

Хринюк О.С.
к.е.н., доцент ФММ НТУУ «КПІ»
Бабич І.В.
студент ФММ НТУУ «КПІ»

ОЦІНКА ДИНАМІКИ ПРИБУТКУ ТА РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ТОВ «СВС»

Робота присвячена аналізу рівня прибутку підприємства та його динаміці. Динаміка характеризує розвиток явища в часі, аналіз динаміки уможливорює прогнозування майбутнього рівня прибутку і на цій основі – визначення перспективних напрямків розвитку підприємства.

Розглянуто концепцію економічних перспектив підприємства та запропоновані заходи, здатні підвищити прибутковість.

Ключові слова: прибутковість, динаміка прибутку, прогнозування.

Вступ: Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва. Він є не тільки джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємства, але здобуває усе більшого значення у формуванні бюджетних ресурсів, позабюджетних і благодійних фондів регіонів і країни в цілому. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Для того, щоб визначити зміну величини валового прибутку досліджуваного підприємства в динаміці (за кварталами) й оцінити трендовий зв'язок, за яким він змінюється, доцільно використати результати трендового аналізу (кореляційно-регресійний метод).

На основі поквартальних показників валового прибутку підприємства за останні роки можна визначити параметри лінії тренду (парної лінійної регресії) й побудувати графік чи так звану лінію регресії, яка є головною характеристикою кореляційного зв'язку.

Одним із головних завдань аналізу динаміки є встановлення закономірностей зміни рівнів явища, що вивчається. Крім постійної дії систематичних і випадкових факторів, рівень ряду динаміки перебуває також під впливом обставин, зумовлених періодичністю коливань.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка динаміки прибутку ТОВ «СВС» та вибір резервів і найоптимальніших заходів для підвищення прибутковості підприємства.

Результати дослідження. Важливим етапом у дослідженні результатів впровадження резервів є визначення критеріїв оцінки кінцевих показників діяльності підприємства й впливу кожного фактора на ці показники. Під час аналітичного вирівнювання ряду динаміки закономірна

зміна рівня показника, що вивчається, оцінюється як функція часу $Y = f(t)$, де Y – рівень динамічного ряду, що розрахований за відповідним аналітичним рівнянням на момент часу t . Вибір форми кривої значною мірою визначає результати екстраполяції тренду (прогнозування). Базою для вибору форми кривої має бути аналіз сутності розвитку явища. Можна спиратися також на результати попередніх досліджень у цій галузі. У нашому випадку найбільш адекватною формою кривої є пряма.

Дана методика дає змогу прогнозувати динаміку прибутку підприємства з урахуванням відповідних особливостей його діяльності.

Враховуючи дані за останні 3 роки діяльності ТОВ «СВС» спрогнозуємо прибуток від його діяльності за допомогою лінії тренду.

При застосуванні аналітичного вирівнювання найчастіше використовується лінійна функція $Y = a + bt$, де параметр a – рівень ряду динаміки при $t = 0$; параметр b характеризує середню абсолютну швидкість зміни вирівняних рівнів часового ряду; t – порядковий номер періоду, або моменту часу [1]. Лінія регресії t і Y – це функція, яка зв'язує середні значення ознаки t зі значенням ознаки Y . Лінія регресії може бути представленою таблично, графічно й аналітично. В кореляційно-регресійному аналізі оцінка лінії здійснюється не в окремих точках, а в кожній точці інтервалу зміни фактичної ознаки t . Лінія регресії при цьому є безперервною й зображується у вигляді визначеної функції $Y = f(t)$, яка має назву рівняння регресії, а Y – це теоретичне значення результативної ознаки.

Завдання полягає у тому, щоб у наведеному рівнянні знайти параметри a і b , які задовольняють основній вимозі методу найменших квадратів, згідно з якою сума квадратів відхилень фактичних значень рівнів ряду динаміки від теоретичних Y має бути мінімальною $\sum (y_i - Y_i)^2 = \min$.

Знаходять ці параметри за допомогою складання і розв'язування такої системи нормальних рівнянь:

$$na + b \sum t = \sum y, \quad (1)$$

$$a \sum t + b \sum t^2 = \sum ty, \quad (2)$$

де n – кількість рівнів ряду динаміки.

Розв'язання цієї системи спрощується, якщо відлік значень t перенести у середину ряду динаміки, що вивчається. У цьому випадку $\sum t = 0$, система рівнянь спрощується і параметри a і b обчислюються за формулами

$$a = \frac{\sum y}{n}, \quad (3)$$

$$b = \frac{\sum ty}{\sum t^2}. \quad (4)$$

Для визначення значень t , щоб отримати $\sum t = 0$, можна використати таку формулу при непарному числі членів ряду динаміки:

$$t_i = k_i - \frac{n+1}{2} \quad (5)$$

де k_i – порядковий номер періоду, або моменту часу.

Для обчислення $\sum t^2$ можна використати таку формулу:

$$\sum t^2 = \frac{(n-1) \cdot n \cdot (n+1)}{12} = \frac{n \cdot (n^2 - 1)}{12} \quad (6)$$

Однак цю методику можна значно спростити, використовуючи можливості Microsoft Office, програма Excel зробить ті ж розрахунки за допомогою функції ПРЕДСКАЗ. Використовуючи можливості програми можна також додати лінію тренда на діаграму показників прибутку, з метою виявлення згладженої прямолінійної динаміки збільшення прибутку. Використавши дану функцію спрогнозуємо наступні показники прибутковості підприємства: виручка від реалізації, собівартість продукції, валовий та чистий прибуток (табл. 1).

Умовою для достовірності такого прогнозування буде незмінність умов функціонування підприємства, тобто той факт, що ТОВ «СВС» отримує прибуток від основної діяльності – виробництва меблів, а також можливість реалізації продукції у повному обсязі, незмінність попиту з боку споживачів та незмінність (або несуттєве коливання) долі витрат у структурі ціни продукції.

Таблиця 1

Прогнозування прибутковості ТОВ «СВС», тис. грн.

| Рік | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 |
|------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Виручка від реалізації | 5241,1 | 7012,2 | 8870,6 | 10670,8 | 12485,6 | 14300,4 | 16115,1 |
| Собівартість продукції | 4281,6 | 4493,8 | 5612,7 | 6127,2 | 6792,8 | 7458,3 | 8123,9 |
| Валовий прибуток | 959,5 | 2518,4 | 3257,9 | 4543,7 | 5692,9 | 6842,0 | 7991,2 |
| Чистий прибуток | 338,6 | 1515,1 | 1975,7 | 2913,5 | 3732,0 | 4550,6 | 5369,1 |

Отже при таких умовах діяльності підприємства, якщо, з одного боку не зміняться зовнішні обставини, які можуть вплинути на прибуток, а з іншого, керівництво підприємства не запровадить ніяких змін, у 2017 році прибуток підприємства досягне 5369,1 тис. грн.

Однак враховуючи нестабільність розвитку української економіки, постійні зміни в законодавстві тощо, не варто застосовувати настільки прямолінійний метод у далекій перспективі. Орієнтуючись на 2015 рік, можна очікувати надходження чистого прибутку у сумі 37232 тис. грн., що майже у 2 рази більше, ніж у 2013 році.

Треба також враховувати, що обладнання, яке застосовується на підприємстві має свої границі потужності, постійне збільшення обсягів виробництва вимагає не тільки наймання додаткової робочої сили, закупівлі додаткових інструментів, та матеріалів, тобто збільшення

змінних витрат, але й після досягнення певного рівня значних капіталовкладень, закупівлю нового обладнання, розширення або будівництво нових приміщень цехів, більших витрат на стимулювання збуту, що обумовить коливання у динаміці збільшення прибутку.

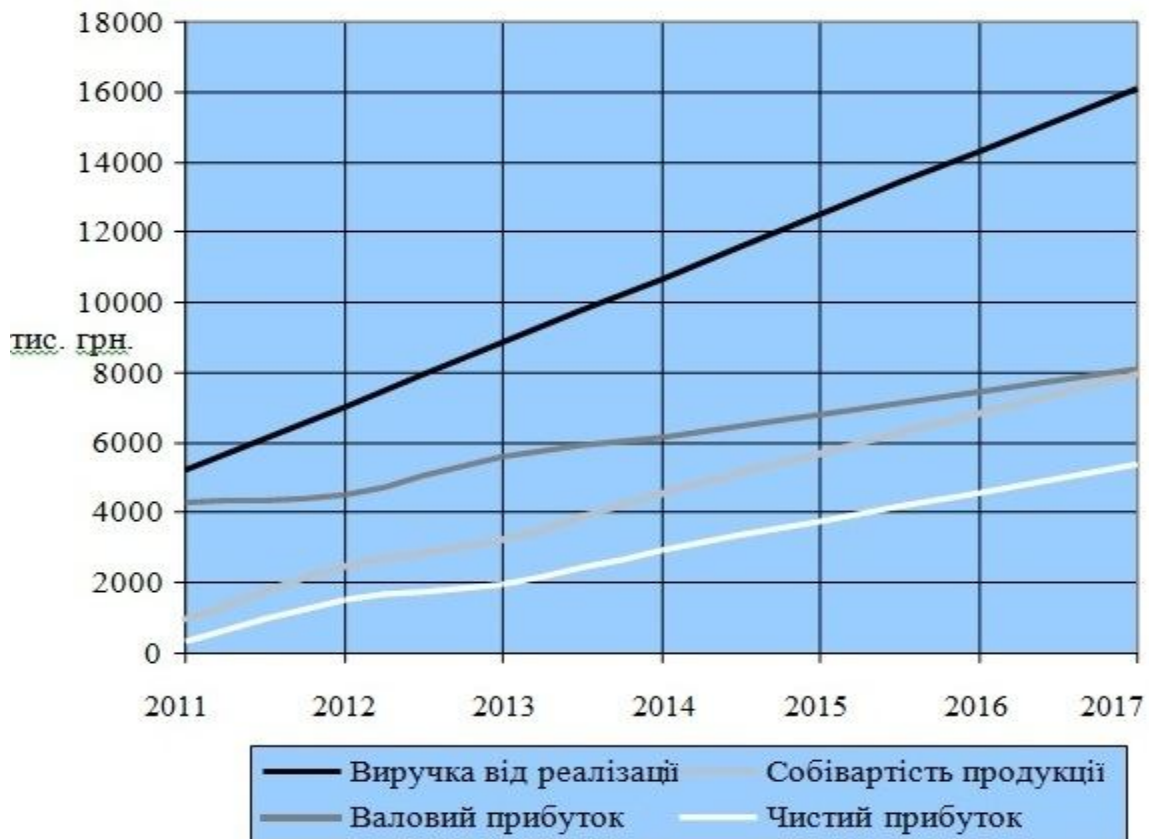


Рис. 1. Динаміка показників прибутковості ТОВ «СВС»

Щоб постійно забезпечувати зростання прибутку, треба шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання. Резерв – це кількісна величина. Резерви виявляються на стадіях планування і безпосереднього виробництва продукції і її реалізації. Визначення резервів збільшення прибутку базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

- 1) аналітичний, на якому виявляють і оцінюють резерви;
- 2) організаційний – тут розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, що повинні забезпечити використання виявлених резервів;
- 3) функціональний – коли практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Резерви збільшення прибутку можливі за рахунок:

- збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- економії і раціонального використання засобів на оплату праці робітників та службовців;
- впровадження досягнень науково-технічного прогресу.

Для пошуку і підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок зниження собівартості аналізують звітні дані щодо витрат на виробництво по калькуляціях, користуючись методом порівняння фактичного рівня витрат із прогресивними науково-обґрунтованими нормами і нормативами по видах витрат (сировини і матеріалів, паливно-енергетичних ресурсів), нормативами використання виробничих потужностей, оснащення, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень і т.п. [2].

Після розрахунку загальної величини резервів зниження собівартості продукції по усім калькуляційними статтями необхідно деталізувати резерви збільшення прибутку за рахунок зниження витрат живої й упредметненої праці по окремих напрямках.

Економія витрат живої праці досягається за рахунок здійснення таких заходів:

- підвищення продуктивності праці і зниження трудомісткості;
- скорочення витрат на понаднормові години роботи, виплат за цілоденні і внутрізмінні простої і т.п.

Підрахунок зростання прибутку за рахунок виявлених резервів зниження собівартості можна проводити по таких напрямках:

1. Здійснення організаційно-технічних заходів. За рахунок цього можна одержати економію протягом 12 місяців з моменту повного впровадження цих заходів.

2. Зменшення кількості робітників. Цей захід може забезпечити економію по багатьом напрямкам через те, що воно передбачає:

- збільшення продуктивності праці, а виходить, збільшення обсягу виробництва з меншою кількістю робітників;
- зміна трудомісткості продукції.

3. Зменшення прямих матеріальних витрат.

4. Зниження умовно-постійних витрат також може бути резервом збільшення прибутку. Таке зниження може відбутися в зв'язку зі зростанням обсягу випуску продукції.

5. Підвищення якості продукції. Це значний резерв збільшення прибутку [4].

Після закінчення аналізу пошуку резервів збільшення прибутку, результати узагальнюються. Під час пошуку резервів прибутку протягом звітного року можуть раптово виявлятися резерви короткострокової дії. Використання цих резервів можливо за допомогою розробки системи оперативних заходів.

Використовуючи аналіз господарської діяльності підприємства ТОВ «СВС», проведений у попередньому розділі можна виявити резерви збільшення прибутковості та визначитися з доцільністю, або, навпаки, недоцільністю проведення заходів збільшення прибутку.

Розглянемо перспективи розвитку підприємства та можливості збільшення прибутку за наступними напрямками:

Збільшення обсягів виробництва. Вище неодноразово підкреслювалося, що збільшувати обсяги виробництва можна не до безкінечності, що природно для будь-якого виробництва.

Продуктивність праці 1 робітника на ТОВ «СВС» у 2013 році склала близько 202 виробів на чол. (не враховуючи управлінський персонал) або 115 тис. грн. на чол. в рік. За нормативними розрахунками підприємства, цей показник (максимально можливий за вимогами трудового законодавства та умовами дотримання техніки безпеки) становить 210 виробів на рік, або у цінах 2013 року – 120 тис. грн. на чол. Враховуючи середній індекс збільшення цін на підприємстві 1,1, розрахуємо виручку від реалізації, яку можна отримати за даних норм продуктивності праці у 2014 році, шляхом помноження продуктивності праці у грошовому виразі на кількість працівників та на індекс збільшення цін: $120 \cdot 77 \cdot 1,1 = 10164 = 10164$ тис. грн., а за прогнозами у 2014 році підприємство отримає 10670,8 тис. грн. Тобто для того, щоб отримати таку виручку підприємству необхідно найняти ще 4-х чоловік у 2014 році при тому, що будуть досягнуті розрахункові (максимально можливі) показники продуктивності праці, у 2015 році – ще 12 чоловік і т. д [5].

Таблиця 2

Прогнозування необхідної кількості працівників ТОВ «СВС»

| | 2013 рік | Норматив | 2014 рік | 2015 рік |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Кількість виробів на 1 чол., шт. | 202 | 210 | 210 | 210 |
| Вартість виробів на 1 чол., тис. грн | 115 | 120 | 132 | 145,2 |
| Загальна вартість виробів, тис. грн. | 8870,6 | - | 10670 | 12485,6 |
| Необхідна кількість персоналу, чол. | 77 | - | 81 | 93 |

Крім того кожне робоче місце необхідно обладнати відповідним чином. На сьогоднішній день розміри приміщень, норми обслуговування існуючого обладнання, наявність інструментів дає можливість збільшити чисельність робітників на 5 чоловік.

Таким чином, у 2015 році, щоб збільшити обсяги виробництва, підприємству доведеться будувати додатковий цех та закуповувати додаткове обладнання.

Ще одна проблема, з якою можна зіштовхнутися намагаючись збільшити обсяги виробництва – це тенденції ринкового попиту на меблі. У 2011 – 2013 році відбувається зменшення попиту, викликане насиченням ринку, появою нових конкурентів, зміною уподобань покупців, збільшенням доходів населення і можливістю перейти на більш якісну продукцію тощо [6].

Розширюючи виробництво, ТОВ «СВС» необхідно постійно вивчати потреби споживача, змінювати асортимент продукції, пропонуючи нові вироби, більш досконалі конструкції, більш якісні меблі.

Збільшення цін на продукцію. Незважаючи на інфляційні процеси, що відбуваються у країні, збільшення цін на такі вироби, як меблі не значні.

Середній індекс збільшення цін на меблі у 2013 році у порівнянні з минулим 1,08. До того ж, через цінову політику захвату нових сегментів ринку, яку застосовують більшість конкурентів, велику різноманітність виробів, небажання покупців купувати торішню продукцію за вищими цінами, важко сподіватися на можливість значного збільшення цін. Це збільшення, в інтересах збереження конкурентоздатності підприємства, не повинне перевищувати підвищення цін на сировину та матеріали.

Зниження собівартості продукції. Найбільшими статтями витрат в ТОВ «СВС» є витрати на сировину і матеріали та на оплату праці і соціальні відрахування. Отже, і розглядати можливості зниження собівартості необхідно за цими напрямками.

Зменшити витрати на сировину і матеріали можна за рахунок закупівлі більш дешевих матеріалів, але при цьому необхідно зазначити, що на сьогоднішній день підприємство використовує найоптимальнішу схему забезпечення виробництва сировиною і матеріалами, маючи договори з перевіреними постачальниками, за роки тривалою праці з якими, ТОВ «СВС» має змогу користуватися системою знижок, підприємство закуповує необхідну продукцію за мінімальними цінами. Пошук постачальників, які б продавали сировину та матеріали ще дешевше досить сумлінний, пов'язаний зі значними ризиками, і просто мало реальний. Перехід на більш дешевий тип сировини та матеріалів відобразиться на якості продукції, тоді як у даний період підприємству необхідно її покращувати, навіть, якщо для цього прийдеться збільшувати ціни [3].

Єдиним більш менш ефективним засобом зменшення витрат на сировину та матеріали є впровадження системи економії, зменшення браку, вдосконалення конструкторських розробок, як дозволять використовувати матеріали у більш повному обсязі при незначних відходах виробництва.

Розглянемо також можливості зменшення чисельності персоналу.

Норматив чисельності робітників за штатним розкладом – 81 чоловік, тоді як фактично у 2013 році у виробництві зайняті 77 чоловік. Тобто за рахунок збільшення продуктивності праці, сумісництву професій вдалося обійтися без зайвих трудовитрат. Постає питання, чи можливо ще більше скоротити чисельність персоналу. На ТОВ «СВС» не спостерігається роздуття штату, що іноді притаманно великим державним підприємствам, а при вибраній стратегії збільшення виробництва продукції скорочувати персонал не доцільно.

Таким чином, ми бачимо, що з одного боку в даний час ТОВ «СВС» знаходиться на піку свого розвитку, використовуючи чи не найоптимальнішим чином свої трудові, матеріальні та фінансові ресурси, намагаючись постійно розвиватися, збільшуючи обсяги виробництва, створюючи додаткові робочі місця, отримуючи все більше прибутку; а з іншого боку потребує негайних змін, так як з кожним роком зростає

ризик вичерпання можливостей та переходу з фази зрілості в фазу згортання виробництва.

Висновки. Тенденції збільшення прибутку, що склалися протягом останніх 3-х років важко зберегти та ще важче досягти прогнозованої динаміки показників не через внутрішні невикористані можливості підприємства, а через вплив зовнішніх факторів. Тому стратегія збільшення прибутку ТОВ «СВС» повинна базуватися на наступних напрямках як, розширення виробництва за рахунок освоєння нових видів продукції, проведенні інноваційної політики, використання нових технологій у конструюванні, дизайні, покращення якості продукції, орієнтація на нові сегменти ринку, автоматизація виробництва та управління, стимулювання збуту.

Усі ці шляхи та напрямки досягнення цілей підприємства дозволять реалізувати стратегію збільшення прибутків, забезпечити високий рівень рентабельності та конкурентоспроможності, крім того їх можна здійснити не вдаючись до залучення кредитних коштів.

Список використаних джерел

1. Грабовська І.В. Планування діяльності підприємства. / І.В. Грабовська, Г.І. Капінос – Хмельницький: ТУП, 2002. – 142 с.
2. Бабкіна Є.Ю. Сутність резервів підприємства. / Бабкіна Є.Ю, Ларікова Л.Ф. – Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля №7(113) 2007 Ч.2.
3. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. Навч. Посіб. / Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. – К.: Каравела, 2003. – 432с.
4. Економіка виробничого підприємництва. Навч. посіб. / [Й.М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін.]; за ред. Й.М. Петровича. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 405 с.
5. Сайт ТОВ «СВС» [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://svstudio.ua/>
6. Статистические исследования. Социологические опросы. Изучение спроса на товары и услуги [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.statist.spros.ua/mebel/12>

Хринюк А.С.

к.э.н., доцент ФММ НТУУ «КПИ»

Бабич И.В.

студент ФММ НТУУ «КПИ»

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ПРИБЫЛИ И РЕЗЕРВОВ РАЗВИТИЯ ООО «СВС»

Работа посвящена анализу уровня прибыли предприятия и его динамике. Динамика характеризует развитие явления во времени, анализ динамики позволяет прогнозировать будущий уровень прибыли и на этой основе – определять перспективные направления развития предприятия.

Рассмотрена концепция экономических перспектив предприятия и предложены меры, способные повысить доходность.

Ключевые слова: прибыльность, динамика прибыли, прогнозирование.

Hrynyuk O.S.

candidate of economic sciences, associate professor FMM NTUU «KPI»

Babich I.V.

student FMM NTUU «KPI»

ASSESSMENT OF THE DYNAMICS OF PROFIT AND RESERVES OF «SVS»

Paper analyzes the level of profit the company and its dynamics. Dynamics describes the development of events in time, the dynamics analysis allows forecasting the future level of income, and on this basis – identifying promising areas of enterprise development.

We consider the concept of economic prospects of the enterprise and the proposed measures can improve profitability.

Keywords: profitability, dynamics of profit, prediction.

Хринюк О.С.

к.е.н., доцент НТУУ «КПІ»

Третяк Ю.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

АНАЛІЗ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРАТ «БЕРЕЗАНСЬКИЙ ЗАВОД ЗАЛІЗОБЕТОННИХ ВИРОБІВ»

На підставі проведених досліджень у статті відображено аналіз продуктивності праці на ПрАТ «Березанський завод залізобетонних виробів», а також запропоновано методи її підвищення.

Ключові слова: продуктивність праці, об'єм виробництва, працівники, робочий час, методи підвищення продуктивності праці.

Вступ. В сучасних нестабільних ринкових умовах актуальною є правильна організація праці, адже вона є запорукою сталого ефективного функціонування підприємства. Одним із показників ефективності праці є продуктивність, яка показує скільки продукції було виготовлено одним робітником. Аналіз продуктивності праці дає змогу оцінити використання робочого часу, виробіток кожного працівника окремо та можливості для його підвищення і є досить важливим, адже продуктивність прямо впливає на об'єми виробництва. Даний аналіз було проведено для ПрАТ «Березанський завод залізобетонних виробів», який є одним із найбільших виробників залізобетонних конструкцій в Київській області.