

**АНАЛІЗ РІВНЯ ПРИБУТКОВІСТІ ПІДПРИЄМСТВ
ХЛІБОПЕКАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

ANALYSIS OF LEVEL PROFITABLE ENTREPRENEURSHIP BAKERS INDUSTRY

К. Ю. Захарченко

K. Zakharchenko

Розглянуто та проаналізовано практичні аспекти прибутковості підприємств хлібопекарної промисловості. Визначено фактори, що впливають на рівень прибутковості підприємств і висловлено думку щодо зниження ступеня їх впливу.

Examine and analysed practical profitable enterpreneurshi of bakers industry. Mark income factors that may influence on level of profitable enterpreneurship and interpret idea that lower degree of they influence.

Ключові слова: *прибуток, фінансові ресурси, податковий та бухгалтерський облік, собівартість, обсяг виробництва, ціна, обліковий прибуток, податковий прибуток, витрати.*

Key words: *incom, financial resources, budget, taxes and accounting, cost-price, salary tax, aggregate output, cost, account incom, enterpreneurship, gross national product, levy, expenditur.*

Вступ. Процес управління прибутком та прибутковістю підприємств в Україні на сучасному етапі потребує розробки теоретичного та практичного інструментарію, що викликано потребою проведення кваліфікованого аналізу.

Допущення помилок у процесі розрахунків даних показників призводить до негативних наслідків як на рівні окремого підприємства, так і на рівні держави. Саме тому досліджувана проблема є **актуальною** в сучасному теоретичному та практичному аспектах.

Постановка завдання. Враховуючи той фактор, що хлібобулочні вироби завжди будуть мати чи не най вищий рівень попиту, багато підприємств харчової промисловості перебувають у кризовому стані.

Було проведенно розрахунки рентабельності на деяких підприємствах хлібопекарної промисловості з метою визначення факторів, які прямо чи опосередковано впливають на рівень прибутковості підприємств подібної галузі.

В статті були використані різноманітні методи економічного та фінансового аналізу, а саме метод порівняння, аналітичний, розрахунковий та логічний методи.

Результати. Використовується багато видів показників рентабельності продукції (робіт, послуг). Треба зазначити, що вони всі є відносними, вимірюються в відсотках і відображають ту кількість одиниць прибутку, яку отримують на одиницю елементів витрат виробництва (реалізованої продукції, виробничих фондів, загального і власного капіталу та інше), що створили сприятливі передумови для його створення.

Проведення фінансового аналізу рентабельності продукції на підприємстві або передумови зміни прибутковості взагалі, мають чи не найважливіше значення відносно економічних показників діяльності підприємства. Вони дозволяють виявити причини погіршення (покращення) того чи іншого показника, виявити його тенденцію зміни, а також визначити резерви підвищення загального фінансового стану підприємства.

Щоб визначити можливі причини подібної кризи був проведений вибірковий аналіз приватних підприємств хлібопекарної промисловості та розглянута динаміка коефіцієнтів, які характеризують рентабельність підприємства (табл. 1).

Всі коефіцієнти, які розглядаються у наведеній таблиці застосовуються на кожному з існуючих підприємств для того, щоб повно і оперативно оцінювати ефективність використання прибутку підприємства саме в динаміці за відповідний період, квартал або рік. Результатом подібного аналізу може бути змога зробити обширні висновки про різноманітні можливості підвищення прибутку на підприємстві.

Той пошук резервів підвищення прибутковості, ліквідності та платоспроможності або підвищення загального прибутку та ефективності його формування, використання та розподілу, який майже щодня проводять фінансові

менеджери на підприємствах, повинен бути пов'язаний передусім з такими аспектами, як поліпшення ціноутворення, подолання (якщо є в наявності) кризи невчасності платежів, поліпшення фінансового механізму формування та використання прибутку.

Треба пам'ятати, що саме в умовах ринкової економіки прибуток являється основою економічного, політичного, соціально зростання і також являється основною рушійною силою діяльності підприємства взагалі. Саме фінансова модель ринкових відносин в суспільстві, на відміну від адміністративної моделі, дозволяє достовірно визначити рівень оподаткування і чітко виділяються стимули до зростання доходів на основі підвищення обсягів виробництва і збільшення продуктивності праці. Підприємство має право на самостійний розподіл чистого прибутку, який залишається у повному його розпорядженні і на самостійне його планування. Держава на стадії цих фінансових відносин має чітко обмежені чинним законодавством можливості втручання та регулювання економічною діяльністю.

Показники рентабельності підприємств хлібобулочної промисловості

Таблиця 1

Показники	Підприємство „Колос”			Підприємство „Барвінок”			Підприємство „Нива”		
	Звітний період	Попередній період	Відхилення +/-	Звітний період	Попередній період	Відхилення +/-	Звітний період	Попередній період	Відхилення +/-
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	0,0648	0,0532	+0,0116	0,081	0,0541	+0,0269	-0,0212	-0,013	-0,0082
Рентабельність капіталу за чистим прибутком	0,0643	0,0639	+0,0004	0,645	0,813	-0,168	-0,0729	-0,0624	-0,1353
Рентабельність власного капіталу	0,121	0,0983	+0,0227	0,0982	0,0795	+0,019	-0,0486	-0,0172	-0,0658
Загальна рентабельність	0,91	0,093	+0,817	0,791	0,852	+0,061	0,0156	-0,0143	+0,0013
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	0,1396	0,0942	+0,0454	0,0503	0,0615	-0,0112	-0,8645	-0,0252	-0,8897
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	0,116	0,075	+0,041	0,0274	0,0443	-0,0169	-0,0658	-0,0237	-0,0895
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	0,0814	0,0525	+0,0289	0,056	0,0221	+0,0339	-0,0029	-0,0252	-0,0281

За даними, що наведені в таблиці 1 можна зробити наступні висновки: підприємство „Колос” має високий рівень рентабельності, підприємство „Барвінок” має досить посередні показники і є більш беззбитковим ніж прибутковим, підприємство „Нива” має майже критичний стан і ситуація порівняно з попереднім періодом стала ще гіршою.

Підприємство „Колос” має дуже стійкий фінансовий стан і це можна сказати не тільки про показники рентабельності. Чистий дохід від реалізації продукції має постійну тенденцію до збільшення, особливо в 2004-2005 роках. Відповідно можна сказати теж саме про прибуток підприємства, який збільшився тільки за останній рік на 438,5 тисяч гривень. При тому, що підприємство значно підвищило обсяги виробництва продукції відповідно підвищилися і адміністративні витрати (на 160,7 тис.грн), витрати на збут (на 162,1 тисячі грн) тощо. Але навіть за таких умов підприємство залишається досить прибутковим.

Підприємство „Барвінок” має також досить високу рентабельність, але все ж таки гіршу ніж у попереднього. Якщо говорити загалом, то той факт, що в 2005 році відбулося зниження прибутку від операційної діяльності на 677,5 тисяч гривень, а прибуток від звичайної діяльності знизився на 746,3 тис.грн., вже сам говорить про себе. Цей негативний фактор призвів всеж таки до зниження різноманітних витрат і це, по суті, „рятує” загальний фінансовий стан підприємства.

Підприємство „Нива” взагалі немало прибутку а ні в 2005 році, а ні в попередньому 2004-му. Воно є повністю збитковим і його фінансовий стан погіршується досить високими темпами.

Усі використані коефіцієнти доцільно застосовувати на кожному підприємстві для оцінки ефективності використання прибутку в динаміці за кілька періодів. Результати аналізу дають можливість зробити висновки про можливість максимізації прибутку підприємства.

Висновки. На основі проведення вибіркового фінансового аналізу підприємств хлібопекарної промисловості міста Києва можна зробити висновки, що в цілому рівень рентабельності досить високий. Хоча на деяку продукцію широкого вжитку ціни є

регульованими. Регульована ціна інколи робить виробництво подібних виробів навіть збитковим, але підприємства можуть компенсувати витрати підвищенням цін на інші види товару (печиво, кекси, булочки тощо).

Значимо, що дуже часто відсутність прибутковості на підприємстві є результатом низького рівня фінансового управління (менеджменту) та маркетингу, недоліків у організаційній та виробничій структурах, низький рівень кваліфікації персоналу, прорахунки у галузі постачання та інвестиційній політиці, дефіциту фінансування, незадовільної або взагалі відсутньої служби оперативного контролінгу і брак інноваційної діяльності та раціоналізаторства.

Але фактори, можуть бути не лише ендогенними. Їх може генерувати і зовнішнє середовище. В такому випадку йдеться про екзогенні фактори.

Вплив останніх також є дуже важливим. Наприклад, значний рівень інфляції, і як наслідок, загальне зниження купівельної спроможності населення. Нестабільність господарського податкового законодавства, фінансових, валютних та ринків цінних паперів, сезонні коливання, природні катоклізми, посилення монополізму на ринку та взагалі криза окремої галузі економіки може призвести до загального зниження фінансового стану підприємств країни і не тільки харчової промисловості.

Підприємства займаючись приватним бізнесом, на фоні самостійного отримання прибутків, все ж таки дуже ризикують. Так як прорахуни можуть бути на будь-якій стадії існування і діяльності взагалі, треба користуватися послугами компаній або фірм, які надають консультаційну допомогу (аудиторські, консалтингові фірми тощо), що дозволить уникнути кризового стану і постійно контролювати фінансовий стан підприємств. Також необхідно оптимізувати систему раннього попередження та реагування, яка б моментально сигналізувала керівництву про незадовільний фінансовий стан. Це може дозволити не допускати таке критичне становище, як ми можемо побачити на прикладі підприємства „Нива”. Можливо, якщо керівництво провело детальний аналіз причин зниження рентабельності, була б можливість відвернути таку глибоку фінансову кризу і функціонувати хоча б на рівні беззбитковості.

Отже, проаналізувавши вищевикладене можна констатувати, що механізм формування прибутку на підприємствах - це система елементів, і щоб вдосконалити сам механізм, треба поліпшувати його складові. Хоча у всіх проаналізованих підприємствах харчової промисловості абсолютно різний фінансовий стан, доцільно буде запропонувати низку можливих пропозицій по покращенню їх загального фінансового стану, вони наступні:

— раціонально використовувати основні фонди, засоби праці, матеріальні, трудові та фінансові ресурси, що дозволить знизити усі види витрат (виробничих, операційних, адміністративних та інших витрат на збут);

— збільшити обсяг виробництва товарів на якій існує попит і відповідно зменшити випуск продукції з невеликим попитом. При цьому, за рахунок введення нових технологій виробництва, зменшити собівартість продукції;

— оновити асортимент продукції, і тим самим сформуванню пропозицію на товарному ринку. Можливо, для підприємства 3 було б доцільно запровадити нову лінію по виготовленню дрібноштучних хлібобулочних виробів. Це дозволить при найменших витратах виробництва поставити досить високу ціну на продукцію;

— розробити та затвердити на підприємстві систему внутрішніх нормативів по питанням формування та розподілу прибутку;

— здійснити модернізацію та поліпшення технічного стану основних фондів;

— збільшити продуктивність праці. Це можливо зробити шляхом підвищення рівня кваліфікації персоналу;

— здійснювати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників шляхом встановлення премій, надбавок тощо;

— з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства;

— встановити оптимальний рівень рентабельності продукції та рівноважних на ринку збуту відпускних цін на товари;

— мінімізувати вартість додатково залученого капіталу та оптимізувати структуру його джерел;

— можливо, знизивши середню ставку оподаткування прибутку, збільшити вплив податкового коректора на використання підприємством залучених засобів;

— кваліфіковано здійснювати цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договорні) ціни;

— базові принципи розподілу прибутку повинні носити довгостроковий характер;

— грамотно будувати договірні відносини з постачальниками й покупцями;

— вдосконалити контроль за рівнем ризику здійснюваних операцій та видів діяльності підприємства;

— істотно знизити діапазон партнерів можливих пропорцій розподілу прибутку по окремим напрямкам;

— можливо розширити інвестиційні програми підприємства;

— контролювати рівень коефіцієнта фінансового лівереджу. Якщо підприємство має можливість збільшити ефект фінансового лівереджу за рахунок його коефіцієнта, не знижуючи при цьому істотно рівень фінансової стабільності, частка споживчої частини прибутку в процесі його розподілу може бути збільшеною. І навпаки, якщо коефіцієнт фінансового лівереджу надмірно збільшений і не забезпечує приріст фінансової рентабельності, а зниження обсягів використовуваного позикового капіталу може визвати істотне скорочення обсягів операційної діяльності, підприємство повинно капіталізувати значну частину свого прибутку.

Принципи формування та розподіл прибутку і фактори, що їх обслуговують, дозволяють сформуванню на підприємстві певний тип політики, яка найбільше задовольняє цілі та враховує можливості розвитку підприємства в майбутньому періоді.

Література

1. *Закон України „Про підприємства в Україні”* від 27.03.1991 року.
2. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс”*.
3. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 „Звіт про фінансові результати”*.
4. *Бандурка О. М., Коробов М. Я. Орлов П. І., Петрова К. Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник.* – К.: Либідь, 1998 р.

5. *Опарін В. М.* Фінанси (Загальна теорія): Навчальний посібник – 3-е видання, доповнене і перероблене. – К.: КНЕУ, 2005 р.
6. *Коробов М. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства. – К.: Знання, - 2000 рік.
7. *Шеремет О. О.* Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. К., 2005 рік.