

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ТА ФІНАНСІВ
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕСУ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

на тему: **Формування механізму управління прибутком**
суб'єкта господарювання

Виконав: здобувач гр. 051з-206-03

спеціальності 051 Економіка

ОПП «Економіка підприємства»

Мартишко Ігор Антонович

(прізвище та ініціали)

Керівник

Рачкован О.Д.

(прізвище та ініціали)

ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
 Факультет економічних відносин та фінансів, заочна форма навчання
 Кафедра економіки та бізнесу
 Ступінь вищої освіти бакалавр
 Спеціальність 051 Економіка, ОПП «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 проф. В.А. Гросул



«05» лютого 2024 року

З А В Д А Н Н Я НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ БАКАЛАВРА

Мартишко Ігорю Антоновичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

Тема Формування механізму управління прибутком суб'єкта господарювання

Керівник Рачкован О.Д., к.е.н., доцент

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

затверджені наказом ДБТУ від «05» лютого 2024 року № 02-02/142

Термін подання роботи « 13 » червня 2024 року

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

Етапи підготовки та захисту КРБ	Терміни виконання
1. Вибір студентом теми КРБ і подання заяви на кафедру; затвердження тем і призначення наукових керівників; складання і затвердження індивідуальних завдань на виконання КРБ	5 лютого-17 лютого
2. Підготовка вступу і першого розділу КРБ	19 лютого-8 березня
3. Підготовка другого розділу КРБ	11 березня- 12 квітня
4. Підготовка третього розділу КРБ, висновків, додатків, переліку використаних джерел	15 квітня – 10 травня
5. Подання студентом завершеної КРБ науковому керівнику для перевірки на плагіат та оформлення відгуку	13 травня – 24 травня
6. Попередній розгляд КРБ на комісії від кафедри	25 травня – 31 травня
7. Доопрацювання роботи, прийняття кафедрою рішення про допуск роботи до захисту в ЕК, оформлення та рецензування	1 червня – 12 червня
8. Захист КРБ в ЕК і присвоєння випускникам кваліфікації	13 червня – 24 червня

Дата видачі завдання «05» лютого 2024 р.

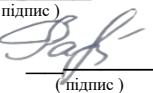
Здобувач


 (підпис)

Мартишко І.А.

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи


 (підпис)

Рачкован О.Д.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кількісні характеристики роботи: обсяг - 60 сторінки, 14 таблиць, 5 рисунків, список використаних джерел з 57 найменувань.

Актуальність. Саме прибуток дає можливість підприємцю реінвестувати кошти в розширення бізнесу, збільшення його вартості та забезпечення фінансової стабільності в довгостроковій перспективі. Тож прибуток стає об'єктом першочергової уваги в процесі ведення господарської діяльності.

Стислий огляд змісту. В роботі розглянуто теоретичні аспекти управління процесом формування прибутку на підприємстві, проведено аналіз прибутку підприємства як інформаційне забезпечення оптимізації управління прибутком підприємством, а також визначено основні шляхи підвищення прибутку досліджуваного підприємства на основі оптимізації структури витрат.

Реальність пропозицій. Пропозиції та рекомендації, що подані в роботі, дозволять підприємствам самостійно визначати основні шляхи зниження витрат виробництва; проводити факторний аналіз окремих елементів витрат виробництва та реалізації продукції; здійснювати оцінку впливу структури витрат на результати діяльності підприємства.

Апробація результатів дослідження. Сформульовані в кваліфікаційній роботі теоретичні узагальнення та практичні рекомендації спрямовані на процес формування механізму управління прибутком суб'єкта господарювання.

Ключові слова: прибуток, доход, витрати, управління прибутком, механізм управління прибутком підприємства.

Quantitative characteristics of work: volume - 60 pages, 14 tables, 5 figures, references 57 titles.

Topicality. It is the profit that enables the entrepreneur to reinvest funds in expanding the business, increasing its value and ensuring financial stability in the long term. Therefore, profit becomes the object of primary attention in the process of conducting economic activity.

Summary of the content. The paper examines the theoretical aspects of managing the process of profit formation at the company, analyzes the company's profit as an information support for the optimization of the company's profit management, and also determines the main ways of increasing the profit of the company under study based on the optimization of the cost structure.

The reality of the proposals. The proposals and recommendations presented in the work will allow enterprises to independently determine the main ways of reducing production costs; conduct a factor analysis of individual elements of costs of production and sale of products; evaluate the impact of the cost structure on the company's performance.

Approval of research results. The theoretical generalizations and practical recommendations formulated in the qualification work are aimed at the process of formation of the profit management mechanism of the business entity.

Key words: profit, income, expenses, profit management, mechanism of enterprise profit management.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	7
1.1. Теоретичні основи категорії прибутку.....	7
1.2. Фактори, що впливають на формування фінансового результату підприємств ..	11
1.3. Організація управління прибутком підприємства	16
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВОМ	20
2.1. Характеристика продукції та діяльності ТОВ «ABC-Tech»	20
2.2. Аналіз витрат виробництва як прибуткоутворюючого фактору	25
2.3. Факторний аналіз окремих елементів витрат виробництва та реалізації продукції ТОВ «ABC-Tech»	34
РОЗДІЛ 3 ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВИТРАТ	41
3.1. Основні шляхи зниження витрат виробництва як основний інструмент механізму управління прибутком підприємства	41
3.2. Оцінка впливу структури витрат на результати діяльності підприємства	46
ВИСНОВКИ	53
ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ.....	61

ВСТУП

В умовах ринку прибуток є основним мотивуючим фактором для підприємця при започаткуванні бізнесу. Він представляє винагороду за вкладені капітал, час і зусилля, а також компенсує ризики, пов'язані з веденням підприємницької діяльності. Крім того, прибуток дає можливість підприємцю реінвестувати кошти в розширення бізнесу, збільшення його вартості та забезпечення фінансової стабільності в довгостроковій перспективі. Тож прибуток стає об'єктом першочергової уваги в процесі ведення господарської діяльності.

Теоретичні основи прибутку досліджували О.В. Мелень, Л.В. Москаленко, О.В. Попович, Л.І. Тітаренко, Р.В. Скалюк, Н.Я. Фірман, О.П. Вашків. Чинники впливу на результати діяльності підприємства вивчали В.В. Биба, М.В. Ковалець, А.В. Гречко, О.М. Мельнікова, Ю.Тюленєва, С. Ренкас. Управління прибутком було об'єктом дослідження І.О. Бланка, О.О. Вороніної, Л.І. Гладкої, М.О. Домашенко, М.В. Ковальнової, Л. Голубовського, Л.О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко, С.С. Савіної, Ю.В. Гиренко. Методи управління прибутком вивчали та вдосконалювали Ю.Ю. Верланов, С.А. Бурлан, О.Ю. Верланов, О.В. Добровольська, Н.П. Дуброва, С.І. Дробязко, О.В. Карпенко, Д.В. Карпенко, Л.С. Крючко, Я.В. Бережко, І.В. Семиліт, Т.М. Одінцева, О.В. Невмержицька, І.В. Чаус, Л. Прокопович, С. Бурлан, С.В. Скрипник, В.В. Титок, О.Б. Короленко.

Однак, неоднозначність проявів прибутку, багаточисельність факторів впливу на нього в сукупності з галузевими особливостями діяльності підприємств визначають необхідність продовження досліджень в напрямку оптимізації управління прибутком.

Мета роботи: розробка заходів щодо вдосконалення механізму управління прибутком ТОВ «ABC-Tech» на базі дослідження теоретичних основ та практичних передумов спрямованих на ідентифікацію ключових факторів, які впливають на формування прибутку в компанії.

Основними завданнями роботи є:

- систематизувати теоретичні основи категорії прибутку, як основного

фінансового результату діяльності підприємств;

- визначити фактори, що впливають на формування фінансового результату підприємств;

- надати характеристику організації управління прибутком підприємства;

- надати характеристику продукції та діяльності ТОВ «ABC-Tech»;

- виконати аналіз витрат виробництва як прибуткоутворюючого фактору «ABC-Tech»;

- виконати факторний аналіз окремих елементів витрат виробництва та реалізації продукції ТОВ «ABC-Tech»;

- визначити основні шляхи зниження витрат виробництва як основного інструменту механізму управління прибутком підприємства;

- оцінити вплив структури витрат на результати діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження: операційна діяльність виробничого підприємства.

Предмет дослідження: механізм формування прибутку виробничого підприємства.

Методи дослідження: аналіз наукової літератури, нормативних джерел, метод узагальнення, графічного представлення інформації, статистичний аналіз, методи економічного аналізу (аналіз динаміки, структурний, факторний аналіз), аналіз CVR.

Наукова новизна та практична значимість результатів дослідження:

- запропонована авторська схема компонентів системи управління прибутком підприємства, побудована на базі критичного опрацювання наукових джерел;

- розроблена схема місця управління витратами в механізмі управління прибутком підприємства, побудована на базі критичного опрацювання наукових джерел;

- запропоновані технічні та організаційні заходи, що забезпечать приріст чистого доходу та зміну структури витрат. Економічний ефект впливу цих факторів показав збільшення операційного доходу, зниження точки беззбитковості, підвищення запасу фінансової міцності підприємства. Тож вони можуть бути використані при планування діяльності ТОВ «ABC-Tech».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1.1. Теоретичні основи категорії прибутку

Започатковуючи бізнес підприємці завжди розраховують на отримання прибутку, який по суті є основним мотиватором їх діяльності. Для них прибуток є ключовим показником фінансового успіху та життєздатності підприємства, який дозволяє забезпечити розвиток, залучати інвестиції і відшкодовувати ризики, пов'язані з підприємницькою діяльністю.

Однак, категорія прибутку є неоднозначною та достатньо складною. Його розглядають з позицій економічної теорії, де прибуток є результатом ефективного використання ресурсів та підприємницької діяльності, та пов'язаний з доданою вартістю. Додана вартість відображає приріст вартості товарів і послуг у процесі виробництва, тобто різницю між вартістю продукції (або послуг), створеної підприємством, і вартістю спожитих ресурсів (матеріалів, енергії тощо). Прибуток, у свою чергу, є частиною доданої вартості, яка залишається у підприємства після покриття всіх витрат, включаючи заробітну плату, податки та інші обов'язкові платежі. Така інтерпретація прибутку, як частини вартості, що перевищує вартість необхідного продукту, базується на класичних економічних теоріях, зокрема на теоріях Карла Маркса, Адама Сміта і Давида Рікардо. Маркс К. зазначав, що прибуток представляє собою частину вартості, що перевищує вартість необхідного продукту, і вважав його наслідком експлуатації та привласнення частини вартості праці [24].

Адам Сміт і Давид Рікардо також відіграли важливу роль у формулюванні концепцій економічного прибутку. Вони визнавали, що прибуток виникає завдяки різниці між вартістю, що створюється в процесі виробництва, і витратами на виробництво, які включають необхідну працю. Ці роботи визначили економічний підхід до розуміння прибутку як ключового поняття в капіталістичній економіці [52].

На відміну від фізіократів, які більше акцентували увагу на виробництві як

джерелі багатства, Річард Кантильон вважав, що механізм отримання прибутку більше пов'язаний із сферою торгівлі, а не з виробництвом. Його праця «Трактат про природу торгівлі взагалі» (*Essai sur la Nature du Commerce en Général*), розглядає різні аспекти економіки, зокрема, вплив грошового обігу на ціни, розподіл прибутку, роль кредиту і торгівлю. У своїй праці Кантильон аналізує, як грошовий обіг і торгівля впливають на економічні процеси. Він висловлює думку, що торгівля сприяє збагаченню, адже торговці можуть здійснювати обмін товарів з прибутком, використовуючи власний капітал і вміння передбачати ринкові умови [46].

Зазначимо, що ця думка знаходить відображення в сучасності. У сучасних умовах прибуток підприємства в значній мірі залежить, окрім виробничих процесів, від ринкових факторів. Попит і пропозиція, конкуренція, цінова політика конкурентів, зміни у споживчих уподобаннях, економічні та політичні умови, глобалізація та інші фактори мають значний вплив на можливість підприємства заробляти прибуток. В умовах конкуренції потрібно не тільки виготовити продукт, але й уміти його продати.

З точки зору бухгалтерського обліку, прибуток є різницею між доходами і витратами підприємства за певний період. Часова визначеність прибутку є важливою для правильного відображення фінансових результатів підприємства в звітності, оскільки вона дозволяє аналізувати ефективність його операцій за конкретний період і порівнювати результати з минулими і майбутніми періодами [4. 18, 28, 29]. Такий підхід допомагає управлінцям приймати обґрунтовані рішення щодо стратегій розвитку, фінансування та оптимізації діяльності підприємства. Нормативні документи (бухгалтерські стандарти, положення) встановлюють загальноприйняті правила та методи визначення прибутку, забезпечуючи однакове тлумачення та застосування правил бухгалтерського обліку, що сприяє можливості порівняння фінансової звітності різних підприємств всередині країни або між країнами. В Україні такими документами є Податковий кодекс України, Національний стандарт бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та Національний стандарт бухгалтерського обліку № 17 «Податок на прибуток» [30-33, 39]. Гармонізація національних законодавств з міжнародними стандартам сприяє

інтеграції у світову економіку, підвищує прозорість та довіру до фінансової інформації з боку іноземних інвесторів, а також полегшує процес залучення інвестицій та кредитних ресурсів. Це також дозволяє національним підприємствам ефективніше конкурувати на міжнародних ринках, адже фінансова звітність, складена за загальновизнаними стандартами, є більш зрозумілою та прийнятною для партнерів і інвесторів з інших країн.

Зазначимо, що прибуток, як база для розрахунку податків, забезпечує надходження до державного бюджету України, забезпечуючи фінансову стабільність держави та необхідні ресурси для розвитку соціальних ініціатив, інфраструктури та інших галузей економіки. Аналіз регіонів по рівню генерування прибутку за даними 2014 та 2023 років показав, що у зв'язку з військовими діями внесок окремих регіонів суттєво змінився (рис. 1.1).

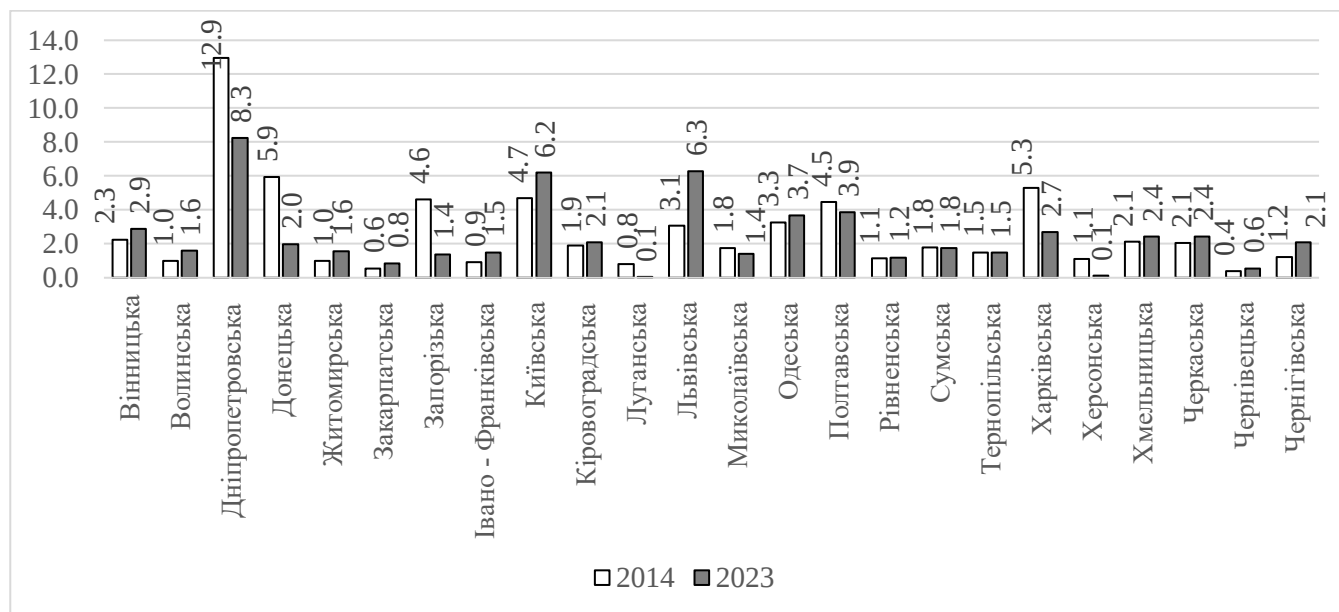


Рис. 1.1 Питома вага регіонів у формуванні прибутку підприємств
(побудовано автором за [36])

Так, частка Дніпропетровської області в загальній сумі прибутку підприємств країни зменшилась з 12,9% до 8,3%, частка Харківської області зменшилась з 5,3% до 2,7%, Запорізької – з 4,6% до 1,4%. Натомість суттєво зросла генерація прибутку у Львівській області (частка змінилась з 3,1% до 6,3%), Київській області (4,7% та 6,2% відповідно), також незначне збільшення спостерігалось по інших регіонах України.

Зазначимо, що в цій статистиці окрему позицію займає Київ (не включений в графік), його частка збільшилась з 34,2% до 41,7%. Зазначені зміни стали наслідком релокації значної частини підприємств в більш безпечні регіони України.

Також прибуток можна оцінювати з фінансової перспективи, де він слугує основним джерелом для реінвестування, що дозволяє підприємству впроваджувати нові технології, розширювати виробництво або розробляти нові продукти, що, своєю чергою, підсилює його конкурентоспроможність. Отже прибуток є джерелом забезпечення розвитку та зміцнення позицій підприємства на ринку.

Утримання частини прибутку підприємством в процесі реінвестування збільшує його власний капітал і підвищує фінансову стійкість. Тож прибуток можна розглядати як потужний інструмент фінансового менеджменту. Він виступає важливим джерелом співфінансування бізнесу і слугує фактором, що забезпечує збереження інвесторського інтересу. Чим більше прибутку має підприємство, тим більше це цікавить інвесторів, оскільки вони бачать в ньому потенціал для отримання високих дивідендів і віддають перевагу стабільним та доходним інвестиційним можливостям. З точки зору інвесторів прибуток є платою за ризики, пов'язані з невизначеністю очікуваних результатів.

В якості інвесторів ми розглядаємо і суто підприємців, які розпочинаючи бізнес, інвестують в нього капітал, не маючи гарантій отримання позитивного результату. Ця концепція розглядалась в дослідженнях Ф.Найта, який зазначав, що невизначеність зумовлює можливість отримання негативного результату, тобто збитку [27, 46].

Залучення інвестицій сприяє подальшому зростанню підприємства і розширенню його впливу на ринку. Повертаючись до діаграми на рис. 2.1 можна зазначити, що на сьогодні більш інвестиційно привабливими виявляються центральні та західні області країни.

Деякі автори пов'язують категорію прибутку з грошовою формою [38, 3], однак це не зовсім правильно. Прибуток дійсно визначається як різниця між доходами та витратами підприємства за певний період. Розрахунки включають грошові надходження (наприклад, від продажу товарів або послуг) та витрати (наприклад, витрати на зарплату, матеріали, послуги), але також враховують негрошові

компоненти, такі як амортизація, вартість залученого капіталу, зниження ринкової вартості активів тощо. Таким чином, прибуток може виражатися не тільки у грошовому еквіваленті, а й у формі покращення стану активів підприємства або зменшення його зобов'язань.

Важлива роль прибутку полягає у тому, що він є джерелом збагачення для підприємства та його власників. Величина прибутку напряду впливає на ринкову вартість підприємства та рівень дивідендів для його власників.

Вважаємо доцільним додати, що прибуток може розглядатись з точки зору управління. По-перше, як управлінська мета, оскільки він визначає успішність стратегій і рішень. По-друге, як важлива метрика якості управління, оскільки показники отриманого підприємством прибутку свідчать про досягнення встановлених цілей та про ефективність внутрішніх процесів. По-третє, прибуток є важливим аналітичним показником, який дозволяє порівнювати фінансові результати різних періодів чи суб'єктів господарювання.

1.2. Фактори, що впливають на формування фінансового результату підприємств

Передумовою ефективного управління фінансовими результатами (по суті, прибутками) є розуміння факторів, які можуть впливати на перспективи їх отримання та можливу величину. При вивченні факторів доцільно виходити з порядку розрахунку прибутку, що включає оперування такими категоріями як доходи та витрати. Вони і стають основними факторами першого порядку. Їх аналіз дозволяє зрозуміти, як зміни в цих складових можуть вплинути на кінцевий фінансовий результат підприємства.

Доходи підприємства зазвичай залежать від декількох ключових чинників, які мають внутрішній та зовнішній характер. По-перше, доходи підприємства є функцією виробництва, оскільки вони безпосередньо залежать від обсягу та якості виробленої продукції чи наданих послуг [1, с. 198].]. Чим більша продуктивність та ефективність виробничих процесів, тим більші можливості для збільшення доходів має

підприємство. По-друге, доходи також визначаються зовнішніми чинниками, такими як ринкові умови, конкуренція, зміни в попиті та цінах на ринку. Ці фактори впливають на цінову політику підприємства та загальні обсяги продажів, що безпосередньо впливає на його доходи.

Наявність конкуренції суттєво обмежує можливості отримання підприємствами доходів. Для збереження або збільшення своєї частки на ринку підприємства змушені знижувати ціни на свої товари або послуги, що веде до скорочення маржі прибутку підприємства. Деякі автори вважають, що на доходи підприємства може позитивно вплинути підвищення ціни навіть в умовах зменшення обсягів продажів [41, с. 24]. Це положення є вірним, особливо в умовах нееластичного попиту, коли зниження обсягів продажів не відбувається в такій же пропорції, як підвищення цін, що призводить до збільшення загального доходу підприємства при збереженні або зростанні прибутковості за одиницю товару. Інший механізм впливу конкуренції на доходи пов'язаний з інноваціями та вдосконаленнями. Конкуренція спонукає підприємства до пошуку нових технологій, продуктів або послуг, які можуть забезпечити конкурентні переваги, та до впровадження ефективних маркетингових стратегій. Ці напрями вимагають додаткових витрат, але потенційно можуть призвести до збільшення доходів через залучення нових клієнтів або опанування нових ринків. Інновації можуть стати основою для розвитку нових продуктів або послуг, які відповідають потребам споживачів і мають вищу прибутковість. Отже вплив зазначених факторів є різноспрямованим, і задача підприємства полягає у визначенні величини оптимальних співвідношень між витратами на певні маркетингові чи інноваційні заходи та очікуваними доходами від їх реалізації.

Однак доходи це тільки одна розрахункова складова прибутку. Інша, не менш важлива, пов'язана з витратами. Витрати є більш контрольованим фактором, оскільки підприємство має можливість впливати на їх рівень через оптимізацію процесів, зниження витрат на матеріали, енергію та трудові ресурси. Думку про те, що контроль витрат є ключовим фактором збільшення сум прибутків висловлюють Я.П. Шафорост, Ю.В.Тюленєва [56 с. 155, 54.]. З цієї точки зору важливою є систематизація внутрішніх факторів на виробничі та невиробничі, інтенсивні та

екстенсивні, що визначає міру та механізм їх впливу на прибуток [54.].

Факторами другого порядку впливу на фінансові результати, і через вплив на доходи, і через вплив на витрати підприємства, можна вважати макроекономічні чинники, які впливають на вартість ресурсів та платоспроможність населення. До них можна віднести зміну рівня інфляції, коливання валютних курсів, відсоткові ставки, рівень безробіття та економічне зростання. Так, наприклад, з підвищенням цін на сировину і матеріали підприємство змушене витратити більше коштів на виробництво продукції. Це збільшує собівартість товарів та буде зменшувати маржу, якщо підприємство не буде компенсувати ці додаткові витрати пропорційним підвищенням ціни. Інфляція часто супроводжується підвищенням рівня мінімальної заробітної плати, індексаціями заробітних плат відповідно до темпів інфляції, що також збільшує витрати підприємства на персонал, з тими ж наслідками, які були розглянуті вище. Якщо доходи споживачів не зростають пропорційно до інфляції, їх купівельна спроможність знижується, а це призводить до зменшення попиту на продукцію підприємства і, відповідно, до зниження прибутку.

У відповідь на інфляцію підприємства логічно підвищують ціни на свою продукцію для збереження рівня маржинального доходу. Якщо ринок здатний прийняти підвищені ціни без значного зниження обсягів продажів, підприємство має шанс зберегти або навіть збільшити свій прибуток.

Якщо споживачами продукції є інші суб'єкти господарювання, то їх купівельна спроможність визначається їх фінансовим станом: якщо підприємства-споживачі мають стабільні доходи та достатній рівень прибутковості, вони можуть дозволити собі закупівлі навіть за підвищеними цінами. В іншому випадку, їх фінансові труднощі можуть призвести до скорочення обсягів закупівель або пошуку дешевших альтернатив. Висока інфляція може зменшити купівельну спроможність підприємств-споживачів, оскільки зростають витрати на сировину, матеріали, оплату праці та інші витрати, що зменшує їхні можливості для інвестицій та закупівель. Купівельна спроможність підприємств-споживачів також залежить від їх здатності залучати фінансування через кредити, інвестиції або інші джерела капіталу. В умовах високих відсоткових ставок або кредитних обмежень їхні можливості для закупівель можуть

бути обмеженими. Якщо підприємство має позики з фіксованою відсотковою ставкою, інфляція може зменшити реальну вартість цих боргів, що вигідно для підприємства. Однак, нові кредити можуть стати дорожчими через підвищення відсоткових ставок, що може збільшити витрати на обслуговування боргу.

Інфляція може змінити реальну вартість амортизаційних відрахувань, впливаючи на фінансові результати. Також інфляція може змусити підприємства переглядати інвестиційні плани через зростання вартості капіталовкладень.

Деякі автори розглядають ціни як внутрішній фактор впливу на прибуток. Однак, на нашу думку, при тому що ціни частково піддані внутрішньому впливу, вони більшою мірою відносяться до загальноринкових факторів. Наприклад, у перші місяці пандемії, через різке зниження попиту, знизилися світові ціни на сталь. Вартість гарячекатаної рулонної сталі (HRC) в Китаї знизилася до рівня близько 400 доларів за тонну [13, 48]. Економічна невизначеність, зупинка будівельних проєктів, порушення ланцюгів постачання та зупинка виробництва призвели до зниження цін. Однак, Китай швидко відновив свою економічну активність, що призвело до підвищення попиту на сталь та до зростання цін до приблизно 700 доларів за тонну. А оскільки Китай є найбільшим споживачем сталі у світі, це суттєво вплинуло на глобальні ціни. Для підтримки будівельних та інфраструктурних проєктів багато країн запровадили економічні стимули, що також сприяло зростанню попиту на сталь та подальшому збільшенню світових цін. В середині 2021 року ціни на сталь досягли рекордних рівнів. У США вартість гарячекатаної рулонної сталі перевищила 1500 доларів за тонну, що було більше ніж удвічі вище за показники початку 2020 року [13, 48].

Значно впливають на купівельну спроможність підприємств економічні умови в галузі, в якій вони працюють. Якщо загальна економічна ситуація в галузі, де функціонують підприємства-споживачі, є сприятливою, їх купівельна спроможність буде вищою. Негативні тенденції в галузі можуть знизити їх здатність здійснювати закупівлі.

Загальним фактором впливу на споживачів (чи то фізичних осіб, чи суб'єктів господарювання), є політична та економічна стабільність, яка впливає на бізнес-

клімат і, відповідно, на фінансову спроможність споживачів здійснювати закупівлі.

Стабільні та довгострокові партнерські відносини можуть забезпечити споживачам кращі умови закупівлі, включаючи знижки, відстрочки платежів та інші вигідні умови, що підвищує їх купівельну спроможність.

Отже, розглянуті макроекономічні фактори впливають на собівартість продукції, витрати на фінансування та загальний рівень попиту на товари та послуги підприємства, а отже, і на отримувані підприємствами фінансові результати, які проявляються у вигляді прибутків [11, 54].

Значний вплив на доходи та витрати підприємства можуть вчиняти законодавчі та регуляторні зміни, що включають податкову політику, екологічні стандарти, вимоги до звітності та інші нормативно-правові акти. Зміни у законодавстві можуть як збільшити витрати компанії, так і відкрити нові можливості для розвитку. Прикладом впливу законодавчих та регуляторних змін на розвиток ринку може бути ринок електромобілів. У 2019 році Європейський Союз запровадив жорсткіші норми щодо викидів вуглекислого газу (CO₂) для автомобільної промисловості. Відповідно до нових стандартів, автомобільні виробники повинні скоротити середні викиди CO₂ до певного рівня, з метою боротьби зі змінами клімату. Якщо виробники не виконують встановлені норми, вони зобов'язані платити значні штрафи. Це створило додатковий тиск на автовиробників щодо зниження викидів та призвело до значного збільшення інтересу до електромобілів як з боку виробників, так і з боку споживачів. Наприклад, в Європі продажі електромобілів зросли на понад 137% у 2020 році порівняно з попереднім роком. Одним із лідерів у виробництві електромобілів є компанія Tesla, яка значно наростила продажі в Європі, збільшила свої прибутки та наростила ринкову вартість з приблизно 80 мільярдів доларів на початку 2020 року до понад 800 мільярдів доларів на початку 2021 року.

Технологічні фактори визначають рівень інновацій та технологічного розвитку в галузі. Впровадження нових технологій може покращити ефективність виробництва, знизити витрати та підвищити конкурентоспроможність підприємства.

Нарешті, попит на ринках визначається соціально-культурними факторами, включаючи зміни в споживчих уподобаннях, демографічні зміни та соціальні

тенденції.

Таким чином, успішна комбінація внутрішніх управлінських рішень і врахування зовнішніх умов є ключовим для забезпечення стабільних та зростаючих доходів підприємства.

1.3. Організація управління прибутком підприємства

З огляду на значимість прибутку для успішного розвитку підприємства та задоволення інтересів його власників, значна увага має приділятися цілеспрямованому впливу на процеси його формування, що реалізується в рамках управлінської діяльності.

Управління можна розглядати через сукупність взаємопов'язаних функцій планування, організації, мотивації та контролю, реалізація яких спрямована на досягнення певної управлінської мети. В контексті управління прибутком такою метою є забезпечення ефективного використання ресурсів підприємства для досягнення максимального прибутку і стійкого зростання підприємства.

Функції управління прибутком включають комплекс дій і процесів, спрямованих на забезпечення ефективного формування, розподілу та використання прибутку підприємства. В контексті загальних функцій управління їх можна визначити наступним чином:

- планування прибутку. Визначення фінансових цілей і планових показників прибутку здійснюється на підставі аналізу ринкових умов, прогнозування доходів і витрат для визначення очікуваного рівня прибутку. В рамках цієї функції розробляються бюджети, які відображають планові доходи, витрати і прибуток;

- організація управління прибутком. Функція організації управління відповідає за встановлення відповідної організаційної структури для управління прибутком, визначення відповідальності і повноважень структурних підрозділів та посадових осіб. Реалізація функції передбачає розробку та впровадження процесів і процедур для ефективного управління прибутком;

- мотивація. Досягнення цільових сум прибутків можливе за активної участі

працівників, які мають бути зацікавлені в максимізації результатів діяльності. Тож розробка системи матеріального і нематеріального стимулювання має забезпечувати підвищення продуктивності праці та досягнення фінансових цілей підприємства. Дієвість розробленої системи оцінюється на підставі забезпечення зворотного зв'язку і визнання досягнень працівників у процесі досягнення прибуткових цілей;

– контроль і аналіз є одночасно завершальним та початковим етапом управлінського циклу. Регулярний контроль за виконанням планових показників прибутку, виявлення та аналіз відхилень від планових показників, причин їх виникнення створюють передумови для розробки та впровадження заходів для виправлення відхилень і оптимізації прибутку.

Система управління прибутком підприємства може бути описана як комплексний підхід, що включає суб'єктів та об'єкти управління, організаційну структуру, процеси та процедури та інші складові, необхідні для ефективного управління фінансовими результатами (рис. 1.2).

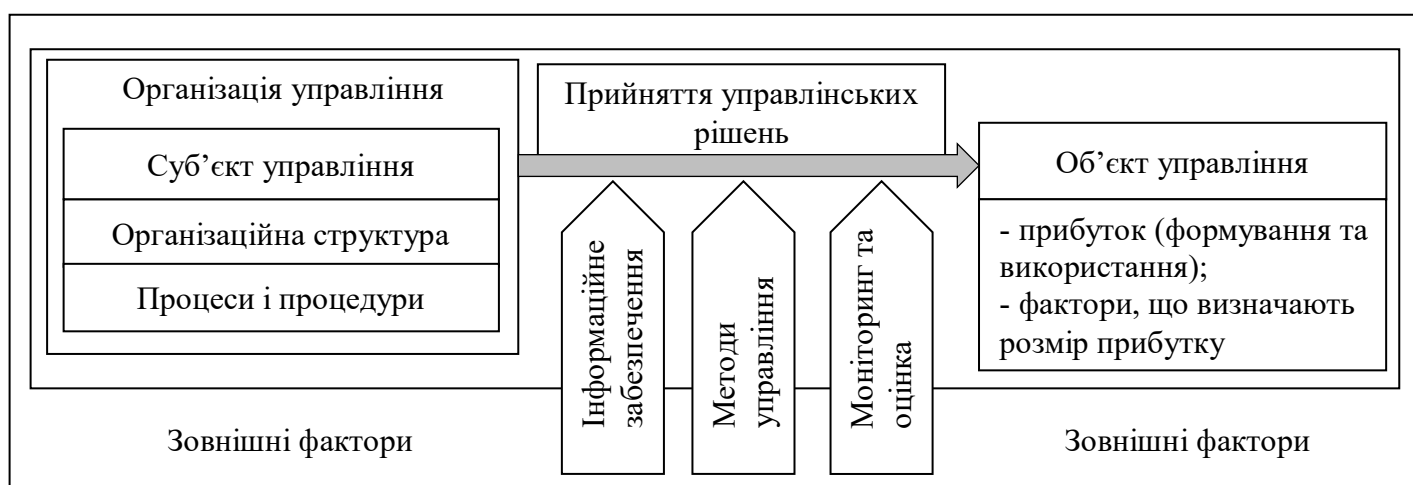


Рис. 1.2 Основні компоненти системи управління прибутком підприємства
(побудовано автором за [47])

Головною метою управління прибутком є збільшення чистого прибутку підприємства на умовах мінімізації ризиків та ефективного використання всіх ресурсів підприємства, включаючи людські, матеріальні і фінансові ресурси.

Досягнення цієї мети пов'язано з реалізацією низки задач. Проаналізувавши думки авторів щодо переліку задач управління прибутком [7, 12, 47], ми зупинились

на таких:

- аналіз витрат і доходів підприємства для забезпечення балансу між ними і максимізації прибутку;
- управління ціноутворенням, визначення оптимальних цін на продукцію або послуги, які забезпечать максимальний прибуток при даному рівні попиту і конкуренції;
- оптимізація оборотних коштів, яка досягається через управління запасами, кредитами, дебіторською заборгованістю та іншими оборотними активами для забезпечення готівкового потоку і мінімізації витрат;
- стратегічне планування і прогнозування для досягнення фінансових цілей, включаючи прогнозування майбутніх прибутків і розробку планів дій для їх досягнення;
- ефективне управління ризиками, що включає їх ідентифікацію та розробку стратегій з їх управління;
- моніторинг і контроль фінансової діяльності підприємства, аналіз результатів і вжиття заходів для корекції при необхідності.

Серед задач управління прибутком звернемо увагу на задачі управління витратами, оскільки вони є фактором першого порядку впливу на прибуток та є підконтрольним управлінському впливу. Для ефективного управління підприємства можуть застосовувати різні методи. При цьому варто розрізняти методи, які використовуються для обліку витрат та визначення собівартості продукції (методи економіко-інформаційного впливу), та методи, що забезпечують зміну їх обсягу (методи технологічного впливу на витрати) [51, с.19; 15]. Зазначимо, що важливими є і перші, і другі, оскільки визначення фінансового результату відбувається саме за обліковими даними, а правильна інтерпретація облікової інформації дозволяє визначати реальні методи зниження витрат.

В літературі достатньо широко представлені облікові методи управління витратами. Наприклад, метод «стандарт-кост» (standard costing) представляє собою систему обліку витрат, яка базується на використанні стандартів витрат на виробництво продукції або надання послуг [9]. Основні аспекти цього методу

включають встановлення стандартів витрат, тобто очікуваних витрат на виробництво продукції, з наступним порівнянням фактичних витрат з стандартними. Різниця між фактичними і стандартними витратами використовується для аналізу ефективності виробництва і управлінського контролю. Метод директ-кост (direct costing) використовується для обліку тільки змінних витрат, які залежать від обсягу виробництва. Фіксовані витрати, такі як орендна плата за обладнання або зарплата адміністративного персоналу, не включаються в обчислення витрат на одиницю продукції, а покриваються за рахунок маржинального доходу, який крім цього є джерелом формування прибутку підприємства. Цей метод дозволяє легко визначити точку беззбитковості (break-even point), тобто обсяг виробництва, за якого доходи відповідають витратам, що дозволяє оцінити мінімальний обсяг виробництва для досягнення прибутку. Широкий інтерес у дослідників викликає метод ABC (Activity-Based Costing) або управління витратами на основі діяльності чи функцій. Цей метод передбачає детальний аналіз всіх функцій підприємства, які спричиняють витрати (виробничі операції, обслуговування клієнтів, адміністративні функції тощо) та ідентифікацію витрат, пов'язаних з цими функціями. Інформація, отримана за допомогою цього методу, дозволяє управлінню визначити стратегічні пріоритети і зосередити увагу на функціях чи діяльностях, які мають найбільший вплив на вартість виробництва і доходність підприємства [44, 51]. Арсенал методів управління витратами, а значить і прибутком підприємства, є доволі широким [50, с. 259; 19, с. 65]. Важливо правильно добирати методи залежно від цілей управління.

Отже, серед різних підходів до визначення сутності категорії прибуток найбільшу практичну значимість мають бухгалтерський та фінансовий, оскільки перший забезпечує коректність звітності для прийняття рішень в рамках другого підходу. Розмір отримуваного підприємством прибутку суттєво залежить від зовнішніх неконтрольованих ним факторів та внутрішніх факторів, які підконтрольні підприємству, але їх вплив на фінансовий результат менш інтенсивний. Тим не менш, підприємства мають вибудовувати свої системи управління прибутком для використання можливостей впливу на фінансовий результат за допомогою широкого арсеналу методів управління.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВОМ

2.1. Характеристика продукції та діяльності ТОВ «ABC-Tech»

Дослідження в роботі проведено на базі інформації виробничого підприємства ТОВ «ABC-Tech», яке розташоване та здійснює свою діяльність у м. Харків. Організаційно-правова форма товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ) є однією з найпоширеніших форм комерційних організацій, оскільки учасники (засновники) ТОВ несуть ризик збитків підприємства лише в межах своїх вкладених у статутний капітал коштів.

Підприємство спеціалізується на випуску транспортерів для різних потреб споживачів. Споживачами продукції ТОВ «ABC-Tech» є підприємства гірничо-металургійної промисловості (для транспортування руди, вугілля, металевих виробів), харчової промисловості (для переміщення продуктів на виробничому процесі, таких як зерно, фрукти, овочі, пакувальні матеріали), легкої промисловості (включаючи текстильну та швейну промисловість, де стрічкові транспортери використовуються для переміщення тканин, одягу та інших матеріалів), фармацевтичної промисловості (для переміщення упакованих продуктів або сировини на виробничих лініях), хімічної промисловості (для транспортування хімічних речовин), електронної промисловості (для переміщення компонентів електроніки та інших матеріалів на виробничих лініях), сільського господарства (в рослинництві та тваринництві) та інших виробництвах, що потребують надійних та недорогих систем транспортування та зберігання продуктів.

ТОВ «ABC-Tech» пропонує свою продукцію переважно в погонних метрах, окрім окремих позицій. Це стандартна практика для виробників стрічкових транспортерів, оскільки клієнти мають свої потреби та специфікації для власних виробничих процесів. Отже продукція підприємства доступна в різних розмірах і конфігураціях, включаючи різні ширини і довжини стрічки, клієнти можуть

замовляти конкретні метражі або розрізи стрічки.

Протягом останніх років підприємство провело об'ємну роботу з відновлення й розширення номенклатури продукції з метою розширення ринків збуту. Зокрема, стало виробляти модифікацію транспортера зі зниженим споживанням електроенергії, що особливо актуально для забезпечення безперебійної роботи невеликих підприємств в умовах періодичних відключень електроенергії. Наразі підприємство виготовляє такі основні види продукції:

Стрічковий конвеєр транспортер з магнітним сепаратором ST-УКЗ – призначений для штучних або насипних вантажів. Поєднує функції транспортування матеріалів і їх очищення від металевих домішок. Принцип дії полягає у розміщенні над стрічкою конвеєра магнітного барабана, який притягує металеві частки (залізні домішки) з матеріалу, що рухається конвеєром. Застосовують у виробництві пластмас, фармацевтичній, харчові промисловості. Базова ціна 35200 грн. за шт.

Транспортер стрічковий ST-V-1400 з лакофарбовим покриттям для сипучих матеріалів. Ширина стрічки до 1400 мм. Є датчики обриву, система аварійної зупинки та очистки барабанів. Базова ціна 15600 грн. / пог. м.

Транспортер стрічковий жолобчастий ST-500 – прямий стрічковий конвеєр, з висотою підйому, що регулюється, можливістю заміни секцій. Встановлені направляючі ролики. Є можливість регулювання висоти полотна. Стрічка армована 500 x 8, довжина 8200 мм. Базова ціна 11210 грн. за шт.

Стрічковий транспортер жолобчастий ST-У13. Виробляється в стаціонарній модифікації та пересувній модифікації. Натяжний пристрій барабанний. Ширина 500, 600, 700 мм. Є можливість регулювання кута нахилу до 15°. Базова ціна 7560 грн. за погонний метр.

Відвідний транспортер для мішків універсальний з тяговим механізмом ST-УМК-0.1. Призначений для відведення продукції після пакування. Довжина до 6000 мм. Обмеження по масі – 65 кг. Сфери застосування: деревообробка, легка промисловість, харчова промисловість, сільське господарство. Базова ціна 34330 грн. за шт.

Транспортер стрічковий жолобчастий ST-БП 5000x12000, навантажувач. Стрічка

армована. Ширина стрічки 660 мм. Можливе регулювання по висоті. Базова ціна 12400 грн. за шт.

Транспортер стрічковий жолобчатий ST-БП 5000x6000, навантажувач. Стрічка армована, ширина стрічки 500 мм. Можливе регулювання по висоті. Базова ціна 12100 грн. за шт.

Транспортер прямий складський (волокуша) ST-БКР. Призначений для переміщення сипких вантажів (будівельні матеріали, корми тощо). Базова ціна 6200 грн. за погонний метр.

Транспортер скребковий ST-Y13-УН250 для сипучих матеріалів, роликовий або з тяговим механізмом. Стрічка суцільна. Площа 7 кв. м. Використовується у харчовій, легкій промисловості, сільському господарстві (скотарство) та інших галузях. Ширина стрічки від 150 мм. до 800 мм. Може виконуватись з реверсивним рухом за замовленням клієнта. Базова ціна 37200 грн. за шт.

Транспортер відвідний для контролю якості продукції, інспекційний ST –SKV. Забезпечує відвід від пакувального обладнання на контрольний стіл. Використовується для організації контролю якості упакованої або неупакованої продукції. Обмеження по масі: 50кг. Довжина 1450 мм., ширина 310 мм. Базова ціна 24830 грн. за шт.

ST – G15 Конвеєр стрічковий з гофробортом. Для сипких матеріалів. Перевагою є мінімізація втрат з країв стрічки. Можна встановлювати кут нахилу до 90°. Використовується у харчовій промисловості, сільській, легкій промисловості. Базова ціна 38750 грн. / пог. м.

Стрічковий транспортер (1200 x 600 мм) ST –3М. Відрізняється зниженим споживанням електроенергії та вбудованим акумулятором. Може працювати автономно до 2 годин. Базова ціна 19700 грн. / шт.

Стрічковий транспортер ST -LB-2. Варіанти ширини стрічки: 400, 500, 600 мм. Стрічка полімерна багатошарова. Діаметри барабанів від 320 мм. До 1600 мм. Довжина від 2500 мм. Базова ціна 2200 грн. / пог. м

У більшості випадків продукція замовляється погонними метрами залежно від потреб споживачів. Тому загальний облік продукції ведеться в метрах погонних.

Основними матеріалами і комплектуючими, що необхідні для виробництва продукції є: прокат чорних металів, дріт сталевий, дріт зварювальний, металовироби, мідний прокат, латунний прокат, емаль проведення, настановні проведення, електроізоляційні матеріали, комплектуючі вироби (діоди, провідники, вимикачі ВК14-21Б, пускачі ПМЛ-1100, пневмо-приставка ПВЛ-1304А, діод Д-112) тощо.

Постачальниками підприємства є ТОВ «Альпарі», м. Дніпро; ТОВ «Фобіс», м. Дніпро; ТОВ «Аксон», м. Дніпро; ЗАТ «МД Груп», м. Київ; ПАТ «Ніко», м. Дніпро; ЗАТ «Тера-плюс», м. Київ; «Запоріжсталь Холдинг». Інформація про основних постачальниках надана в додатку А.

Обсяг товарної продукції, виробленої ТОВ «АВС-Tech» у 2023 році порівняно з 2022 роком збільшився на 595,11 тис. грн. або на 4,44% (табл. 2.1).

Таблиця 2.1 Основні економічні показники ТОВ «АВС-Tech» за 2022 – 2023 р.р.

Показники	Од. вим.	Значення		Відхилення 2023 р. від 2022р.	
		2022	2023	+/-	%
1 Обсяг товарної продукції	тис. грн.	13390,46	13985,57	595,11	+4,44
2 Собівартість на 1 грн. товарної продукції	грн.	0,735	0,723	-0,012	-1,60
3 Собівартість товарної продукції	тис. грн.	9842,01	10115,40	273,39	+2,78
4 Валовий прибуток	тис. грн.	4351,88	4513,76	161,88	+3,7
5 Чистий прибуток	тис. грн.	1916,16	1896,38	-19,78	-1,03
6 Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП)	осіб	24	26	+2	+8,33
7 Середньомісячна заробітна плата	грн.	9785,0	10180,0	395,00	+4,04
8 Середньомісячний виробіток товарної продукції на 1 працівника ПВП	тис. грн.	557,9	537,9	-20	-0,04
9 Рентабельність продукції	%	36,05	38,26	-	+2,21

Позитивними є зменшення собівартості 1 грн. товарної продукції на 1,2 коп. або на 1,6%. Це забезпечило збільшення валового прибутку на 161,88 тис. грн. або 3,7%. Однак чистий прибуток (прибуток після оподаткування) зменшився на 19,78 тис. грн. або на 1,03%, що свідчить про негативну динаміку відносного збільшення інших

операційних витрат. Продуктивність одного працівника промислово-виробничого персоналу зменшилась на 20 тис. грн. або на 0,04%, що було зумовлено збільшенням їх чисельності на 2 особи при незначному зростанні обсягів виробництва. Рентабельність продукції на фоні відносного зменшення собівартості збільшилася на 2,21%.

Тобто загальна динаміка показників діяльності підприємства може бути охарактеризована як позитивна.

Структура виробництва змінюється несуттєво (табл. 2.2). Найбільше відхилення було по продукції ST–БП 5000 x 12000 (-2,4) процентних пункти у питомій вазі. Найбільше зростання зафіксовано по продукції ST – G15 – конвеєр стрічковий з гофробортом (+0,9% що характеризує приріст виробництва на 9 м.). Найбільші обсяги виробництва в метрах спостерігаються по продукції УМК-0.1 – універсальний транспортер для відведення пакованої продукції (рис. 2.1). Стабільно високим залишається попит на транспортери стрічкові жолобчаті ST-БП 5000x6000, які вдало поєднують помірну ціну та функціональність.

Таблиця 2.2 Аналіз показників товарної продукції ТОВ «ABC-Tech» в 2022 та 2023 роках

Найменування виробу	2022 рік		2023 рік		Відхилення	
	Обсяг вироб., м.	Питома вага, %	Обсяг вироб. м.	Питома вага	«+/-»	Структури
ST –БП 5000 x 6000	149	17,9	149	17,1	0	-0,8
ST -500	28	3,4	27	3,1	-1	-0,3
ST-V-1400	33	4,0	39	4,5	6	+0,5
ST-УКЗ	33	4,0	30	3,4	-3	-0,5
ST-УМК-0.1	21	2,5	28	3,2	7	+0,7
ST –БП 5000 x 12000	282	33,9	275	31,6	-7	-2,4
ST – G15	26	3,1	35	4,0	9	+0,9
ST-Y13- УН250	91	11,0	88	10,1	-3	-0,8
ST-Y13	17	2,0	24	2,8	7	+0,7
ST -LB-2	34	4,1	36	4,1	2	+0,0
ST -3М	17	2,0	25	2,9	8	+0,8
ST -SKV	1	0,1	2	0,2	1	+0,1
ST-БКР	99	11,9	113	13,0	14	+1,1
Разом	831	100	871	1	40	0,000

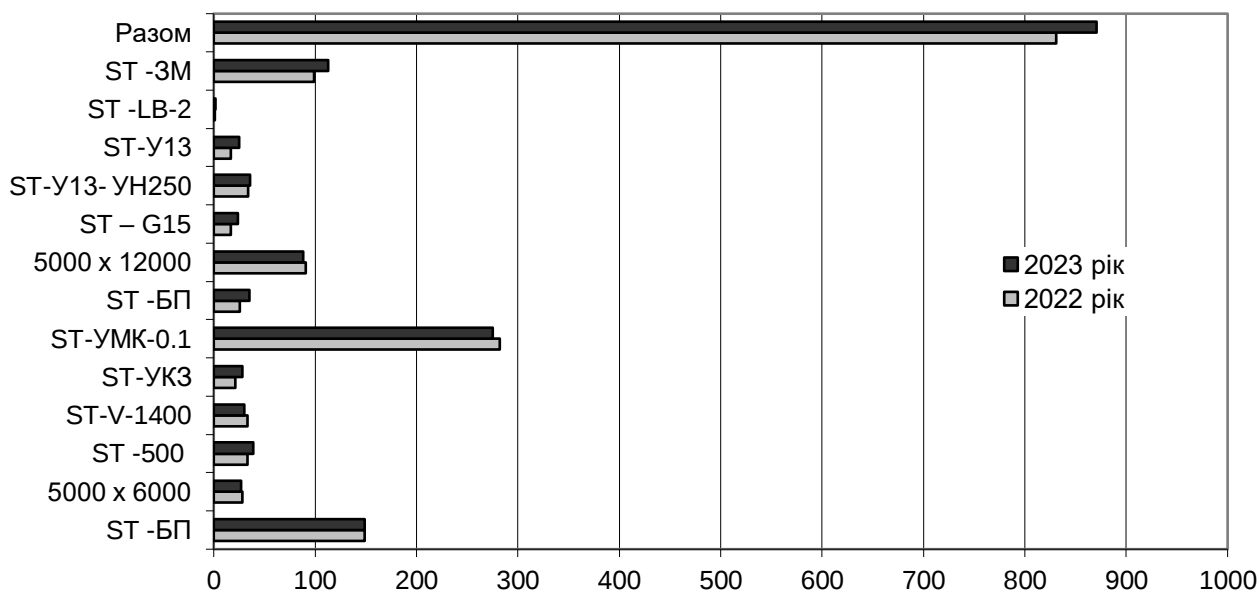


Рис. 2.1 Динаміка виробництва продукції ТОВ «ABC-Tech» у 2022-2023 роках

Таку ситуацію можна пояснити наявністю стабільного попиту на продукцію підприємства, налагодженими зв'язками зі споживачами тобто позитивною роботою збутової служби підприємства.

Непропорційна динаміка зміни доходу та собівартості, а саме, більш інтенсивне збільшення доходу відносно витрат (+4,44% та +2,78% відповідно) свідчить про відносне скорочення витрат та позитивно характеризує діяльність підприємства.

2.2. Аналіз витрат виробництва як прибуткоутворюючого фактору

Зручним показником для аналізу витрат є показник витрат на гривню товарної продукції. Його зручність пояснюється універсальністю (тобто можна проаналізувати різні види продукції) та прямим зв'язком з показником прибутку, оскільки разом вони формують вартість товарної продукції. Загальна сума витрат, співвіднесена до обсягу виробленої продукції, характеризує частку витрат у вартості. Розрахунки здійснюються у діючих цінах.

Розрахунки, виконані по повних витратах, з урахуванням адміністративних, збутових та інших витрат, дозволяють визначити їх вплив на формування прибутку

та виявити вплив ефекту масштабу на ефективність діяльності підприємства. У ТОВ «ABC-Tech» відбулося збільшення витрат по елементах: матеріальні витрати на 0,3 коп. або на 0,96%, витрати на оплату праці на 1,1 коп. або на 5,19%, в таких же темпах відрахування на соціальні заходи на 0,4 коп. або на 5,19% (табл. 2.3). Це зумовлено інфляційними процесами в частині зміни матеріальних витрат та збільшенням з боку держави вимог до мінімального рівня оплати праці в частині витрат на оплату праці [26].

Таблиця 2.3 Дані про собівартість на 1 грн. товарної продукції ТОВ «ABC-Tech»

Елементи витрат	Витрати, грн.		Відхилення 2023 р. від 2022 р.	
	2022 р.	2023 р.	+/- грн.	+/- %
1. Матеріальні витрати	0,312	0,315	0,003	0,962
2. Витрати на оплату праці	0,212	0,223	0,011	5,189
3. Відрахування на соціальні заходи	0,078	0,083	0,004	5,189
4. Амортизація основних засобів	0,042	0,029	-0,013	-30,952
5. Інші витрати	0,031	0,027	-0,004	-12,903
Виробнича собівартість	0,675	0,677	0,001	0,158
6. Адміністративні витрати	0,038	0,031	-0,007	-18,421
7. Витрати на реалізацію	0,022	0,015	-0,007	-31,818
Повна собівартість	0,735	0,723	-0,013	-1,758

Зменшення витрат відбулося по елементу «інші витрати» та елементу «амортизація основних засобів»: на 2,9 коп. (або на 30,95 %) і на 0,4 коп. (або на 12,9%) відповідно. Сукупно зміни визначили збільшення виробничої собівартості на 0,1 коп. або на 0,16%. Урахування постійних витрат, пов'язаних з здійсненням адміністративної та збутової роботи, дозволило визначити вплив на повну собівартість динаміки цих витрат. Так, зменшення цих витрат в сукупності на 1,4 коп. привело до зменшення повної собівартості на 13 коп. або на 1,76%.

Загальна сума витрат по елементах визначається обсягами виробництва. Їх структура залежить від специфіки виробництва, технологічних процесів,

використання сировини та матеріалів, а також від організації праці. Різні виробничі підприємства мають свої унікальні складові витрат, що залежать від типу продукції, яку вони виготовляють, рівня автоматизації, витрат на енергоносії, амортизації обладнання, витрат на оплату праці та інших факторів.

Найбільшу питому вагу в загальній сумі витрат ТОВ «ABC-Tech» займають матеріальні витрати. Дійсно, практично вся продукція підприємства – це металеві вироби різного ступеня складності. Витрати на основні матеріали та сировину у підприємства збільшилися на 40,2 тис. грн. при збереженні витрат на одиницю продукції без змін, що свідчить про усталеність технологічних процесів (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 Дані про склад матеріальних витрат у ТОВ «ABC-Tech»

Найменування елементів	Витрати, тис. грн.			Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.		
	2022р.	2023р.	Відх. +/-	2022р.	2023р.	Відх. +/-
Основні матеріали й сировина	940,2	980,4	40,2	0,070	0,070	0,000
Комплектуючі	1865,89	2055,23	189,34	0,139	0,147	0,008
Покупні напівфабрикати	98,54	110,8	12,26	0,007	0,008	0,001
Допоміжні матеріали	92,1	91,4	-0,7	0,007	0,007	0,000
Паливо й енергія зі сторони	1142,5	1129,4	-13,1	0,085	0,081	-0,005
Послуги виробничого характеру	22,8	23,7	0,9	0,002	0,002	0,000
Витрати, пов'язані з використанням природних ресурсів	15,8	16,2	0,4	0,001	0,001	0,000
РАЗОМ:	4177,83	4407,13	229,3	0,312	0,315	0,003

Зазначимо, що в загальній сумі витрати збільшилися по всіх елементах, крім витрат, пов'язаних з використанням допоміжних матеріалів, паливом та енергією зі сторони. Розраховані на 1 грн. товарної продукції витрати або збільшилися, або залишилися на тім же рівні і тільки витрати на паливо та енергію зі сторони в розрахунку на 1 грн. товарної продукції зменшилися. Така ситуація зумовлена введенням в дію енергозберігаючих технологій, що є безумовно позитивними тенденціями. Найбільш значними є витрати на комплектуючі вироби як в загальній

сумі, так і в розрахунку на 1 гривню товарної продукції. За цим елементом витрат відбувалися й найбільш значні зміни.

За період 2022-2023 роки у підприємства у ТОВ «ABC-Tech» суттєво збільшилась загальна сума витрат на оплату праці (+281,1 тис. грн.). Це зумовлено як збільшенням чисельності персоналу на 2 особи, так і збільшенням часу роботи працівників відносно 2022 року, коли були тривалі простої, що вплинуло на рівень їх заробітних плат (табл. 2.5).

Таблиця 2.5 Дані про витрати на оплату праці у ТОВ «ABC-Tech»

Статті витрат	Витрати, тис. грн.			Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.		
	2022р.	2023р.	відх. +/-	2022	2023	відх. +/-
1. Оплата по відрядним розцінкам	794,858	811,192	16,33	0,28	0,26	-0,02
2. Погодинна оплата	113,551	249,598	136,05	0,04	0,08	0,04
3. Оплата за окладами	766,471	811,192	44,72	0,27	0,26	-0,01
4. Премії	170,327	218,398	48,07	0,06	0,07	0,01
5. Надбавки и доплати	454,224	499,195	44,97	0,16	0,16	0,00
6. Оплата відпускних	170,327	187,198	16,87	0,06	0,06	0,00
7. Інші виплати	369,022	343,197	-25,83	0,13	0,11	-0,02
РАЗОМ:	2838,78	3119,97	281,19	0,142	1	0,86

При збільшенні абсолютної суми витрат на оплату праці по всіх елементах, витрати в розрахунку на гривню товарної продукції по таких елементах як оплата по відрядним розцінкам, оплата за окладами та інші виплати зменшились на 2 коп., 1 коп., та 2 коп. відповідно. Це означає, що підприємство більшою мірою використовує відрядну оплату, оскільки вона більшою мірою відповідає технологічним процесам, але впроваджує технології, регламент яких не передбачає використання відрядної оплати праці.

У складі витрат найбільша сума витрачається на основну заробітну плату, виплачувану по відрядним розцінкам та по окладах (рис. 2.2).

Аналіз загальної динаміки та структури витрат показує, що у 2023 році збільшилась загальна сума витрат на 121,026 тис. грн.

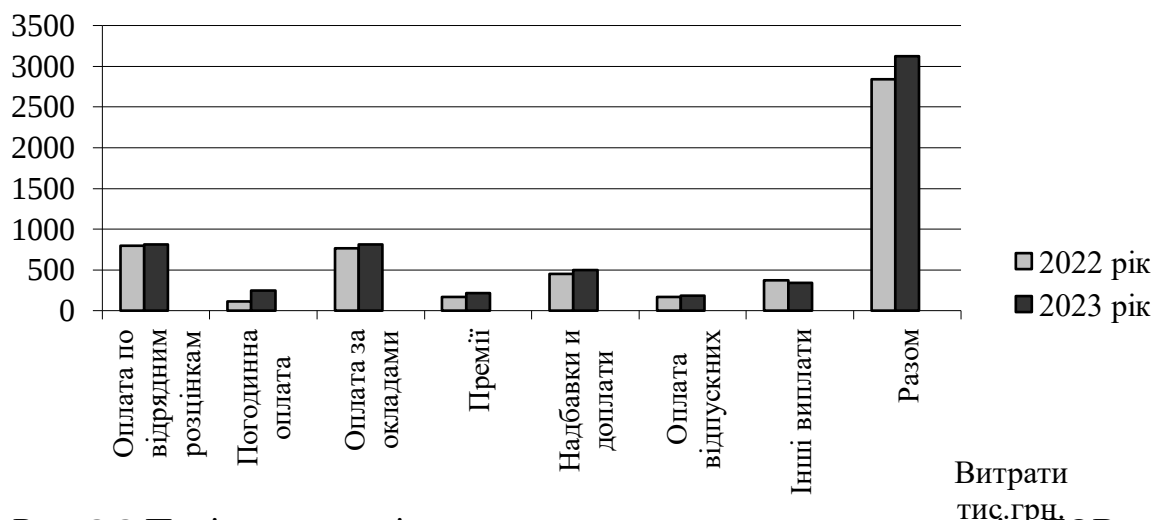


Рис. 2.2 Порівняльна оцінка структури витрат на оплату праці у ТОВ «ABC-Tech»

Збільшення відбулося майже по всіх економічних елементах крім амортизаційних відрахувань. Нерівномірна динаміка змін абсолютної суми витрат по елементах змінила також структуру витрат. Зменшилася на 1,8% частка не виробничих витрат (адміністративні витрати і витрати на реалізацію). Зменшилася частка амортизації на 1,7% та інших витрати на 0,48%. Збільшилася частка: матеріальних витрат на 1,12%, витрат на оплату праці з урахуванням відрахувань на соціальні заходи на 2,87% (табл. 2.6).

Порівнюючи групи витрат, які залежать від обсягів виробництва, та не залежать від них, спостерігаємо збільшення частки постійних витрат і відповідне зменшення частки змінних витрат, хоча зміна була дуже незначною: 0,11%. В цілому можна говорити про стабільне співвідношення. Хоча збільшення суми та частки постійних витрат підвищує ризики для підприємства та вимоги до беззбитковості.

Загальна сума витрат є похідною від обсягів виробництва, структури випуску продукції та поділу витрат на змінні та постійні. Для факторного аналізу впливу цих чинників на загальні витрати ми скористались моделлю (2.1):

$$З_{ЗАГ} = \sum [V_{ВП_{ЗАГ}} \times B_{ЗМ_i}] \times K + Пост \quad (2.1)$$

де $V_{\text{ВП}_{\text{ЗАГ}}}$ – обсяг випуску продукції, грн.

$V_{\text{ЗМ}_i}$ – змінні витрати на 1 грн. випуску продукції, грн.

Пост – сума постійних витрат, грн.

K – коефіцієнт зміни обсягу продукції в досліджуваному періоді у порівнянні з базисним (визначається як співвідношення темпів виробництва в натуральному обсязі).

Таблиця 2.6 Витрати на випуск продукції ТОВ «ABC-Tech»

Елементи витрат	Сума, тис. грн.			Структура витрат, %		
	2022 рік	2023 рік	+/-	2022 рік	2023 рік	+/-
1. Матеріальні витрати	4177,83	4407,12	229,288	42,45	43,57	1,12
2. Витрати на оплату праці	2838,78	3119,96	281,178	28,84	30,84	2,00
3. Відрахування на соціальні заходи	1044,46	1161,24	116,783	10,61	11,48	0,87
4. Амортизація основних фондів	562,401	405,735	-156,67	5,71	4,01	-1,70
5. Інші витрати	415,105	377,753	-37,352	4,22	3,73	-0,48
Виробнича собівартість	9038,58	9471,81	433,231	91,84	93,64	1,80
6. Адміністративні витрати	508,839	433,717	-75,122	5,17	4,29	-0,88
7. Витрати на реалізацію	294,591	209,863	-84,728	2,99	2,07	-0,92
Повна собівартість	9842,01	10115,4	273,382	100	100	0,00
В тому числі:						
Змінні витрати	5885,52	6037,88	152,355	59,8	59,69	-0,11
Постійні витрати	3956,49	4077,51	121,026	40,2	40,31	0,11

Для базисного року цей коефіцієнт дорівнює 1.

Для 2023 року значення коефіцієнта становить $K = \frac{13985,57}{13390,46} = 1,044$

Факторний аналіз здійснений з застосуванням методу ланцюгових підстановок.

Відповідно до моделі, збільшення обсягів виробництва при збереженні структури забезпечило би виробництво на суму

$$З_{\text{ЗАГ}_{1,1}} = (13390,46 \times 0,44) \times 1,044 + 3956,49 = 10107,53 \text{ тис. грн.}$$

Витрати по базовому рівню на звітний випуск продукції при звітній його структурі складала б:

$$З_{ЗАГ_{1,2}} = (1398,57 \times 0,44) + 3956,49 = 10110,14 \text{ тис. грн.}$$

Зміна обсягів виробництва та змінних витрат на гривню товарною продукції при збереженні рівня постійних витрат зумовило витрати у сумі:

$$З_{ЗАГ_{1,3}} = (6067,88) + 3956,49 = 9994,37 \text{ тис. грн.}$$

Порівнюючи отримані значення визначаємо, що збільшення випуску продукції спричинило збільшення витрат на:

$$\Delta З_{ЗАГ_V} = 10107,53 - 9842,01 = 265,52 \text{ тис. грн.}$$

Зміна структури випуску продукції збільшила витрати на:

$$\Delta З_{ЗАГ_{СТР}} = 10110,14 - 10107,53 = 2,61 \text{ тис. грн.}$$

Зменшення питомих змінних витрат зменшило загальні витрати на:

$$\Delta З_{ЗАГ_{ЗМ}} = 9994,37 - 10110,14 = -115,77 \text{ тис. грн.}$$

Вплив збільшення постійних витрат на загальну суму склав + 121,026 тис. грн

Загальний вплив факторів визначається як сума змін, спричинена кожним фактором:

$$\Sigma \Delta З_{ЗАГ} = \Delta З_{ЗАГ_1} + \Delta З_{ЗАГ_2} + \Delta З_{ЗАГ_3} + A \quad (2.2)$$

$$\Sigma \Delta З_{ЗАГ} = 265,52 + 2,61 - 115,77 + 121,026 = 273,386 \text{ тис. грн.}$$

З цієї моделі можна визначити, що збільшення витрат на 2,78% було спричинене збільшенням випуску продукції та змінами структурних зрушень. Сукупний вплив цих факторів визначаємо як різницю витрат умовного рівня 1.2 та базового рівня:

$$\Delta З_{ЗАГ_1} = 10110,14 - 9842,01 = +268,13 \text{ тис. грн. або } + 2,72 \%$$

А вплив зміни собівартості (тобто сукупних змінних та постійних витрат) визначаємо як різницю між звітним рівнем та умовним рівнем 1.2:

$$\Delta З_{ЗАГ_2} = 10115,4 - 10110,14 = +5,26 \text{ тис. грн. або } + 0,05 \%$$

Дані таблиці 2.3 дають можливість проаналізувати вплив факторів на рівень собівартості продукції в розрахунку на 1 гривню товарної продукції. Фактори першого рівня пов'язані з зміною обсягів виробництва (вони змінюють частку постійних витрат відносно 1 гривні товарної продукції), структурою виробництва та цінами на ресурси (Додаток Б). Для визначення впливу цих факторів ми скористались методом ланцюгових підстановок, який дозволяє послідовно ізолювати вплив кожного фактору на зміну показника, що аналізується. Це забезпечує чітке розуміння того, як кожен окремий фактор впливає на кінцевий результат, дозволяючи визначити внесок кожного фактору в загальну зміну. Використання інформації з таблиць В.1 та В.2, та методики, описаної в таблиці В.3 дозволяє вирахувати вплив кожного фактору на узагальнюючий показник, а саме на рівень витрат в розрахунку на 1 грн. товарної продукції.

Отже, розрахунки дозволили визначити, що зміни структури виробництва, збільшення рівня питомих змінних витрат, що стали наслідком подорожчання матеріалів та збільшення витрат на оплату праці, а також збільшення суми постійних витрат зумовили збільшення питомого показника витрат на 1 грн. товарної продукції (табл.2.7).

Таблиця 2.7 Розрахунок впливу факторів на зміну суми витрат на 1 грн. товарної продукції ТОВ «ABC-Tech»

Показники та фактори	Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	Розрахунок	Вплив на 1 грн. товарної продукції, грн.
1	2	3	4
Базові	0,735		
- збільшення обсягу виробництва продукції	$10107,53 / 14058,72 = 0,718$	$(0,718 - 0,735)$	-0,017
- зміна структури виробництва	$10110,14 / 14027,46 = 0,720$	$(0,720 - 0,718)$	+ 0,002
- зменшення відпускних цін на продукцію	$9994,37 / 14027,46 = 0,712$	$(0,712 - 0,720)$	-0,008
- рівень питомих змінних витрат	$10115,4 / 14027,46 = 0,721$	$(0,721 - 0,712)$	+0,009

1	2	3	4
- збільшення суми постійних витрат	0,723	(0,723 – 0,721)	+0,002
Загальний вплив факторів	$0,723 - 0,735 = -0,012$	$-0,017 + 0,002 - 0,008 + 0,009 + 0,002 =$	- 0,012

В той же час збільшення обсягу виробництва дозволило розподілити постійні витрати по обсягу, та зменшити їх вплив на питомі витрати, аналогічний вплив вчинило зменшення відпускних цін на продукцію.

Сукупний вплив факторів з урахуванням різної спрямованості та сили дії кожного з них, визначили зменшення питомого показника витрат в розрахунку на 1 грн. товарної продукції, оскільки найбільший вплив від збільшення обсягів виробництва продукції перекрив збільшення витрат по інших факторах.

Нарешті, в контексті нашого дослідження важливо визначити вплив факторів на суму прибутку підприємства. Для цього можна застосувати такий прийом: абсолютні суми приросту витрат по змінній та постійній їх частині помножені на обсяг товарної продукції звітного року у базових цінах дасть інформацію про суму впливу кожного фактору на суму прибутку (табл. 2.8).

Таблиця 2.8 Розрахунок впливу факторів на зміну суми прибутку ТОВ «ABC-Tech»

Фактори	Розрахунок впливу	Зміна суми прибутку, тис. грн.
Обсяг випуску товарної продукції	$-0,017 \times 14027,46$	+ 238,47
Структура товарної продукції	$0,002 \times 14027,46$	-28,06
Рівень змінних витрат на одиницю продукції	$0,009 \times 14027,46$	-126,25
Збільшення суми постійних витрат на виробництво та реалізацію продукції	$0,002 \times 14027,46$	- 28,06
Зміна рівня оптових цін на продукцію	$-0,008 \times 14027,46$	112,22
РАЗОМ:		168,33

З таблиці 2.8 видно, що збільшення рівня змінних витрат, зміна структури товарної продукції та збільшення суми постійних витрат привели до зменшення

розміру прибутку на 126,25 тис. грн., 28,06 тис. грн. та 28,06 тис. грн. відповідно.

Збільшення обсягу випуску товарної продукції в натуральних одиницях викликало збільшення прибутку на 238,47 тис. грн. Зміна оптових цін призвела збільшення прибутку на 112,22 тис. грн.

Різностямована дія зазначених факторів в сукупності призвела до збільшення суми прибутку на 168,33 тис. грн.

2.3. Факторний аналіз окремих елементів витрат виробництва та реалізації продукції ТОВ «ABC-Tech»

Проведення глибокого факторного аналізу допомагає ідентифікувати найбільш витратні елементи у виробництві кожного виду продукції. Це дозволяє підприємству знайти способи зниження витрат без шкоди для якості продукції, що може значно підвищити отримуваний підприємством прибуток та загальну рентабельність. Також результати аналізу можуть бути використані для встановлення обґрунтованих цін, які покривають витрати і забезпечують бажаний рівень прибутку для підприємства.

Попередньо проведений аналіз дозволив визначити найбільш вагомі статті витрат, які впливають як на загальну суму витрат, так і на питомі витрати в розрахунку на гривню вартості товарної продукції. Такими вагомими елементами є вартість комплектуючих виробів та вартість придбаних на стороні палива та енергії, що видно з таблиці 2.4. Загальна сума цих витрат на комплектуючі вироби визначається нормами їх витрачання при виробництві окремих видів продукції (Π_B) та цін, за якими їх купує підприємство на вільному ринку (Π_K). Чим більше продукції кожного виду виробляється – тим більші будуть витрати комплектуючих. Тож третій фактор впливу – загальні обсяги виробництва в розрізі окремих видів продукції. Таким чином факторна модель набуває такого виду:

$$K_B = V_{\text{ВП}} \times \Pi_B \times \Pi_{\text{КОМ}}, \quad (2.3)$$

Застосування методу ланцюгової підстановки до вихідних даних,

представлених в таблиці 2.9, показало додатний вплив усіх факторів на загальну суму цих витрат. Найбільшою мірою витрати на комплектуючі збільшились через збільшення питомих витрат в розрахунку на одиницю продукції ((2043,07 – 1947,99 = + 95,08 тис. грн.). Другим за силою впливу було збільшення обсягів виробництва продукції (1947,84 – 1865,89 = + 81,95 тис. грн.). Зростання цін на комплектуючі, що стало наслідком інфляції, призвело до зростання витрат на 12,16 тис. грн. (2055,23 – 2043,07). А вплив зміни структури продукції був незначний ((1947,99 – 1947,84) = + 0,15 тис. грн.), як і зміни самої структури.

Таблиця 2.9 Аналіз впливу факторів на рівень матеріальних витрат ТОВ «ABC-Tech»

Витрати на комплектуючі	Порядок розрахунку	тис.грн.
- у базовому періоді	$\Sigma(V_{ВП0} \times П_{В0} \times Ц_{КОМ})$	1865,89
- по базових нормах витрат на продукцію, базових цінах закупівлі на випуск продукції у звітному періоді, при структурі виробництва звітного періоду	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В0} \times Ц_{КОМ0})$	1947,84
- по випуску у звітному періоді при базовій структурі	$\Sigma(V_{ВП0} \times П_{В0} \times Ц_{КОМ0}^k) \times K_{ТП}$ ($K_{ТП} = 1,044$)	1947,99
- по випуску у звітному періоді по базовим цінам	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В1} \times Ц_{КОМ0})$	2043,07
- у звітному періоді	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В1} \times Ц_{КОМ1})$	2055,23

Аналіз витрат на комплектуючі в розрізі окремих видів продукції показує, що зміни, викликані різними чинниками по окремих елементах різняться (Додаток В.4). Наприклад, зміна обсягу випуску продукції переважним чином призвела до збільшення витрат на комплектуючі вироби, хоча по виробах ST-500, ST-УКЗ, ST-БП 5000 x 12000 та ST-УН250 витрати по цьому елементу зменшились, що зумовлено меншими обсягами виробництва цих видів продукції. Зменшення витрат комплектуючих відбулось по таких виробах: ST-V-1400, ST-УКЗ, ST-БП 5000 x 12000, ST-LB2. Підприємство налагодило випуск окремих комплектуючих своїми силами. По інших виробах витрати на комплектуючі збільшились через зміну їх модифікацій. Нарешті, ціни закупівлі комплектуючих виробів зумовили зменшення витрат по таких виробах: ST-500, ST-SKV, ST-3М та ST-БКР, а по інших виробах

комплектуючі стали дорожче, через що збільшились як загальні витрати на закупівлю комплектуючих, так і собівартість в цілому.

Загальний вплив зазначених факторів на собівартість 1 грн. товарної продукції показав, що зміни були різноспрямованими (табл. 2.10). Зміна питомих витрат комплектуючих посприяла збільшенню їх частки та впливу у питомих витратах на 1 грн. продукції. Інші фактори впливали не так суттєво та частково компенсували вплив один одного, як, наприклад, зміни в обсягах та структурі виробництва.

Таблиця 2.10 Розрахунок впливу факторів на зміну суми витрат на комплектуючі на 1 грн. товарної продукції ТОВ «ABC-Tech»

Показники та фактори	Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	Розрахунок	Вплив на 1 грн. товарної продукції, грн.
Базові	0,139		
- зміни обсягу випуску	$1921,87 / 14058,72 = 0,137$	$(0,137 - 0,139)$	-0,002
- зміна структури виробництва	$1947,84 / 14027,46 = 0,139$	$(0,139 - 0,137)$	+0,002
- зміни питомих витрат	$2043,07 / 14027,46 = 0,146$	$(0,146 - 0,139)$	+0,007
- зміни цін на комплектуючі	0,147	$(0,147 - 0,146)$	+0,001
Загальний вплив факторів	$0,147 - 0,139 = + 0,008$	$-0,002 + 0,002 + 0,007 + 0,001$	+ 0,008

Виконання аналогічного аналізу по такому елементу витрат як витрати на основні матеріали та сировину є доцільним з точки зору їх вагомості в загальній структурі витрат. Фактори впливу такі ж як і по комплектуючих. Виробництво різних видів продукції вимагає використання різних матеріалів. Окремі види продукції можуть мати більшу частку витрат на матеріали порівняно з іншими видами, що буде відбиватися на загальних витратах підприємства, а також на витратах в розрахунку на одиницю продукції чи питомих витратах на 1 грн. виробленої продукції. Прямо впливають на загальні витрати коливання цін на сировину та інші матеріали. Ціни, своєю чергою, можуть залежати від угод з постачальниками та умов постачання, якості закуповуваних матеріалів, загальноекономічних змін в країні та інших

факторів.

Факторна модель принципово не змінюється порівняно з моделлю аналізу витрат на комплектуючі (2.3) окрім того, що в цій моделі використовуються норми витрат матеріалів у виробництві різних видів продукції та середньозважені ціни на ці матеріали. Згідно розрахунків в таблиці 2.11 збільшення обсягів виробництва призвело до збільшення витрат на матеріали на 41,37 тис. грн. (981,57 – 940,2). Сила впливу цього фактору була найбільшою. Збільшення витрат спричинили також збільшення цін на матеріали (980,4 – 977,94 = 2,46 тис. грн.) та зміна структури виробництва (982,28 – 981,57 = 0,71 тис. грн.). А зменшення середньої матеріалоемності продукції зменшило витрати на 4,34 тис. грн. (977,94 – 982,28).

Таблиця 2.11 Розрахунок впливу факторів на зміну загальної суми витрат

Витрати на виробництво	Порядок розрахунку	тис.грн.
- у базовому періоді	$\Sigma(V_{ВП0} \times П_{В0} \times Ц_{М0})$	940,2
- по базових нормах витрат на продукцію, базових цінах закупівлі на випуск продукції у звітному періоді, при структурі виробництва звітного періоду	$\Sigma(V_{ВП0} \times П_{В0} \times Ц_{М0}) \times K_{тп}$	981,57
- по випуску у звітному періоді при базовій структурі	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В0} \times Ц_{М0})$	982,28
- по випуску у звітному періоді по базовим цінам	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В1} \times Ц_{М0})$	977,94
- у звітному періоді	$\Sigma(V_{ВП1} \times П_{В1} \times Ц_{М1})$	980,4

Тенденції зміни витрат на сировину та основні матеріали за рахунок зміни обсягів реалізації співпадають з тенденціями зміни витрат на комплектуючі вироби (табл. В.5). Зменшення обсягів реалізації таких виробів, як ST-500, ST-УКЗ, ST-БП 5000 x 12000 та ST-УН250 призвело до зменшення потреби в матеріалах та сировині та викликало зменшення витрат за цими елементами. По інших видах продукції витрати матеріалів збільшились, а отже, збільшились і витрати на основні матеріали та сировину. Зміна структури виробництва вчинила більш значний вплив на зміну витрат, а саме зменшення матеріальних витрат за елементом основні матеріали та сировина відбулося по продукції: ST-V-1400, У13-БП 5000 x 12000, ST-УН-250, ST–

У13, ST-LB-2, ST-3M, ST-УМК-0.1, тобто по переважній більшості виробів. Зменшення витрат через зміну цін закупівлі сировини та матеріалів свідчить про налагодження довготривалих зв'язків між підприємством та постачальниками, які дають можливість отримання цінових знижок.

Найбільш матеріалоемною продукцією за нормами витрат виявляється Стрічковий транспортер (1200 x 600 мм): показник складає 1,78. Однак у вартісному вираженні найбільш ємною продукцією є Транспортер стрічковий жолобчатий ST-БП 5000x12000, навантажувач через велику кількість виробництва та реалізації. Значні матеріальні витрати підприємство мало також у зв'язку з виготовленням Транспортера прямого складського (волокуша) та Транспортера стрічкового жолобчатого ST-БП 5000x6000.

Найменше було витрачено коштів на виробництво та реалізацію Відвідного транспортера для мішків універсального з тяговим механізмом ST-УМК-0.1, що зумовлено низьким попитом цей вид продукції в поточному році. Питома норма витрат матеріалів при цьому є досить високою.

Загальний вплив факторів виявився взаємно нейтралізуючим (табл. 2.12).

Таблиця 2.12 Розрахунок впливу факторів на зміну суми витрат по сировині і матеріалам на 1 грн. товарної продукції ТОВ «ABC-Tech»

Показники та фактори	Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.	розрахунок	Вплив на 1 грн. товарної продукції, грн.
Базова	0,07		
- зміна обсягу випуску	$981,57 / 14058,72 = 0,069$	$(0,069 - 0,07)$	- 0,001
- зміна структури виробництва	$982,28 / 14027,46 = 0,07$	$(0,07 - 0,069)$	+0,001
- зміна питомих витрат	$977,94 / 14027,46 = 0,069$	$(0,07 - 0,069)$	- 0,001
- зміна цін на комплектуючі	0,07	$(0,081 - 0,073)$	+ 0,001
Загальний вплив факторів	0	$- 0,001 + 0,001 - 0,001 + 0,001$	0

Ще одна складова витрат, яка не тільки має високу питому вагу у витратах, але

і є критично важливою для забезпечення ефективності та продуктивності підприємства, – це витрати на оплату праці, адже люди є основною продуктивною силою в процесі виробництва.

В системі факторів впливу на загальну суму витрат на оплату праці виділяються фактори першого та другого порядку (рис. В.1). Так, рівень витрат на оплату праці в розрахунку на окремий виріб визначається трудомісткістю і рівнем оплати праці за 1 люд. годину. Зважаючи на те, що на підприємств переважає відрядна система оплати праці, ці витрати в розрахунку на одиницю продукції можуть бути відносно стабільними, але в розрахунку на питомий показник витрат на 1 грн. продукції можуть коливатись. Загальна сума витрат тоді буде залежати від загальних обсягів роботи (обсягів виробництва), співвідношення різних видів продукції, які є різними за витратами праці. Загальна модель аналізу (2.3) трансформується. В неї замість ціни на комплектуючі включаються середні витрати на оплату праці (ОП), а замість питомої ваги – питома трудомісткість (Π_{TM})

Отже збільшення обсягів виробництва вимагає більшого обсягу роботи від кожного працівника, яка має бути оплачена. Витрати на оплату праці збільшились через це на 34,97 тис. грн. (829,83-794,86) (табл. 2.13). Однак, на відміну від інших елементів обсяг виробництва виявився не найбільшим за впливом фактором. Більшою мірою на витрати по елементу вчинили структурні зміни: виробництво зрушилось у бік більш трудоемних видів продукції, що зумовило збільшення витрат на + 98,95 тис. грн. (928,78 – 829,83). Але найбільшою мірою вплинуло на витрати загальне зниження трудомісткості продукції, і за рахунок цього фактору загальні витрати зменшились на -173,47 тис. грн. (755,31 – 928).

Загального зниження трудомісткості вдалося досягти шляхом раціоналізації робочих потоків, вдосконалення планування виробництва, а також застосування в транспортерах полімерної стрічки – нового для підприємства матеріалу, що знижує витрати часу на обробку матеріалу перед монтуванням в продукцію. Підвищення середнього рівня оплати праці (як ми зазначали, середня зарплата збільшилась на 395,0 тис. грн. або на 4,04%) підвищило витрати на оплату праці на 55,88 тис. грн. (811,192 – 755,31).

Таблиця 2.13 Аналіз прямої заробітної плати

Сума прямої зарплати	Порядок розрахунку	тис.грн.
- у базовому періоду	$\Sigma(VBP_0 \times P_{TM0} \times OP_0)$	794,86
- по базовому періоду перерахованому на звітний випуск продукції при базовій структурі	$\Sigma(VBP_0 \times P_{TM0} \times OP_0) \times K_{сп}$	829,83
- по випуску у звітному періоді при базовій структурі	$\Sigma(VBP_1 \times P_{TM0} \times OP_0)$	928,78
- по випуску у звітному періоді при базовому рівні оплати праці	$\Sigma(VBP_1 \times P_{TM1} \times OP_0)$	755,31
- у звітному періоді	$\Sigma(VBP_1 \times P_{TM1} \times OP_1)$	811,192

Таким чином загальна перевитрата по прямій відрядній зарплаті складає 16,33 тис. грн.

Аналіз змін собівартості по кожному виробу за рахунок зміни витрат на оплату праці показав, що по ряду виробів – ST-УКЗ, ST-УН250, ST-УМК-0.1, – витрати по зарплаті зменшились, що пов'язано як зі зменшенням трудомісткості, так і з рівнем зарплати по виробам. По інших виробам питомі витрати на оплату праці збільшились, в першу чергу, за рахунок збільшення відрядних розцінок на виконання робіт, по-друге, зміни були зумовлені зміною трудомісткості виготовлення виробів (табл. 2.6).

Таким чином, проведений аналіз дозволив визначити, що підприємство є достатньо успішним виробником стрічкових транспортерів – продукції, що є витребувана з боку підприємств різних галузей. Підприємство успішно управляє витратами та змогло забезпечити відносне зниження витрат у 2023 році, що простежувалось у незбалансованих темпах росту доходів та витрат. Однак це вказує на можливість існування додаткових резервів скорочення та оптимізації витрат.

Проведений глибокий аналіз факторів різного рівня на витрати визначає еквівалентний вплив цих факторів на прибуток підприємства. Тож отримані результати є вихідною базою для розробки рекомендацій щодо відносного зменшення витрат та поліпшення їх структури з метою збільшення прибутку підприємства. Зазначені питання вирішуються в наступному розділі роботи.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ДОСЛІДЖУВАНОВОГО
ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВИТРАТ

3.1. Основні шляхи зниження витрат виробництва як основний інструмент механізму управління прибутком підприємства

Фінансовий механізм управління прибутком включає в себе комплекс заходів, методів та інструментів, спрямованих на ефективне управління фінансовими ресурсами підприємства з метою досягнення максимальної прибутковості. Основні аспекти фінансового механізму управління прибутком включають:

- планування і прогнозування прибутку (дозволяє підприємству визначати напрямки своєї діяльності та ресурси, необхідні для досягнення цілей);
- аналіз доходів і витрат (передбачає вивчення і оцінку основних джерел доходів та статей витрат для ідентифікації ефективних стратегій їх оптимізації);
- контроль і аналіз фінансових результатів (включає систематичний моніторинг фінансових показників, виявлення відхилень від плану і прийняття коригувальних заходів для підтримки фінансової стійкості);
- оптимізацію оподаткування (передбачає розробку оптимальних податкових стратегій для максимізації чистого прибутку після сплати податків);
- фінансове планування і управління ресурсами (включає ефективне використання фінансових ресурсів підприємства, управління ліквідністю та оборотними коштами для забезпечення необхідних інвестицій та операцій).

В системі заходів управління прибутком особливе місце належить аналізу та управлінню витратами, оскільки вони є основним прибуткоутворюючим фактором (рис. 3.1). Його вплив на прибуток є багатоваріантним.

На конкурентному ринку ціна формується відповідно до законів попиту та пропозиції, де взаємодія між покупцями і продавцями встановлює рівновагу цін. Конкуренція між учасниками ринку сприяє установленню оптимальних цін, які відображають реальні витрати виробництва і маржинальну вигоду. Можливості

впливу підприємства на ціни мінімальні через дію ринкових механізмів. Воно може розраховувати для себе мінімальну ціну, яка буде гарантувати відшкодування понесених витрат, але немає гарантій, що ця ціна буде нижчою за середньоринкові. Якщо ж мінімальна ціна є меншою, то встановлюється діапазон цін в межах від мінімальної до середньоринкової в межах якого підприємство може маневрувати цінами та попитом.

Але підприємство може впливати на іншу складову прибутковості – на витрати. Зменшення витрат сприятиме зниженню мінімальної ціни підприємства, що розширює можливості маневру та залучення додаткових клієнтів. З іншого боку, зменшення витрат веде до збільшення частки прибутку підприємства в середньоринковій ціні, та підвищує конкурентні позиції підприємства за рахунок отримання більшого відносно конкурентів прибутку.

Вплив витрат на розмір прибутку визначається не тільки через обліковий аспект, але й через інструменти беззбитковості, запасу фінансової міцності та операційного левериджу. Тож, на нашу думку, саме через ці інструменти механізму управління потрібно шукати шляхи зниження витрат виробництва та збільшення прибутку підприємства.

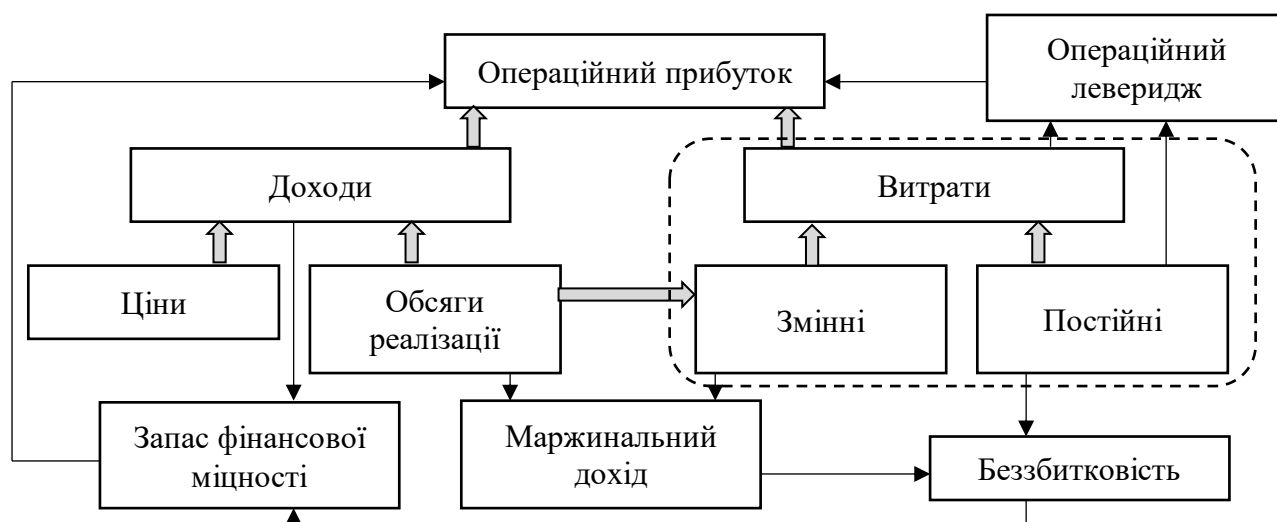


Рис. 3.1 Місце управління витратами в механізмі управління прибутком підприємства (побудовано автором за [3, 6, 34])

Розглянемо один з методів управління витратами, згаданих у теоретичному дослідженні – аналіз CVP, який є потужним інструментом, що дозволяє підприємству зрозуміти критичні точки фінансової діяльності, а саме обсяг беззбитковості, запас фінансової міцності та операційний леверидж.

Основною задачею аналізу CVP (Cost-Volume-Profit Analysis, або аналізу «витрати-обсяг-прибуток») є визначення взаємозв'язку між витратами, обсягом виробництва/продажу і прибутком підприємства. Він дозволяє управлінцям визначати оптимальні співвідношення між постійними та змінними витратами з точки зору ризиків підприємницької діяльності, забезпечення прибутковості та фінансової стабільності підприємства. На підставі отриманої інформації менеджери можуть приймати обґрунтовані рішення щодо ціноутворення, обсягу виробництва, асортименту продукції, а також ідентифікувати критичні точки для досягнення беззбитковості та максимізації прибутку.

Концепція аналізу CVP базується на поділі витрат на залежні та незалежні від обсягів діяльності, тобто змінні та постійні. Цей поділ дозволяє оцінити, як зміни в обсягах продажів впливають на прибуток підприємства. Загальновідомо, що при зміні обсягів виробництва операційний прибуток змінюється більш інтенсивно, якщо на нього не впливають інші фактори. Це зумовлюється наявністю у складі витрат будь якої суми постійної частини, яка по різному розподіляється на різні обсяги виробленої продукції [34, 35].

Однак співвідношення темпів зміни обсягів виробництва та обсягів операційного прибутку залежить від структури витрат, тобто від того, яку частку займають постійні витрати ($V_{\text{пост}}$) в загальному обсязі операційних витрат (V_0). Збільшення частки постійних витрат збільшує інтенсивність змін операційного прибутку відносно змін обсягів виробництва, але збільшує ризики діяльності. Таким чином, розуміння такої залежності дозволяє більш ефективно управляти прибутком підприємства. Механізм впливу зміни частки постійних витрат на операційний прибуток називають «коефіцієнтом операційного левериджу» ($K_{\text{ол}}$), для розрахунку якого використовують формулу:

$$K_{OL} = \frac{B_{\text{пост}}}{B_0} \quad (3.1)$$

Чим вищий коефіцієнт операційного левериджу на підприємстві, тим сильніше воно здатне збільшувати темпи приросту операційного прибутку порівняно з темпами приросту обсягу реалізації продукції. Високий операційний леверидж означає, що навіть невелике зростання обсягів продажів може призвести до значного зростання прибутку, тоді як зменшення обсягів може призвести до значних збитків.

Ефект операційного левериджу можна розрахувати за допомогою формули:

$$E_{OL} = \frac{\Delta B_{\text{оп}}}{\Delta OP} \quad (3.2)$$

де $\Delta B_{\text{оп}}$ – темп приросту валового операційного прибутку, %;

ΔOP – темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Ефект операційного левериджу показує на скільки відсотків зміниться операційний прибуток підприємства при зміні обсягу продажів на 1%.

Існують різні модифікації формули, які можуть використовуватись для управління маржинальним прибутком підприємства. Зокрема це такі формули:

$$E_{OL} = \frac{\Delta MP}{\Delta OP} \quad (3.3)$$

$$E_{OL} = \frac{\Delta MP}{\Delta B_{\text{оп}}} \quad (3.4)$$

де ΔMP – темп приросту маржинального операційного прибутку, %.

Таким чином, плануючи зміни в обсягах операційної діяльності за допомогою ефекту операційного левериджу можна визначити ступінь зміни очікуваного операційного прибутку при певному рівні коефіцієнта операційного левериджу.

Зниження витрат має значний вплив на ефективність та прибутковість підприємства. Воно дозволяє підприємству забезпечити життєздатність на ринку,

збільшити маржинальність продукції або послуг, що призводить до підвищення чистого прибутку. Це може стати основою для інвестицій у розвиток бізнесу чи виплату додаткових дивідендів акціонерам.

Розуміння маржинальності допомагає підприємствам визначати асортиментну політику. Правильно підібраний асортимент, що відповідає потребам клієнтів і відповідає трендам ринку, не тільки сприяє збільшенню продажів і підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Оптимальний вибір асортименту дозволяє підприємству зосередитися на виробництві та продажу продуктів з вищою маржинальністю, що сприяє збільшенню прибутковості. Ефективне управління асортиментом також дозволяє знижувати витрати на менш прибуткові товари або послуги, забезпечуючи більшу фінансову стабільність і зростання підприємства.

Зменшення витрат на сировину, працю, енергію та інші складові виробництва дозволяє підприємству знизити ціни на свої товари або послуги, що може зробити їх більш конкурентоспроможними на ринку та збільшити обсяги продажів.

Відповідно, очевидними шляхами зменшення витрат є економія ресурсів. Ця економія може бути досягнута через

- вдосконалення операційних процесів, що дозволяє зменшити час та витрати на виробництво,
- впровадження енергозберігаючих технологій та методів, що дозволяє знизити витрати на електроенергію та інші ресурси,
- встановлення ефективних взаємовідносин з постачальниками для отримання кращих умов закупівель,
- впровадження систем управління якістю та усунення надмірних запасів, що дозволяє мінімізувати витрати,
- використання сучасних технологій та автоматизації процесів для зниження витрат на працю та підвищення продуктивності.

Значна частка матеріальних витрат в структурі виробництва вимагає реалізації заходів щодо економії цих ресурсів. Зменшення витрат на матеріали безпосередньо призводить до зниження загальної собівартості продукції. Однак відносна економія матеріальних ресурсів за рахунок зменшення відходів та оптимізації виробничих

процесів може вивільнити кошти для придбання більш якісних матеріалів, що підвищить якість кінцевої продукції та більшою мірою задовільнить вимоги клієнтів. Ключову роль в економії матеріальних ресурсів відіграють ресурсозберігаючі технології, які охоплюють широкий спектр інноваційних методів і систем, спрямованих на ефективне використання ресурсів і зменшення втрат в процесі виробництва і споживання. Ці технології можуть включати в себе впровадження енергоефективних систем, оптимізацію використання водних ресурсів, використання вторинних матеріалів і відходів, а також автоматизацію процесів з метою зниження витрат і покращення екологічної сталості виробничих процесів.

Підвищенню ефективності діяльності сприяє належна організація праці. Ефективне розподілення обов'язків та функцій між співробітниками дозволяє оптимізувати внутрішні процеси та зменшити час, необхідний для виконання завдань. Ефективне розташування обладнання і матеріалів на робочому місці сприяє зменшенню часу, витраченого на переміщення та обробку, що знижує витрати на робочу силу і енергію. Дизайн робочого місця, який враховує ергономіку і безпеку праці, зменшує ризики травм і хвороб серед працівників, підвищуючи їх продуктивність і знижуючи витрати на медичне обслуговування.

Таким чином, підприємства мають широкий вибір шляхів зменшення витрат. Вибір конкретних заходів має диктуватись результатами аналізу, доступністю фінансових ресурсів, необхідних для їх реалізації, та визначенням силу впливу факторів на фінансовий результат підприємства.

3.2. Оцінка впливу структури витрат на результати діяльності підприємства

З приведенного у другому розділі роботи факторного аналізу видно, що чітко визначені тенденції щодо змін суми витрат виявити важко. З одного боку, збільшення обсягу виробництва та реалізації веде до збільшення загальної суми витрат, з іншого боку, витрати на одиницю продукції зменшуються, що є безперечно позитивною тенденцією. Зміна структури випуску продукції збільшила і загальні витрати, і витрати в розрахунку на одиницю продукції, тобто підприємство у 2023 році

виробляло більш витратоємну продукцію. Причому за рахунок зміни структури збільшились в першу чергу витрати на оплату праці, на основні матеріали та сировину, в той час як витрати на комплектуючі в розрахунку на одиницю продукції зменшились. Зменшення загальних витрат в розрахунку на одиницю продукції слід розцінювати як позитивну тенденцію, яка при збільшенні обсягів реалізації не втратить чинності. Тому збільшення обсягів реалізації можна розцінювати як один з основних напрямків скорочення витрат.

Важливо зазначити, що само по собі збільшення обсягів реалізації можливо і забезпечить зменшення витрат, але не гарантує отримання прибутку, оскільки виготовлена продукція має бути продана. Тож можливості збільшення обсягів виробництва продукції потрібно оцінювати з двох позицій:

- з позиції виробничої спроможності підприємства (можливостей виробничої потужності);
- з позиції збільшення попиту, який може бути досягнутий частково за рахунок скорочення витрат на виробництво та зменшення ціни.

На підставі проведеного аналізу динаміки та сили впливу факторів на рівень витрат та прибутку, аналізу умов співпраці з постачальниками, аналізу виробничих можливостей підприємства (за участі головного інженера ТОВ «ABC-Tech»), ми пропонуємо підприємству реалізацію таких техніко-економічних заходів, що мають сприяти зменшенню витрат та збільшенню прибутку:

- Укладання довгострокового договору на постачання роликів конвеєрних з ТОВ «ТД ПРОМ-ЮА ГРУП» на умовах знижки 9% за оптові партії від 5000 шт. Це знизить середні витрати на комплектуючі на 6 %;

- Альтернативою закупівлі комплектуючих є їх виробництво власними силами. Це зменшить витрати підприємства по статті «Комплектуючі», але очікувано збільшить витрати на основні та допоміжні матеріали, оплату праці та пов'язані з нею відрахування. За нашими підрахунками, які базувались на аналізі ринку, бухгалтерської звітності підприємства та експертній оцінці керівного складу підприємства, економія по статті «Комплектуючі» при виробництві роликів конвеєрних власними силами складе 25%, а додаткові витрати спричинлять зростання

по статтям «Сировина та матеріали основні» на 3%, «Сировина та матеріали допоміжні» на 1%, по статті «Паливо та енергія» витрати зростуть на 2%, На покупні напівфабрикати – на 1%, оплата роботи працівників по виготовленню продукції збільшиться на 3% разом з відрахуваннями від неї.

– Окремий напрям пов’язаний з автоматизацією виробництва, що дозволить вивільнити 5 працівників (супроводжується економією фонду оплати праці), але потребує інвестицій у сумі 520,0 тис. грн.

– Перегляд системи преміювання з посиленням залежності від результатів роботи має сприяти збільшенню обсягів випуску продукції.

В сукупності зазначені заходи мають забезпечити підприємству збільшення обсягу випуску продукції на 10%.

Збільшення обсягів реалізації супроводжується збільшенням витрат на створення додаткових обсягів продукції. Це збільшення може бути прораховано за формулою приведених витрат з урахуванням змін витрат під впливом інших факторів:

$$З = \sum_{i=1}^n C_{\text{пр}} \pm \sum \Delta C_i \quad (3.5)$$

де $C_{\text{пр}}$ – приведені витрати, грн.;

C_i – вплив факторів на величину приведених витрат, грн.

Приведені витрати – це витрати, скориговані для приведення їх до єдиного моменту часу з урахуванням різних економічних факторів, В даному випадку, приведені витрати – це витрати на прогнозний обсяг виробництва ($V_{\text{ВПпр}}$), розраховані за питомим показником витрат на гривню виробленої продукції на рівні базового періоду (C_0):

$$C_{\text{пр}} = C_0 \times V_{\text{ВПпр}}, \quad (3.6)$$

Прогнозний обсяг виробництва враховує перспективи збільшення базового обсягу під впливом розглянутих вище факторів (прогнозується приріст 10%) до суми:

$$V_{\text{ВПпр}} = 13985,57 \times 1,1 = 15384,127 \text{ тис. грн.}$$

Загальна сума витрат, розрахована по формулі (3.5) становитиме:

$$\begin{aligned} 3 &= 15384,127 \times 0,723 - 2055,23 \times 0,07 - 2055,23 \times 0,25 + 980,4 \times 0,03 + 110,8 \times 0,01 + \\ &+ 91,4 \times 0,01 + 1129,4 \times 0,02 + 4279,58 \times 0,03 = 11122,72 - 123,87 - \\ &- 519,33 + 29,41 + 1,11 + 0,91 + 22,59 + 128,39 = 10661,93 \text{ тис. грн.} \end{aligned}$$

Розмір прибутку при цьому становитиме:

$$П_{\text{пр}} 15384,13 - 10661,93 = 4722,2 \text{ грн.}$$

Це на 208,44 тис. грн. перевищує валовий прибуток 2023 року.

З таблиці 3.1 видно, що в результаті впровадження запропонованих заходів витрати на виробництво товарної продукції мають скласти 0,693 грн., вони зменшуються у порівнянні з фактичними витратами на 0,03 грн. або на 4,15 %.

Таблиця 3.1 Дані про рівні аналізованих і проектних витрат

Елементи витрат	Витрати, тис. грн.		Витрати на 1 грн. товарної продукції, грн.			
	2023 рік	Проект	2023 рік	Проект	Відхилення проект від факту	
					±	%
1. Матеріальні витрати	4407,12	4759,68	0,315	0,309	-0,006	-1,9
2. Витрати на оплату праці	3119,96	3263,16	0,223	0,212	-0,011	-4,9
3. Відрахування на соціальні заходи	1161,24	1281,37	0,083	0,083	0	0
4. Амортизація основних засобів	405,74	450,37	0,029	0,0293	0,003	+11,1
5. Інші витрати	377,75	339,98	0,027	0,022	-0,005	-18,5
Виробнича собівартість	9471,81	10094,56	0,677	0,656	-0,021	-3,1
6. Адміністративні витрати	433,72	385,42	0,031	0,025	-0,006	-19
7. Витрати на реалізацію	209,86	181,95	0,015	0,012	-0,003	-20
Повна собівартість	10115,4	10661,93	0,723	0,693	-0,03	-4,15
В тому числі						
Змінні	6037,88	6183,92	0,597	0,58	-0,017	-0,03
Постійні	4077,51	4478,01	0,403	0,42	0,017	+0,04

Зменшення витрат відбувається по всіх елементах, крім витрат по статті «Амортизація», що є наслідком придбання, а значить і збільшення вартості обладнання.

Зміна структури витрат в розрізі постійних та змінних впливає на запас фінансової міцності підприємства – показник, який характеризує максимально допустиме зменшення операційного доходу підприємства, до того, як воно почне нести збитки. Іншими словами, це подушка безпеки, яка показує, наскільки рентабельна діяльність підприємства.

Він визначається в абсолютному вимірі як різниця між фактичними обсягами реалізації продукції та таким обсягом, що визначає точку беззбитковості, або у відносному вимірі, як співвідношення операційного доходу та маржинального доходу:

$$\text{ЗФМ} = \frac{\text{ОД}}{\text{МД}} \times 100\% \quad (3.7)$$

Точка беззбитковості підприємства досягається тоді, коли його загальні доходи, отримувані результати продажу виробленої продукції, очищені від непрямих податків, наближаються до рівня загальних витрат та зрівнюються з ними. Обсяги виробництва та продажу продукції в цій точці показують, що менші обсяги за збереження рівня цін, будуть спричиняти збиток. А ціна за умови виробництва беззбиткового обсягу також може вважатися ціною беззбитковості. Оскільки підприємство пропонує ринку різну за характером продукцію, яку важко об'єднати узагальнюючим натуральним показником, для розрахунку беззбитковості використовують більш узагальнену формулу, яка відразу показує беззбитковий обсяг чистого доходу:

$$ТБ = \frac{В_{пост}}{МП} \quad (3.8)$$

де $В_{пост}$ – сукупні постійні витрати;

МП – маржинальний прибуток, що представляє собою різницю між ціною та

змінними витратами на одиницю продукції.

Так, у 2022 році точка беззбитковості дорівнювала:

$$ТБ = \frac{4077,51}{1 - 0,43} = 7153,53 \text{ тис. грн.}$$

Тобто запас фінансової міцності при обсягах реалізації 13985,57 тис. грн. складав:

$$13985,57 - 7153,53 = 6832,04 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗФМ = \frac{13985 - 7153,53}{13985} \times 100\% = 49,9\%$$

Після реалізації проекту, наслідком якого буде зміна структури витрат, точка беззбитковості буде дорівнювати:

$$ТБ = \frac{4478,01}{1 - 0,4} = 7463,35 \text{ тис. грн.}$$

Запас фінансової міцності, відповідно буде складати:

$$15384,127 - 7463,35 = 7920,777 \text{ тис. грн.}$$

$$ЗФМ = \frac{15384,127 - 7463,35}{15384,127} \times 100\% = 51,5\%$$

Тобто підприємство отримує більший запас фінансової міцності, а значить отримує більше можливостей щодо маневрування цінами та отримання конкурентних переваги щодо своїх конкурентів.

Визначимо ще один важливий показник, який характеризує залежність операційного прибутку від структури витрат. Це показник називають коефіцієнтом операційного левериджу або операційним важелем.

$$2022\text{рік: } K_{OL} = \frac{3956,49}{9842,01} = 0,402$$

$$2023\text{рік: } K_{OL} = \frac{4077,53}{10115,4} = 0,403$$

Плановий рік за умови незмінної суми постійних витрат:

$$2023\text{рік: } K_{\text{ОЛ}} = \frac{4077,53}{10661,93} = 0,382$$

За умови реалізації проекту:

$$2023\text{рік: } K_{\text{ОЛ}} = \frac{4478,01}{10661,93} = 0,42$$

Збільшення коефіцієнта операційного левериджу пришвидшує ступінь приросту операційного прибутку у міру зростання обсягів реалізації продукції. Це можна продемонструвати на прикладі ТОВ «ABC-Tech». Для цього потрібно розрахувати коефіцієнт операційного левериджу як відношення темпів росту маржинального прибутку до темпів росту виручки від реалізації.

У 2023 році відповідно до 2022 року маржинальний прибуток збільшився у 1,06 разів (тобто на 6%) (7947,69/7504,88), а темпи росту виручки від реалізації склали 1,04 (13985/13390,4). Таким чином:

$$E_{\text{ОЛ}} = \frac{1,06}{1,04} = 1,019$$

Тобто, на кожний відсоток приросту обсягів реалізації підприємство буде отримувати додатково 1,019%: маржинального доходу за умови, що структура витрат не буде змінюватись.

Реалізація проекту змінить структуру витрат, а отже і коефіцієнт операційного левериджу. Темпи росту маржинального прибутку складуть 1,16 (9200,207/7947,69), темпи росту обсягів реалізації будуть дорівнювати 1,1 (15384,127/13985,57). Тобто

$$E_{\text{ОЛ}} = \frac{1,16}{1,1} = 1,05$$

Це означає, що збільшення обсягу реалізації на 1% при змінній структурі витрат, а з огляду на збільшення коефіцієнта її можна вважати удосконаленою, приведе до збільшення операційного прибутку на 1,05%.

Ці розрахунки ілюструють роботу операційного важеля та його впливу на результати діяльності підприємства.

Підсумовуючи зазначимо, що вплив на витрати є дієвим способом управління фінансовими результатами підприємства та збільшення його прибутку, що й доведено розрахунками.

ВИСНОВКИ

Відповідно до поставленої мети в процесі виконання роботи нами були виконані наступні завдання:

- систематизовані теоретичні основи категорії прибутку, як основного фінансового результату діяльності підприємств. Визначено, що прибуток є складною неоднозначною категорією, яку досліджували науковці різних галузей. З практичної точки зору найбільший інтерес представляють бухгалтерський підхід, що визначає нормативний порядок формування прибутку, фінансовий підхід який розглядає прибуток з точки зору досягнення певних перспектив;

- визначені фактори, що впливають на формування фінансового результату підприємств. Серед факторів ми виділили ті, що мають безпосередній вплив на суму прибутку підприємства, та впливають на нього опосередковано. До перших відносяться доходи та витрат. Другі є більш різноманітні за природою та силою впливу, та впливають на прибуток через вплив на фактори першого рівня – на доходи та витрати. Низка факторів має складний та різноспрямований вплив на результат діяльності підприємства, одночасно впливаючи і на доходи, і та витрати;

- надана характеристика організації управління прибутком підприємства. Визначено, що організація управління має носити системний характер та організаційну визначеність. Об'єктом управління в такій системі стає прибуток та фактори, що його визначають, суб'єкти – відповідальні особи, працівники підприємства, наділені повноваженнями впливати на господарські процеси з метою досягнення прибутку. Управління здійснюється з застосуванням різноманітних методів, значна частина яких пов'язана з управлінням витратами. Важливим є поділ методів на облікові (або методи економіко-інформаційного впливу), та методи технологічного впливу на витрати, тобто методи впливу на реальні господарські процеси, що знаходять відображення в обліку;

- надана характеристика продукції та діяльності ТОВ «ABC-Tech». Визначено, що підприємство є виробником стрічкових транспортерів, потребу в яких мають підприємства різних галузей. Асортимент не дуже великий, але підприємство

пропонує модифікації та збірку компонентів відповідно до технічних умов замовника. Динаміка показників, що характеризують діяльність підприємства, характеризує покращення результатів по більшості параметрів. У підприємства збільшились обсяги виробництва та реалізації продукції, спостерігалась відносна економія по собівартості, зростання валового прибутку, збільшення чисельності персоналу та рентабельності продукції. Структура виробництва залишається стабільною;

- виконано аналіз витрат виробництва як прибуткоутворюючого фактору «ABC-Tech». Виявлено збільшення витрат на виробництво продукції по таких елементах як витрати на сировину та матеріали та витрати на оплату праці. В якості причини ми визначили збільшення цін на матеріальні ресурси та збільшення заробітних плат працівників. В структурі матеріальних витрат найбільший вплив на собівартість вчинила вартість комплектуючих виробів, вартість палива та енергії та основних сировини та матеріалів. В складі витрат на оплату праці вагомим виявився вплив погодинної оплати праці. Також виявлено незначне збільшення частки постійних витрат;

- виконано факторний аналіз окремих елементів витрат виробництва та реалізації продукції ТОВ «ABC-Tech». Аналіз виконано в розрізі окремих видів продукції. Виявлено, що найбільший вплив на витрати вчиняє збільшення обсягу реалізації продукції;

- визначені основні шляхи зниження витрат виробництва як основного інструменту механізму управління прибутком підприємства. Акцент зроблено на управління витратами, оскільки вони вчиняють прямий та опосередкований вплив на прибуток через механізми беззбитковості, запасу фінансової стійкості та фінансовий леверидж;

- оцінений вплив структури витрат на результати діяльності підприємства. Зокрема визначено, що реалізація технічних та організаційних заходів забезпечать приріст чистого доходу та зміну структури витрат. Економічний ефект впливу цих факторів показав збільшення операційного доходу, зниження точки беззбитковості, підвищення запасу фінансової міцності підприємства. 

ПЕРЕЛІК ЛІТЕРАТУРНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аранчій В. А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2004. 265 с.
2. Биба В. В., Ковалець М. В. Чинники, що впливають на прибуток сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. 2016. № 5. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4960> (дата звернення: 10.04.2023)
3. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : Ника-Центр, 1998. 544 с.
4. Бухгалтерський управлінський облік : Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, З. Ф. Канурна, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2005. 480 с.
5. Верланов Ю. Ю., Бурлан С. А., Верланов О. Ю. Управлінський облік: сучасна теорія і практика : навчальний посібник. Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2015. 340 с.
6. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис... канд. екон. Наук : 08.00.04. Харків. 2009. 25 с.
7. Гладка Л. І., Домашенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. *Економіка і регіон*. 2012. № 1. С. 195 – 198.
8. Глущенко А. М. Прогнозування фінансових результатів діяльності металургійних підприємств. *Економіка і суспільство*. 2018. № 19. С. 1400–1408. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/19_ukr/209.pdf (дата звернення: 20.03.2023)
9. Голубовський Л.. Аналіз сучасних методів управління витратами. *Галицький економічний вісник*. 2010. № 1(26). С. 187-192.
10. Господарський кодекс України. Редакція від 31. 03. 2023 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення: 02.03.2023)
11. Гречко А. В., Мельнікова О. М. Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5862> (дата

звернення: 19.03.2024)

12. Денисенко Л. О., Кучерявенко Ю. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві. *Вісник КНУТД*. 2014. №1. С. 145 – 153

13. Динаміка цін на нержавіючий металопрокат в Україні в 2021 році. : Interfax-Україна. URL : <https://interfax.com.ua/news/press-release/789071.html> (дата звернення: 17.03.2024)

14. Добровольська О.В, Дуброва Н.П. Сутність операційного левериджу та методика його розрахунку. *Причорноморські економічні студії*. 2021. Випуск 62. С. 124-128. URL : http://bses.in.ua/journals/2021/62_2021/22.pdf <https://doi.org/10.32843/bses.62-20> (дата звернення: 10.04.2023)

15. Дробязко С. І. Основні характерні риси сучасних методів управління витратами. Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. 2012. № 1(2). С. 107–114. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/bmef_2012_1%282%29_18 (дата звернення: 25.03.2024)

16. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л. Фінансово-економічний словник : навчальний посібник. Київ : Знання, 2010. 1072 с.

17. Іщенко Н.А. Фінансові результати діяльності малих підприємств та особливості їх формування. *Бізнес Інформ*. 2020. №5. С. 388-393. DOI:<https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-5-388-393> (дата звернення: 01.03.2023)

18. Карпенко О. В., Карпенко Д.В. Управлінський облік: Навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 296 с.

19. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлап'юнов Л.Ю., Макухін Г.А. Управління затратами підприємства : монографія. Київ : Лібра, 2007. 320 с.

20. Кононенко Ж. А., Песцова-Світалка О. С., Петренко В.О. Прогнозування фінансових результатів як елемент планування розвитку діяльності підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. № 36. С. 171–177. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2019/36_2019_ukr/29.pdf (дата звернення: 20.03.2023)

21. Крючко Л. С., Бережко Я. В., Семиліт І. В. Використання операційного левериджу в управлінні прибутком підприємства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 67-70

22. Лесюк А.С. Оцінка фінансових результатів діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт*. 2020. № 15. С. 67-73. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306&6792.2020.15.67> (дата звернення: 01.03.2023 р.)

23. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : «Хай-Тек Прес», 2008. 336 с.

24. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии : В 3 т. М.: Политиздат, 1988. Т. 2., кн. 2: Процесс обращения капитала. 654 с.

25. Мелень О. В., Москаленко Л. В. Теоретичні основи визначення поняття «фінансовий результат». *Інновації в обліково-аналітичному забезпеченні та управлінні фінансово-економічною безпекою в умовах діджиталізації* : матеріали 9-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 12-13 листопада 2020 р. / орг. ком.: В. М. Бабаєв [та ін.] ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ, 2020. С. 148-153. URL : <https://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/50623> (дата звернення: 03.03.2023)

26. Мінімальна зарплата в Україні : Мінфін. URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 8.04.2024)

27. Мочерный С.В., Симоненко В.В., Секретарюк В.В., Устенко А.Н. Основы экономической теории. Учебник / Под общей ред. С.В.Мочерного. Киев : Знания, 2000. 601 с.

28. Нагорна І.В., Бондаренко В.О. Облік і аналіз фінансового результату в системі управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2021. № 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.11.103> (дата звернення: 08.03.2024)

29. Назаренко О. В., Лукаш Р. В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 19-25. URL : http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2018/5.pdf (дата звернення: 12.03.2024)

30. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 №73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 06.03.2024)

31. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» : Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.1999 № 290. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 06.03.2024)

32. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 № 318. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 06.03.2024)

33. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.12.2000 № 353. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01#Text> (дата звернення: 06.03.2024)

34. Одінцова Т. М., Невмержицька О. В., Чаус І. В. CVP-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства. *Фінансовий простір*. 2013. № 1 (9). С. 90-95

35. Осадча А. Г., Брик Н. М. CVP-Аналіз як ефективний засіб планування і прогнозування діяльності підприємств. *Вісник НУБГП*. Серія «Економічні науки». 2020. Випуск 1(89). С. 153-167 <https://doi.org/10.31713/ve1202014>

36. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

37. Петришина Н. С., Кнець Ю. О. Методичні основи аналізу фінансових результатів діяльності промислового підприємства. *Наука й економіка*. 2014. № 2 (34). С. 52-54.

38. Пипко В. А., Булавина Л. Н. Настольная книга бухгалтера и аудитора. 5-е изд., доп. Москва: Финансы и статистика, 2011. 592 с.

39. Податковий кодекс України. Редакція від 01. 04. 2023 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення: 06.03.2024)

40. Попович О. В., Тітаренко Л. І. Тлумачення економічної сутності категорії «фінансові результати». *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №3. С. 58-64. URL : <http://er.nau.edu.ua/handle/NAU/40451> (дата звернення: 9.03.2023)

41. Прокопа І. В. Структура сучасного аграрного виробництва в Україні: соціоекономічний та організаційний аспекти. *Агроінком*. 2012. № 7-9. С. 24-31.

42. Прокопович Л., Бурлан С. Розвиток методичних підходів щодо управління

фінансовими результатами підприємства. *Економіка та суспільство*, 2023 (47).
<https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-47-79> (дата звернення: 24.03.2023)

43. Проскурін П.В. Історія економіки та економічних учень Навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2005. 372 с.

44. Пустова І. В. Методи управління витратами в сучасних умовах: ефективність застосування, переваги та недоліки. *Інвестиції: практика та досвід*. 2013. № 11. С. 39-42

45. Рзаєва Т. Г., Сереветник О. В. Фінансові результати та напрями їх аналізу за показниками фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 3. С. 121-124. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-282-3-22> (дата звернення: 07.03.2023)

46. Романюк М. Д., Івасишин О. І., Репела Н. П., Татунчак Я. І. Економічна теорія: навчальний посібник для студентів ВНЗ. Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2011. 609 с.

47. Савіна С.С., Гиренко Ю.В. Управління прибутком в системі фінансового менеджмента підприємства. *Східна Європа: Економіка, Бізнес та Управління*. 2018. Вип. 6. С. 321 – 324.

48. Світовий ринок сталі. URL : https://metinvestholding.com/ar2022/pdf/PDF_UA/DOWNLOAD_CENTER/05_MARKET_REVIEW-GLOBAL.pdf (дата звернення: 17.03.2024)

49. Скалюк Р. В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки. 2010. Вип. 18(1). С. 135–141 URL : <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/136/1/23.pdf> (дата звернення: 10.03.2023)

50. Скрипник С.В., Титок В.В., Короленко О.Б. Сучасні методи управління витратами на підприємстві. *Наукові перспективи*. 2021. №7(13). С. 255-266. URL : [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-7\(13\)-255-266](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2021-7(13)-255-266) (дата звернення: 27.03.2024)

51. Сльозко Т. Методи обліку витрат чи методи управління витратами:

проблеми дифініцій. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2013. № 4. С. 16-21. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_4_4 (дата звернення: 25.04.2024)

52. Сміт А. Дослідження про природу і причини багатства народів : Пер. з англ. О. Васильєв, М. Межевікіна, А. Малівський Київ : «Наш формат», 2018. 735 с.

53. Стаднюк Т.С. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2016. № 1. С. 127-132. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echscenu_2016_1_24 (дата звернення 12.03.2023)

54. Тюленєва, Ю., Ренкас, С. Фактори впливу на прибуток підприємств та напрями підвищення прибутковості. *Підприємництво та інновації*. 2017. №3. 102-107. URL : <http://ei-journal.in.ua/index.php/journal/article/view/134> (дата звернення: 18.03.2024)

55. Фірман Н. Я., Вашків О. П. Економічна сутність фінансового результату підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2019. № 5. С. 162-168. URL : <http://dspace.tneu.edu.ua/handle/316497/35409> (дата звернення: 05.03.2023)

56. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії: історичний аспект. *Наукові праці НДФІ*. 2011. Вип. 1. С. 155-163.

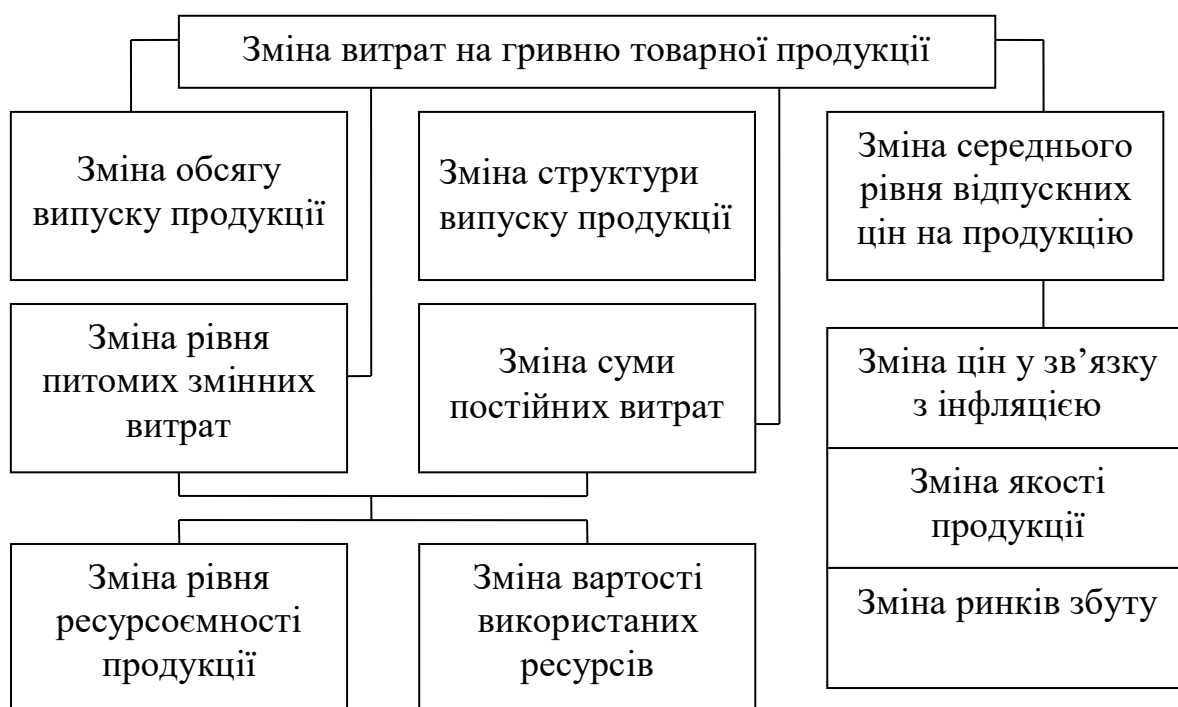
57. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика фінансового аналізу, М: ИНФРА-М, 2000., 208 с.

ДОДАТКИ

Основні постачальники сировини та комплектуючих виробів для потреб
виробництва ТОВ «ABC-Tech». у 2023 році

№ пп	Назва підприємства-постачальника	Місто	% від загальної
1.	ТОВ «Альпарі»	Дніпро	4,2
2.	ТОВ «Фобіс»	Дніпро	15,6
3.	ТОВ «Аксон»	Дніпро	4,4
4.	ТОВ «Арсенал»	Дніпро	6,5
5.	«Запоріжсталь Холдінг»	Київ	1,9
6.	ЗАТ «МД Груп»	Київ	2,1
7.	ЗАТ «Метал Континент»	Дніпро	0,2
8.	ТОВ «Металхімсервіс»	Дніпро	0,1
9.	ТОВ «Ніко»	Дніпро	0,4
10.	ТОВ «Наводничий»	Дніпро	1,6
11.	Металобаз	Полтава	21,5
12.	ПРПК	Дніпро	1,8
13.	Промтехсервіс	Дніпро	2,1
14.	ПрАТ «Співдружність»	Дніпро	3,0
15.	ВАТ «Сталькомплект»	Полтава	12,0
16.	ТОВ «Тайм»	Дніпро	2,2
17.	ТОВ «Такт»	Дніпро	2,6
18.	ЗАТ «Тера – плюс»	Київ	0,5
19.	Завод «Техмаш»	Дніпро	1,4
20.	ТОВ «Транс-метал»	Дніпро	2,9
21.	Укрбудмет	Київ	7,4
22.	Укрпромбуд	Дніпро	0,2
23.	Укрпромтех	Дніпро	5,4
	Разом:		100,0

Взаємозв'язок факторів, що визначають рівень витрат на гривню товарної продукції



Таблиця В.1 Факторний аналіз витрат на 1 гривну товарної продукції

Товарна продукція	Порядок розрахунку	тис. грн.
а) в базовому періоді	$\Sigma(VB\Pi_0 * \Pi_0)$	13390,46
б) при базовій структурі й базовим цінам	$\Sigma(VB\Pi_1 * \Pi_0) \pm \Delta TP_{стр}$	14058,72
в) по базовим цінам	$\Sigma(VB\Pi_1 * \Pi_0)$	14027,46
г) по фактичним цінам	$\Sigma(VB\Pi_1 * \Pi_1)$	13985,57

Таблиця В.2 Аналіз показників товарної продукції ТОВ «ABC-Tech»

Вироби	Базова ціна, тис. грн.	Планова структура, УД ₀	Обсяг виробництва, м.		Товарна продукція в цінах базового періоду		
			2022 р. ВВП ₀	2023 р. ВВП ₁	Базовий ВВП ₀ *Ц ₀	В аналізованому періоді при базовій структурі $\sum \text{ВВП}_1 * \text{УВ}_0 * \text{Ц}_0$	Звітний ВВП ₁ *Ц ₀
ST –БП 5000 х 6000	12,1	0,18	149	149	1802,90	1897,04	1802,90
ST -500	11,21	0,034	28	27	313,88	331,97	302,67
ST-V-1400	15,6	0,04	33	39	514,80	543,50	608,40
ST-УКЗ	35,2	0,04	33	30	1161,60	1226,37	1056,00
ST -SKV	24,83	0,024	21	28	521,43	519,05	695,24
ST –БП 5000 х 12000	12,4	0,341	282	275	3496,80	3682,94	3410,00
ST – G15	38,75	0,031	26	35	1007,50	1046,29	1356,25
ST-У13- УН250	37,2	0,11	91	88	3385,20	3564,13	3273,60
ST-У13	7,56	0,021	17	24	128,52	138,28	181,44
ST -LB-2	2,2	0,037	34	36	74,80	70,90	79,20
ST -3М	19,7	0,021	17	25	334,90	360,33	492,50
ST-УМК- 0.1	34,33	0,001	1	2	34,33	29,90	68,66
ST-БКР	6,2	0,12	99	113	613,80	648,02	700,60
РАЗОМ:	—	1	831	871	13390,46	14058,72	14027,46

Таблиця В.3 Розрахунок впливу факторів на зміну суми витрат на 1 грн. товарної продукції

Показники	Розрахункова формула
Базові	$\frac{Ззаг_0}{\Sigma(VB\Pi_0 * Ц_0)}$
Умовний 1	$\frac{Ззаг_{1,1}}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_0) \pm \Delta TP_{стр}}$
Умовний 2	$\frac{Ззаг_{1,2}}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_0)}$
Умовний 3	$\frac{Ззаг_{1,3}}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_0)}$
Умовний 4	$\frac{Ззаг_1}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_0)}$
Звітний	$\frac{Ззаг_1}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_1)}$
ΔZ відхилення	$\Delta Z = \frac{Ззаг_1}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_2)} - \frac{Ззаг_2}{\Sigma(VB\Pi_1 * Ц_2)}$

Таблиця В.4 Розрахунок витрат на комплектуючі вироби

Вироби	Випуск		Питома норма		Ціна, тис. грн.		Витрати, тис. грн.			
	2022 ВВП ₀	2023 ВВП ₁	2022 УР ₀	2023 УР ₁	2022 Ц ₀ ^к	2023 Ц ₁ ^к	ВВП ₀ *УР ₀ * Ц ₀ ^к	ВВП ₁ *УР ₀ * Ц ₀ ^к	ВВП ₁ *УР ₁ *Ц _{к0}	ВВП ₁ *УР ₁ * Ц _{к1}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
У13-БП	149	149	0,76	1,28	0,97	0,99	109,84	109,84	185	188,81
У13-КЛП	28	27	0,95	0,98	1,29	1,27	34,314	33,089	34,133	33,60
У13-ТЛПР	33	39	1,18	1,14	1,02	1,03	39,719	46,94	45,349	45,79
У13-УКЗ	33	30	1,14	0,92	1,17	1,24	44,015	40,014	32,292	34,22
У13-СКВ	21	28	1,66	1,66	1,25	1	43,575	58,1	58,1	46,48
У13-ТЛ-65	282	275	4,48	4,4	0,79	0,81	998,05	973,28	955,9	980,10
У13-УН175	26	35	1,25	1,42	0,9	1,2	29,25	39,375	44,73	59,64
У13-УН100	91	88	1,75	1,76	0,54	0,72	85,995	83,16	83,635	111,51
У13-ТБ	17	24	1,17	1,23	0,86	0,87	17,105	24,149	25,387	25,68
У13-ЛБ-2	34	36	3,4	3,19	1,29	1,31	149,12	157,9	148,14	150,44
У13-ЗМ	17	25	3,13	3,37	1,32	1,3	70,237	103,29	111,21	109,53
У13-УМК-0.1	1	2	5,68	6,62	1,81	1,816	10,281	20,562	23,964	24,04
У13-БКШ	99	113	2,66	2,82	0,89	0,77	234,37	267,52	283,61	245,37
РАЗОМ:	831	871					1865,9	1957,21	2031,45	2055,23

Таблиця В.5 Розрахунок витрат по основних матеріалах и сировині

Вироби	Випуск		Питома норма		Ціна, тис. грн.		Витрати, тис. грн.			
	2022 ВВП ₀	2023 ВВП ₁	2022 УР ₀	2023 УР ₁	2022 Ц _{к0}	2023 Ц _{к1}	ВВП ₀ *УР ₀ * Ц _{к0}	ВВП ₁ *УР ₀ * Ц _{к0}	ВВП ₁ *УР ₁ *Ц _к 0	ВВП ₁ *УР ₁ * Ц _{к1}
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
У13-БП	149	149	1,1	1,1	0,97	0,86	158,98	158,98	158,98	140,95
У13-КЛП	28	27	1,03	1,08	1,32	1,34	38,069	36,709	38,491	39,07
У13-ТЛПР	33	39	0,86	0,81	1,44	1,43	40,867	48,298	45,49	45,17
У13-УКЗ	33	30	1,08	1,11	1,52	1,49	54,173	49,248	50,616	49,62
У13-СКВ	21	28	0,94	1,04	1,23	1,22	24,28	32,374	35,818	35,53
У13-ТЛ-65	282	275	0,89	0,86	1,11	1,13	278,59	271,67	262,52	267,25
У13-УН175	26	35	0,96	1,02	0,38	0,29	9,4848	12,768	13,566	10,35
У13-УН100	91	88	1,21	1,2	0,88	0,89	96,897	93,702	92,928	93,98
У13-ТБ	17	24	1,34	1,28	0,69	0,71	15,718	22,19	21,197	21,81
У13-ЛБ-2	34	36	1,05	1,01	0,62	0,61	22,134	23,436	22,543	22,18
У13-ЗМ	17	25	1,78	1,75	1,13	1,17	34,194	50,285	49,438	51,19
У13-УМК-0.1	1	2	1,31	1,21	0,45	0,42	0,5895	1,179	1,089	1,02
У13-БКШ	99	113	1,15	1,17	1,46	1,53	166,22	189,73	193,03	202,28
РАЗОМ:	831	871					940,2	990,572	985,7	980,40

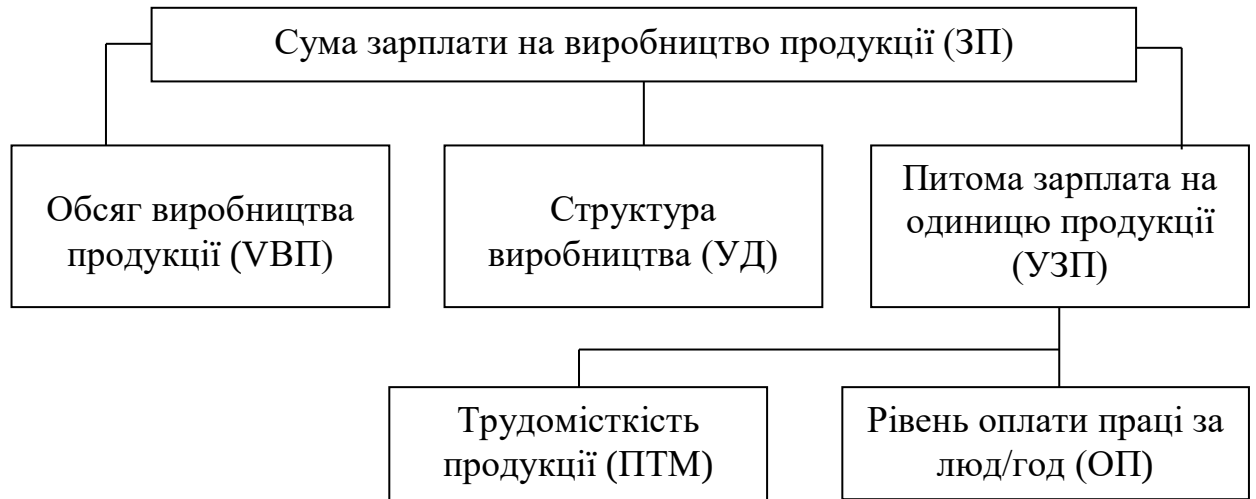


Рисунок В.1 Структурно-логічна схема факторного впливу зарплати на виробництво продукції

Таблиця В.6 Аналіз впливу на собівартість продукції трудових показників

Вироби	Питома трудомісткість		Рівень оплати праці		Зарплата на вироби, грн.		Відхилення		
	2022 ТМ ₀	2023 ТМ ₁	2022 ОП ₀	2023 ОП ₁	2022 ЗП ₀	2023 ЗП ₁	Всього	за рахунок	
								ΔТМ	ΔОП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
У13-БП	11	12	3,33	3,42	36,63	41,04	4,41	3,33	1,08
У13-КЛП	14	14	2,75	3,12	38,5	43,68	5,18	0	5,18
У13-ТЛПР	19	20	2,92	3,14	55,48	62,8	7,32	2,92	4,4
У13-УКЗ	25	23	3,14	3,05	78,5	70,15	-8,35	-6,28	-2,07
У13-СКВ	29	28	3,13	3,14	90,77	87,92	-2,85	-3,13	0,28
У13-ТЛ-65	14	15	2,89	3,18	40,46	47,7	7,24	2,89	4,35
У13-УН175	21	20	2,99	3,13	62,79	62,6	-0,19	-2,99	2,8
У13-УН100	27	25	3,47	3,16	93,69	79	-14,69	-6,94	-7,75
У13-ТБ	31	30	3,41	3,6	105,7	108	2,29	-3,41	5,7
У13-ЛБ-2	3	3	2,98	3,28	8,94	9,84	0,9	0	0,9
У13-ЗМ	29	29	3,14	3,26	91,06	94,54	3,48	0	3,48
У13-УМК-0.1	24	25	3,46	3,23	83,04	80,75	-2,29	3,46	-5,75
У13-БКШ	8	8	1,16	2,9	9,28	23,2	13,92	0	13,92
РАЗОМ:					794,85	811,22	16,37	-10,15	26,52