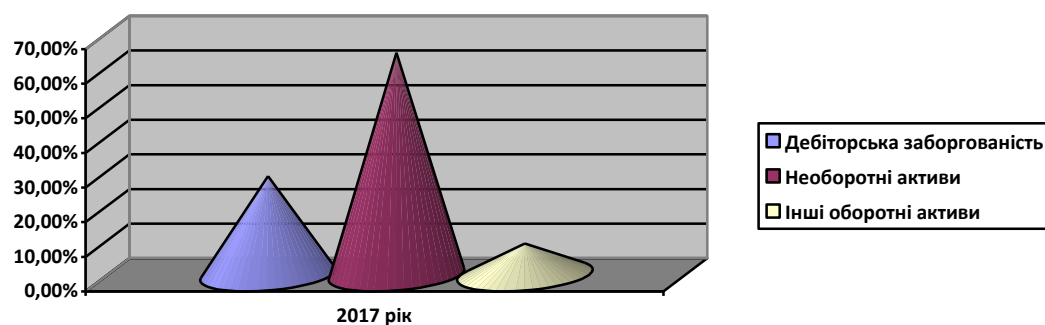


Рис.2.4 Структура активів Товариства на 31 грудня 2017 року, %

Зниження величини активів Товариства пов'язано зі зниженням дебіторської заборгованості, запасів, основних засобів.

Одночасно, у пасиві балансу найбільше зниження було за показником «нерозподілений прибуток (непокритий збиток)»

Показники виробництва та відвантаження зменшилися у 2017 році відносно 2016 року, що свідчить про зниження запасів.

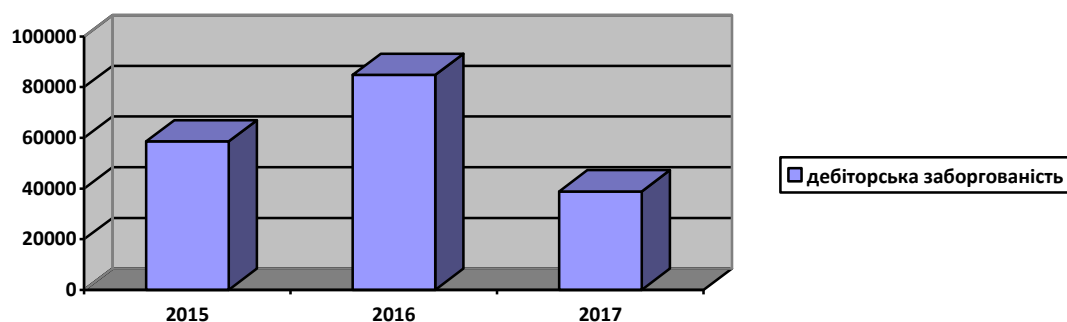


Рис. 2.5 Динаміка змін дебіторської заборгованості

Збільшення дебіторської заборгованості у 2016 році по відношенню до 2015р свідчить про позитивну динаміку у процесі реалізації виробничої продукції, але збільшення її вказує на фінансові труднощі у клієнтів Товариства. Однак у 2017 році по даному показнику було зниження заборгованості.

Показник власного капіталу у 2017 році складає –253069,0 грн, при цьому у 201 році власний капітал Товариства був вищим -158733,0, тобто сталося зменшення(табл.2.5)

Таблиця 2.5

Оцінка вартості чистих активів Товариства

Показник	Значення показника					Зміни
	Тис.грн			У% до валюти балансу		2017/201
	2015	2016	2017	На начало 2015	На кінець 2017	5
Чисті активи	-158733	-212987	-253069	-115,3	-185,6	-94336
Уставний капітал	100	100	100	0,1	0,	-
Перевищення чистих активів над власним капіталом	-158833	-213087	-253169	-115,4	-185,7	-9436

Яу видно з таблиці, чисті активи Товариства менше уставного капіталу. Це негативно характеризує фінансове положення та не задовольняє вимоги нормативних актів до показника чистих активів організації.

Серед позитивно змінившихся статей балансу пасиву – «краткотермінові позикові кошти».

Збільшення позикових коштів на 13% та 15% у 2016 та 2017 роках відповідно свідчить про негативні тенденції. В подальшому, використання прибутку потрібно буде вносити оплату даниї зобов'язань. Це призведе до зменшення чистого прибутку.

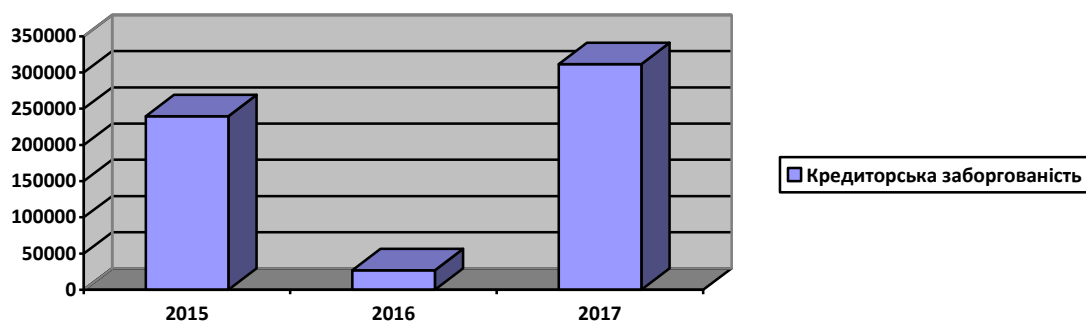


Рис.2.6 Динаміка змін кредиторської заборгованості

Збільшення короткотермінових зобов'язань свідчить про негативну тенденцію та збільшення статті витрат.

Для аналізу активів та пасивів необхідно скласти групування статей балансу для визначення фінансової стікості, рентабельності та ліквідності дослідного підприємства за період з 2015 до 2017 року (таблиця 2. 6)

Таблиця 2.6

Групування статей активу балансу Товариства

Активи	2015	2016	2017
A1	514	202	1
A2	58561	84794	38818
A3	16088	16308	12460
A4	62529	76524	85060
Баланс	137692	177828	136339

Показники ліквідності групуються за ступенем ліквідності (табл..2. 7).

Таблиця 2.7

Групування статей активу балансу Товариства

Активи	2015	2016	2017
П1	56748	119810	77788
П2	239548	270883	311524
П3	121	121	96
П4	100	100	100
Баланс	296517	390914	389508

Пасиви групуються за ступенем терміновості їх погашення(табл..2.8)

Таблиця 2.8

Схема ліквідності балансу

2015	2016	2017
$A1 < П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 < П2$	$A2 < П2$	$A2 < П2$
$A3 > П3$	$A3 > П3$	$A3 > П3$
$A4 > П4$	$A4 > П4$	$A4 > П4$

Таким чином, із чотирьох співвідношень, які характеризують співвідношення активів за ступенем ліквідності та зобов'язання за ступенем погашення, за весь період виконується тільки одне. Високоліквідні активи не покривають найбільш термінові зобов'язання Товариства.

У відповідності з принципами оптимальної структури активів за ступенем ліквідності, короткотермівової дебіторської заборгованості повинно бути достатньо для покриття середньо термінових зобов'язань. У даному випадку у підприємства недостатньо швидкоореалізуємих активів для повного погашення середньо термінових зобов'язань.

Відповідно до розрахованих показників були розраховані коефіцієнти ліквідності (табл..2.9)

Таблиця 2.9

Розрахунок коефіцієнтів ліквідності

Показник ліквідності	Значення показника			Зміна показника (2017/2015)	Рекомендоване значення
	2015	2016	2017		
1. Коефіцієнт поточної ліквідності	0,2	0,25	0,13	-0,11	2 та більше
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,2	0,22	0,1	-0,1	1 та більше
2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	<0,01	<0,01	<0,01	-	0,2 та більше

Всі коефіцієнти ліквідності не відповідають нормативу. Коефіцієнт автономії Товариства станом на 31.12.2017 склав -1,87. Даний коефіцієнт характеризує ступінь залежності організації від позикових коштів. Отримане значення вказує на відсутність у організації власного капіталу.

Коефіцієнт автономії Товариства характеризує залежність Товариства від позикового капіталу. Отримане значення у таблиці 2. 10 вказує на критичне його значення.

Таблиця 2.10

Розрахунок показників фінансової стійкості підприємства

Показник	Значення показника			Зміна показника (2017/2015)	Рекомендоване значення
	2015	2016	2017		
1. Коефіцієнт автономії	-1,15	-1,2	-1,87	-0,72	0,45 та більше
2. Коефіцієнт фінансового левериджа	-1,51	-1,27	-1,23	0,28	1,22 та менше
3. Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами	-2,94	-2,85	-6,59	-3,65	0,1 та більше

Далі проведемо аналіз рентабельності (табл. 2.11)

Таблиця 2.11

Аналіз рентабельності за 2016-2017 рр

Показники рентабельності	Значення показника, 2016	Значення показника, 2017
1. Рентабельність продаж	-10	-1,5
2. Рентабельність продаж відносно чистого прибутку	-14,3	-8,1

Всі показники рентабельності за останні роки мають від'ємне значення, оскільки Товариством отримано як збитки від продажів, так і зттивки в цілому від господарської діяльності.

Коефіцієнт витратовіддачі вказує на те, скільки 1 грн приносить прибутку (рис.2.8)

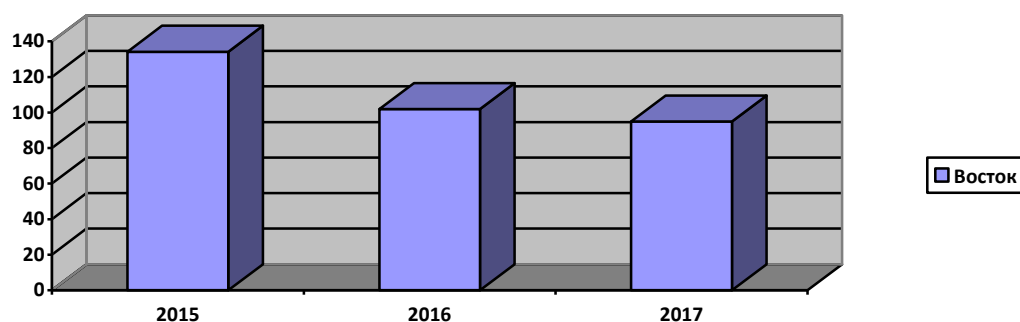


Рис. 2.8 Динамка зміни витратовіддачі

Таким чином, у 2015 року рівень прибутку був вищий ніж витрати. Тенденція зниження витративіддачі вказує на зменшення різниці між прибутком та витратами.

Використання та розподіл прибутку відіграє важливу роль в оптимізації прибутку та збільшенні чистого прибутку Товариства.

Формування прибутку залежить від обсягу виробництва, обсягу реалізації, менеджменту персоналу, а розподіл прибутку залежить від аналізу витрат за статтями (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12

Аналіз витрат підприємства за статтями

Показник, тис.грн	2015	Вагомість, 2015	2016	Вагомість, 2016	2017	Вагомість, 2017
Витрати на виробництво продукції	272	100	396245	100	467155	100
Сировина	232111	84,89	322226	81,32	406425	87
Послуги	4165	1,53	8836	2,23	9110	1,95
Основні та допоміжні матеріали	6343	2,33	12125	3,06	9764	2,09
Енергетичні ресурси	6569	2,83	12957	3,27	9717	2,08
Заробітна платня	12905	4,74	22586	5,7	18266	3,91
Страхові внески	4193	1,54	7449	1,88	6166	1,32
Амортизація	4410	1,62	7608	1,5	5886	1,26

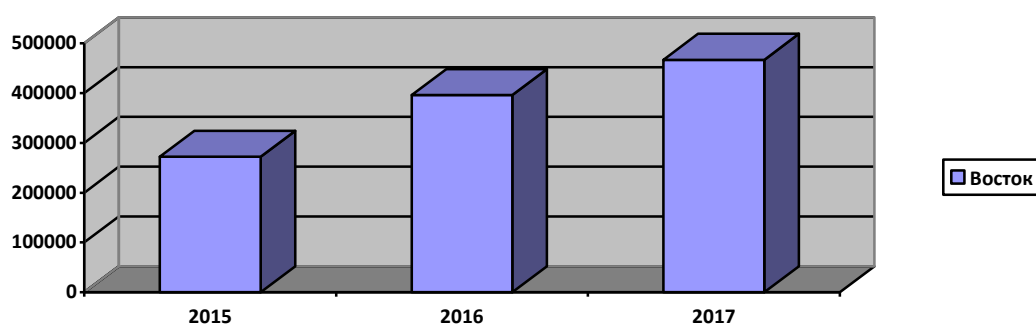


Рис.2. 9 Динаміка зміни витрат на виробництво продукції

Витрати на виробництво продукції збільшилися, тому потрібно провести аналіз структури витрат.

Основну частину витрат складає сировина. Без врахування сировини наступними більш значними витратами є витрати на заробітну платню.

Загостримо увагу на структуру основних найбільш вагомих витрат, які надано на рисунку 2.10

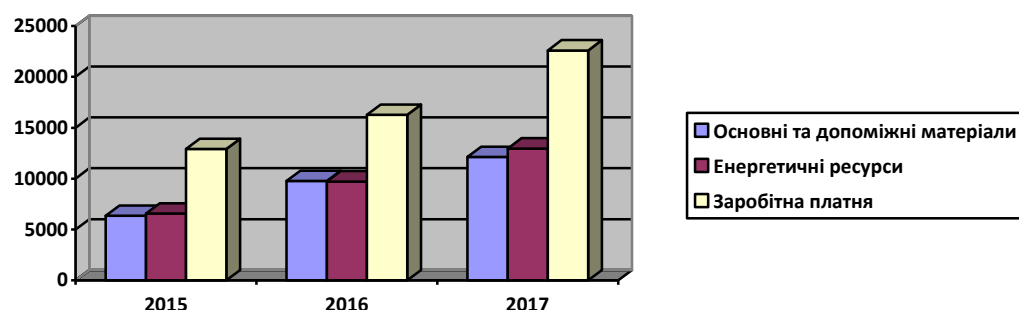


Рис. 2.10. Динаміка змін енергетичних ресурсів, заробітної платні та основних та допоміжних матеріалів

Зниження середньої списочної чисельності персоналу, аналіз якого був проведений в роботі, одночасно зі збільшенням витрат та опталу праці вказує на неоптимальне використання прибутку Товариства.

Було досліджено, що прибуток Товариства формується наступним чином:

Виручка від реалізації розглянута раніше збільшується у динаміці.

Відібравши від виручки від реалізації собівартість отримаємо прибуток від реалізації. Прибуток Товариства у динаміці за аналізує мий період зменшується. Також розглянуто структуру витрат, яка показала що на Товаристві неоптимально розподілено ресурси на оплату праці.

При відрахуванні від прибутку від реалізації інших доходів та інших витрат отримаємо прибуток до оподаткування. Особлива увагу мають позареалізаційні доходи і витрати, тобто заборгованості кредиторські і дебіторські, детально це було розписано раніше. Потрібно зробити висновок, що велика різниця між прибутком від реалізації і балансовим прибутком виникає якраз через «перекидання» коштів всередині холдингу.

Дані операції проводяться з урахуванням збільшення прибутку у всьому холдингу і розподілу коштів оптимально в декількох організаціях. З огляду на той факт, що досліджувати розподіл цих ресурсів усередині холдингу не

представляється можливим, то на думку експерта (керівника фінансово-економічного відділу), не дивлячись на показники фінансової стійкості на низькому рівні, досліджуване підприємство стійке, так як розглядати його окремо поза холдингу буде недоречно.

Якщо прибуток до оподаткування зменшити на суму податків, то отримаємо чистий прибуток (збиток), який у 2017 році зменшився. Збільшення цього показника сталося завдяки виплаті кредиторської заборгованості. Оптимізувати податкові виплати можна з урахуванням оптимізації ФОП у частині виплат до позабюджетних фондів, що може вплинути на зменшення податків та збільшить чистий прибуток.

2.4 Прогнозування прибутку на 2018 рік

Для прогнозування прибутку, а саме прибуток від реалізації, балансового прибутку до оподаткування та чистого прибутку доцільно використовувати метод згладжування експоненціальним методом.

В якості S_0 берем середнє арифметичне трьох значення ряду.

$$S_0 = (-7184 + -39054 + -112105) / 3 = -52781$$

Таблиця 2.13

Аналіз прогнозування прибутку від реалізації Товариства

T	Y	St	Формула	y-St
2015	-112105	-94307,8	$(1-0,3)*(-112105)-0,3(-52781)$	-17797,2
2016	-39054	-55630,14	$(1-0,3)*(-39054)-0,3(-94307,8)$	16576,14
2017	-7184	-21717,84	$(1-0,3)*(-7184)-0,3(-55630,14)$	14533,84
2018				13312,78

Метод прогнозування «згладжування» враховує ефект виброса функції краще, чем способи які використовують регресивний аналіз. Базове рівняння має вид:

$$S(t+1) = S(t)(1-a) + aY(t) \quad (2.5)$$

$S(t)$ – прогноз, який зроблено у момент часу t ;

$S(t+1)$ – прогноз за часовим періодом.

$$S(3+1) = -21717,84 \cdot (1-0,3) + 0,3 \cdot (-7184) = -17357,69$$

Прогнозне значення прибутку від реалізації на 2017 рік складає 330816грн.

В якості S_0 берем середнє арифметичне трьох значеня ряду.

$$S_0 = (-137348 + -69247 + -52412) / 3 = -86335,67$$

Таблиця 2.14

Аналіз прогнозування балансового прибутку до оподаткування Товариства

T	Y	St	Формула	y-St
2015	-137348	-122044,3	$(1-0,3) \cdot (-137348) - 0,3 \cdot (-86335,67)$	-1533,7
2016	-69247	-85086,19	$(1-0,3) \cdot (-69247) - 0,3 \cdot (-122044,3)$	15839,19
2017	-52412	-62214,257	$(1-0,3) \cdot (-52412) - 0,3 \cdot (-85086,19)$	9802,26
2018				10337,75

$$S(3+1) = -62214,25 \cdot (1-0,3) + 0,3 \cdot (-52412) = -59273,57$$

Таким чином, балансовий прибуток до оподаткування у 2018 році буде - 59273,57грн.

В якості S_0 берем середнє арифметичне трьох значеня ряду.

$$S_0 = (-137348 + -69247 + -52412) / 3 = -86335,67$$

Таблиця 2.15

Аналіз прогнозування чистого прибутку

T	Y	St	Формула	y-St
2015	-110646	-98096,2	$(1-0,3) \cdot (-110646) - 0,3 \cdot (-68613,33)$	-12549,8
2016	-55712	-68427,26	$(1-0,3) \cdot (-55712) - 0,3 \cdot (-98096,2)$	12715,26
2017	-40082	-48585,57	$(1-0,3) \cdot (-40082) - 0,3 \cdot (-68427,26)$	8503,57
2018				8669,04

$$S(3+1)=-48585,57*(1-0,3)+0,3*(-40082) = -46034,5$$

Таким чином, чистий прибуток складе у 2018 році буде -46034,5грн.

Всі прогнознi показники мають тенденцію до погіршення. Таким чином, результат прогнозування прибутку за вихідними даними не дав позитивного результату та Товариству необхідно впровадити ряд інших заходів стосовно оптимізації витрат та збільшенню прибутку

2.5. Рекомендації стосовно оптимізації використання та формування прибутку

Основним джерелом приросту власного капіталу Товариства є чистий прибуток. За даними аналізу дослідного підприємства замість прибутку Товариство отримує збитки. В таких умовах нормального фінансового положення можливо досягати кардинально змінюючи результативність діяльності підприємства. Крім того, збільшити власний капітал підприємства можливо звдяки наступним операціям:

- 1) Переоцінка основних засобів.
- 2) Збільшення власного капіталу за рахунок інвесторів.
- 3) Вкладення заставників грошових коштів у майно.

Також для збільшення прибутку доцільно:

- 1) Збільшити обсяг від реалізації та виручки від реалізації;
- 2) Знизити витрати Товариства.

Розглянемо найбільш актуальні шляхи збільшення прибутку.

Збільшення рівня цін при незмінній витратній частині. В даному випадку можна кількома способами. По-перше, збільшити ціну на продукцію. По-друге, збільшити різницю між вартістю та ціною товару. По-третіх, збільшити обсяг продаж.

Зниження собівартості товару за рахунок зменшення усіх витрат. Відмова від ручної праці та введення нових технологій, удосконалення виробництва для

зменшення сумарних витрат. Для того, щоб знизити витрати, необхідно дуже ретельно дослідити виробничий процес.

Однак, необхідно пам'ятати, що при зниженні витрат, якість товару не повинна змінюватися.

Для дослідного підприємства можливо зменшити транспортні витрати.

У 2017 році транспортні витрати склали 46460 тис. грн. Збільшення даного показника було завдяки збільшенню кількості перевезень готової продукції. Для оптимізації необхідно перерозподіл обсягів у кожному перевезенні. Необхідно проведення логістичного аналізу у кількості та обсягах перевезень. Транспортні витрати можливо зменшити шляхом математичної моделі та напрямків оптимізації:

Збільшення коефіцієнта корисного використання вантажопідйомності і обсягу транспортного засобу. Методи: формування вантажних місць постачання за категоріями товару, збільшення висоти і ваги палет.

Комбіноване використання різних видів палет (європалет, палети американського зразка, фінські палети, палети для довгомірного товару, спеціальні палети для транспортування специфічних видів товару - наприклад, лакофарбові матеріали). Розробка стандартів по упаковці товарів всередині вантажних місць. створення і використання типових схем завантаження автотранспортного засобу в залежності від характеру вантажу.

Як наслідок, зниження відносної вартості поставки і ціни, за доставку 1 кг. продукції. Зниження собівартості продукції.

Замовлення товару, котрий користується стабільним попитом, партіями (контейнер, машино-партія, вантажне місце. Доставка товару парними транспортними засобами. Недолік - збільшення періоду оборотності товарного запасу.

Проведення електронних тендерів і аукціонів. Ефект – можливість формування середньої по ринку ціни перевезення.

Скорочення поставок товару малими партіями.

Встановлення фіксованих цін на транспортування товару поза залежності від ваги, як правило, вибір мінімальної ціни з наданням контрагенту гарантованих місячних, кварталних, річних обсягів перевезення.

Розробка з транспортними компаніями додаткових угод за вимогами, що пред'являються до упаковки і укладанні товару в транспортних засобах (далі ТЗ), часу постановки ТЗ під завантаження і розвантаження, як наслідок виключення браку при транспортуванні товару, своєчасність і якість надання послуг.

Розробка та впровадження електронних форм подачі заявок та ТС.

Скорочення терміну постачання без зміни вартості постачання.

Своєчасне прийняття транспортних засобів під розвантаження, як наслідок відсутність штрафних санкцій за простій ТЗ.

Використання автомобілів більшої вантажопідйомності, як наслідок скорочення витрат на доставку 1 кг. продукції.

Автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт, скорочення часу на завантаження і вивантаження товару.

Математичне моделювання логістичних процесів, яке повинно включати наступні етапи:

- оцінка загальних обсягів прибуття і відправлення з кожного району міста;
- розподіл по засобам пересувань, таким як піші пересування, пересування з використанням громадського транспорту, пересування на особистому автомобілі та ін .;
- визначення матриць кореспонденцій, які визначають обсяг пересувань між кожною парою розрахункових районів міста;
- розподіл кореспонденцій по транспортній мережі, тобто визначення всіх шляхів, які обирають учасниками руху, і визначення кількості пересувань по кожній колії.

Даний захід дозволить скоротити витрати до 17000 тис.грн.

Зменшення собівартості зі збільшенням цін. Даний спосіб можливий в умовах масового виробництва. Керівнику слід правильно визначити цілі і

стратегію підприємства. В іншому випадку можна понести величезні збитки. Зростання обсягу виробництва є основним принципом збільшення прибутку.

В роботі було проведено аналіз собівартості. Також можна зробити такий висновок, що потрубно зменшувати ФОП. При оптимізації виробництва скоротити витрати на управлінські кадри. Було виявлено те, що середньосписочна кількість скорочується, а ФОП росте. Скоротити дану статтю можливо при детальному розгляді преміювання управлінського персоналу, яку можна скоротити на 10%. Це теж призведе до скороченню витрат.

Велика кількість підприємств для збільшення прибутку використовує грошові кошти інвесторів.

Це використання дуже вигідно, тому, що на свої особисті кошти дуже важко збільшити масштаби виробництва. Кожному підприємству необхідно удосконалювати свої технології, устаткування. За рахунок надходжень додаткових грошових коштів до обороту, підприємство може оновлюватися та може почати отримувати прибуток.

Таким чином можна згрупувати у таблицю розрахунок ефективності заходів.

Таблиця 2.15

Розрахунок економічного ефекту для Товариства від запропонованих заходів

Захід	Витрата на захід	Очікований приріст виручки	Сума ефекту
Підвищення ціни на 1,3%	0	1%	7380,6
Запровадження математичного моделювання	0	0,05%	3,69
Скорочення преміальної частини управлінського персоналу	0	Скорочення рас ходів та 3 тис.грн	
Всього	0		7387,29

Таким чином, ефект від запропонованих заходів може бути 7387,29 тис.грн.

Висновки за розділом 2

Основні показники діяльності ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селідівська» за 2015-2017 рр надано у другому роділі. За аналізуємий період спостерігається динаміка зниження випуску концентрату, тобто знижується більш ніж на 200тис.тон. обсяг випуску продукції. Даним показник свідчить про проблеми з формуванням прибутку.

Динаміка зміни від реалізації та витрат на реалізовану продукцію свідчить про підвищення на 45% завдяки збільшенню продажів, а саме показника «відвантаження концентрату». Обсяг випуску у 2015 та 2016 роках був значно більше показника відвантаження, що свідчить про наявність збитків та неефективне управління запасами підприємства. У 2017 році видно, що показник випуску та відвантаження знаходиться на одному рівні.

Для проведення аналізу по формуванню та використанню прибутку необхідно вивчити активи та пасиви балансу.

Структура активів підприємства характеризується наступним співвідношенням: 62,4% необоротні активи та 37,6% поточні. Активи на підприємстві на протязі даного періоду практично залишилися на том рівня на якому були. Але треба також підкреслити і те, що власний капітал зменшився ще в більшій частині – на 59,4%. Випереджаюче зниження власного капіталу відносно загальної зміни активів є негативним показником.

Також, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності за період з 2015 року по 2017 рік мали критичні значення.

Отже, ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська» було не ліквідним підприємством. У зв'язку з цим, доцільно розглянути наступні варіанти для підвищення показників швидкої та абсолютної ліквідності:

1. Зменшити поточну кредиторську заборгованість, в тому числі за рахунок зміни джерел фінансування на користь довгострокових запозичень.

2. Знизити частку менш ліквідних активів, перевівши їх в більш ліквідні. Наприклад, зменшити період відстрочки платежів для покупців (підвищити оборотність дебіторської заборгованості), реалізувати зайві запаси або поступово скоротити їх рівень, позбутися від зайвих основних засобів.

Розраховані коефіцієнти фінансової стійкості також за весь період 2015-2017гг. ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська »були фінансово нестійкі, що свідчать коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власними оборотними засобами і коефіцієнт левіріджа, які не увійшли в допустимі нормативні значення в даний період. Стосовно показників рентабельності, то всі вони мають теж від'ємне значення, оскільки підприємством отримано збитки від фінансово-господарської діяльності в загалом.

ВИСНОВКИ

Дослідне підприємство має форму публічного акціонерного товариства, тому вершиною управління є рада директорів, за статутом керує акціонерним товариством виконавчий орган в особі генерального директора.

Характеризуючи фінансово-економічну діяльність підприємства можна зупинитися на наступному:

Основні показники діяльності ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика «Селидівська» за 2015-2017 рр надано у другому роділі. За аналізуємий період спостерігається динаміка зниження випуску концентрату, тобто знижується більш ніж на 200тис.тон. обсяг випуску продукції. Даним показник свідчить про проблеми з формуванням прибутку.

Динаміка зміни від реалізації та витрат на реалізовану продукцію свідчить про підвищення на 45% завдяки збільшенню продажів, а саме показника «відвантаження концентрату». Обсяг випуску у 2015 та 2016 роках був значно більше показника відвантаження, що свідчить про наявність збитків та неефективне управління запасами підприємства. У 2017 році видно, що показник випуску та відвантаження знаходиться на одному рівні.

Для проведення аналізу по формуванню та використанню прибутку необхідно вивчити активи та пасиви балансу.

Структура активів підприємства характеризується наступним співвідношенням: 62,4% необоротні активи та 37,6% поточні. Активи на підприємстві на протязі даного періоду практично залишилися на том рівня на якому були. Але треба також підкреслити і те, що власний капітал зменшився ще в більшій частині – на 59,4%. Випереджаюче зниження власного капіталу відносно загальної зміни активів є негативним показником.

Також, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт термінової ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності за період з 2015 року по 2017 рік мали критичні значення.

Отже, ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська» було не ліквідним підприємством. У зв'язку з цим, доцільно розглянути наступні варіанти для підвищення показників швидкої та абсолютної ліквідності:

1. Зменшити поточну кредиторську заборгованість, в тому числі за рахунок зміни джерел фінансування на користь довгострокових запозичень.
2. Знизити частку менш ліквідних активів, перевівши їх в більш ліквідні. Наприклад, зменшити період відстрочки платежів для покупців (підвищити оборотність дебіторської заборгованості), реалізувати зайві запаси або поступово скоротити їх рівень, позбутися від зайвих основних засобів.

Розраховані коефіцієнти фінансової стійкості також за весь період 2015-2017гг. ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська »були фінансово нестійкі, що свідчать коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт маневреності власними оборотними засобами і коефіцієнт левіріджа, які не увійшли в допустимі нормативні значення в даний період. Стосовно показників рентабельності, то всі вони мають теж від'ємне значення, оскільки підприємством отримано збитки від фінансово-господарської діяльності в загалом.

Таким чином, для збільшення прибутку необхідно:

- збільшити обсяг реалізації і виручки від реалізації;
- знизити витрати ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська».

Розглянемо найбільш актуальні шляхи збільшення прибутку:

1.Підвищення рівня цін при незмінній витратної частини. В даному випадку можна піти декількома шляхами. По-перше, збільшити ціну на продукцію. По-друге, збільшити різницю між вартістю і ціною товару. По-третє, збільшити обсяг продажів. При збільшенні ціни до 1925 грн (приріст на 1,3%).

2.Зменшення витратної частини при незмінному рівні ціни. Зниження собівартості товару за рахунок зменшення витрат на транспорт шляхом

застосування математичної моделі логістики зниження собівартості товару за рахунок зменшення всіх витрат.

Відмова від ручної праці і введення нових технологій, удосконалення виробництва - способи зменшення сумарних витрат. Щоб знизити витрати, необхідно ретельно досліджувати виробничий процес. Необхідно пам'ятати, що за зниженням витрат, якість товару не повинно змінитися.

Для досліджуваного підприємства необхідно зменшити транспортні витрати.

У 2016 році транспортні витрати склали 232300 тис.грн.

Відбулося збільшення даного показника через збільшення кількості перевезень готової продукції. Для оптимізації необхідно перерозподіл обсягів в кожному перевезенню. Необхідне проведення логістичного аналізу в кількостях і обсягах перевезень. Транспортні витрати можна знизити шляхом застосування математичної моделі і шляхів оптимізації:

Збільшення коефіцієнта корисного використання вантажопідйомності і обсягу транспортного засобу. Методи: формування вантажних місць поставки за категоріями товару, збільшення висоти і ваги палет. Комбіноване використання різних видів палет (європалет, палети американського зразка, фінські палети, палети для довгомірного товару, спеціальні палети для транспортування специфічних видів товару - наприклад, лакофарбові матеріали). Розробка стандартів по упаковці товарів всередині вантажних місць. створення і використання типових схем завантаження автотранспортного засобу в залежності від характеру вантажу. Як наслідок зниження відносної вартості поставки і ціни, за доставку 1 кг. продукції. Зниження собівартості продукції.

Замовлення товару, котрий користується стабільним попитом, партіями: контейнер, машино-партія, вантажне місце. Доставка товару парними транспортними засобами. Недолік - збільшення періоду оборотності товарного запасу.

Проведення електронних тендерів і аукціонів. Ефект - можливість формування середнього по ринку ціни перевезення. Скорочення поставок

товару малими партіями. Встановлення фіксованих цін на транспортування товару незалежно від ваги, як правило, вибір мінімальної ціни з наданням контрагенту гарантованих місячних, квартальних, річних обсягів перевезення.

Розробка з транспортними компаніями додаткових угод за вимогами, що пред'являються до упаковки і укладанні товару в транспортних засобах (далі ТЗ), часу постановки ТЗ під завантаження і розвантаження, як наслідок виключення шлюбу при транспортуванні товару, своєчасність і якість надання послуг.

Розробка і впровадження електронних форм подачі заявок на ТЗ.

Своєчасне прийняття транспортних засобів під розвантаження, як наслідок відсутність штрафних санкцій за простій ТЗ.

Використання автомобілів більшої вантажопідйомності, як наслідок скорочення витрат на доставку 1 кг. продукції.

Автоматизація вантажно-розвантажувальних робіт, скорочення часу на завантаження і вивантаження товару.

Математичне моделювання логістичних процесів, яке повинно включати наступні етапи:

- оцінка загальних обсягів прибуття і відправлення з кожного району міста;
- розподіл по засобах пересувань, таким як піші пересування, пересування з використанням громадського транспорту, пересування на особистому автомобілі та ін .;
- визначення матриць кореспонденцій, які визначають обсяг пересувань між кожною парою розрахункових районів міста;
- розподіл кореспонденцій по транспортній мережі, тобто визначення всіх шляхів, які обирають учасниками руху, і визначення кількості пересувань по кожній колії.

Даний захід дозволить скоротити витрати до 170000 тис.грн.

Зменшення собівартості зі збільшенням цін. Даний спосіб можливий в умовах масового виробництва. Керівнику слід правильно визначити цілі і

стратегію підприємства. В іншому випадку можна понести величезні збитки. Зростання обсягу виробництва є основним принципом збільшення прибутку.

Також, збільшити прибуток можна за рахунок збільшення власного капіталу ТОВ «Центральна збагачувальна фабрика» Селідівська» за рахунок внеску засновників в майно товариства (без зміни статутного капіталу). Цей варіант не передбачає повернення вкладених коштів, на відміну від кредиту або позики.

Таким чином надані в роботі пропозиції сприятимуть більш раціональному використанню прибутку підприємства та нададуть змогу розширити джерела формування прибутку.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бабець С.К. Теорія економічного аналізу / С.К. Бабець, М.І. Горлов, С.О. Жуков, З.П. Стасюк. – К.: ВДК «Професіонал», 2007. – 384 с.
2. Борисова В.А. Теорія та практика забезпечення сільськогосподарських підприємств фінансовими ресурсами / В.А. Борисова, О.Д. Гудзинський, М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2007.- № 6. – С. 152 – 154.
3. Вахович І.М. Резерви нарощування фінансової спроможності регіонів України / І.М. Вахович, І.М. Каміньська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 3 (105). – С. 197 – 207.
4. Деєва Н.М. Фінансовий аналіз / Н.М. Деєва, О.Ш. Дедіков. – К.: Центр учб. л-ри, 2007. – 328 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // ВВР, 1999, № 40, ст. 365 // ВВР, 2011, № 23, ст. 160 від 12.05.2011.
6. Клочан В.П. Використання методу коефіцієнтів для оцінки фінансового стану підприємства / В.П. Клочан, В.В. Клочан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2008. - № 7. – С. 54-55.
7. Клочан В.П. Оцінка моделей діагностики банкрутства / В.П. Клочан, В.В. Клочан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2010. - № 1. – С. 97 – 120.
8. Клочан В.П. Діагностика фінансового стану сільськогосподарських підприємств / В.П. Клочан, Н.І. Костаневич, А.Г. Костирко // Економіка АПК. – 2009. - № 4. – С. 86-88.
9. Коцеруба Н.В. Оцінка операційних і фінансових ризиків у системі антикризового управління / Н.В. Коцеруба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - № 2 (104). – С. 120 – 128.
10. Малік М.Й. Фінансова звітність у прийнятті управлінських рішень аграрній сфері / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. - № 6. – С. 173 – 175.
11. Малюга Л.М. Аналіз фінансово-економічного стану аграрних підприємств / Л.М. Малюга // Економіка АПК. – 2009. - № 2. – С. 100-104.
12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до

фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 21.06.1999 за №391/3684 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10 (1527). – С. 8-11.

13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс» // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10 (1527). – С. 11 – 17.

14. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 № 87 // Все про бухгалтерський облік. – 2009. - № 10 (1527). – С. 18 – 22.

15. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П.Я. Попович. – К.: Знання, 2008. – 630 с.

16. Саблук Р.П. Фінансовий стан формувань малого агробізнесу як основа розвитку корпоративних фінансів / Р.П. Саблук // Економіка АПК. – 2010. - № 6. – С. 67 – 68.

17. Криховецька З. М. Фінанси (у питаннях і відповідях) / З. М. Криховецька. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 116 с.

18. Кудряшов В. П. Фінанси / В. П. Кудряшов. – Херсон : Олді-плюс, 2009. – 351 с.

19. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія) / В. М. Опарін; Київ, нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – 4-те вид. – К. : КНЕУ, 2007. – 239 с.

20. Романенко О. Р. Фінанси / О. Р. Романенко. – 4-те вид., стер. – К. : ЦУЛ, 2009. – 310 с.

21. Стеців Л. П. Фінанси / Л. П. Стеців. – К. : Знання, 2007. – 235 с.

22. Фінанси / В. С. Загорський, О. Д. Вовчак, І. Г. Благун та ін. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2008. – 247 с.

23. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Я. П. Квач, І. В. Степанова, О. М. Терещенко та ін. – Одеса : СМІЛ, 2008. – 254 с

24. Череп А.В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: Підручник / А.В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 380 с.

25. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
26. ЛігаБізнесІнформ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.liga.net/
27. Налоги и бухгалтерский учет. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.basa.tav.kharkov.ua
28. Нормативні Акти України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nau.kiev.ua>
29. Право. Украина. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html
30. Украинское право. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com.ua