

*Мельничук І.,
Національний університет “Острозька академія”*

ФОРМУВАННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті нами було визначено механізм формування прибутку від операційної діяльності. Проаналізовано фінансові результати на прикладі ВАТ “Славутський солодовий завод” і здійснено оцінку операційного прибутку підприємства. Проаналізовано показники, котрі характеризують його стан – рентабельність операційної діяльності і рентабельність продажу. Виділено напрямки вдосконалення ефективності формування прибутку на підприємстві.

Прибуток як кінцевий фінансовий результат господарювання на рівні суб'єктів підприємницької діяльності є елементом взаємовідносин усіх учасників виробничого процесу і синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Отже, управління прибутком – одне з пріоритетних завдань політики підприємства, важлива умова його фінансової стабільності [5, с.126]. Мета даної статті полягає у розробці пропозицій щодо шляхів підвищення прибутковості підприємства через розкриття теоретичних і практичних аспектів операційного прибутку та його оцінку.

Операційний прибуток формується за рахунок операційної діяльності підприємства, яка в свою чергу складається з основної і іншої діяльності. Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.[12].

Схематично механізм формування прибутку від операційної діяльності можна відобразити на рисунку 1.

Механізм формування прибутку від операційної діяльності складається з двох етапів: 1 етап – формування валового прибутку, як різниці чистого доходу та собівартості продукції; 2 етап – це корегування валового прибутку в сторону збільшення на величи-

ну інших операційних доходів, в сторону зменшення на адміністративні витрати, витрати на збут і інші операційні витрати.

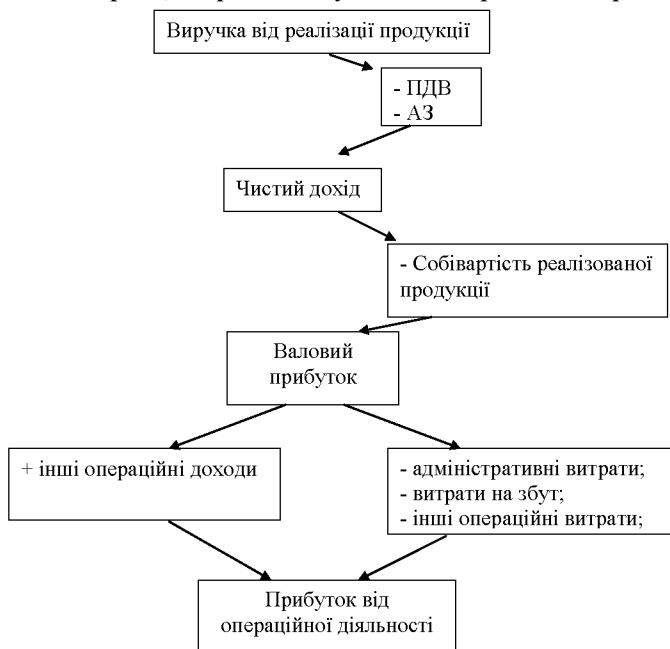


Рис.1. Механізм формування операційного прибутку згідно національних стандартів бухгалтерського обліку

Формування операційного прибутку ми будемо оцінювати на прикладі діяльності ВАТ “Славутський солодовий завод”.

Прослідкувати тенденцію фінансових результатів ВАТ “Славутський солодовий завод” можна на рис. 2

Отож, проаналізувавши фінансові результати Славутського солодового заводу за 2004-2006 роки, можна помітити зростання доходу від реалізації продукції у 2006 році на 6886,9 тис.грн. (5%), проте порівняно з 2004 роком він зменшився на 9908,5 тис.грн., або ж на 6,4%. Чистий дохід від реалізації продукції має аналогічну тенденцію і у 2006 році становить 120226,3 тис. грн. За звітний рік чистий дохід 8289,2 тис.грн., або ж на 7,4 %. Проте якщо порівнювати із 2004 роком, то чистий дохід становить лише 95,98% Чистого доходу за 2004 рік. Валовий прибуток ж навпаки – найбільшого свого значення досягнув в 2005

році, а у 2006 році він зменшився на 1649,6 тис.грн., або на 5 % порівняно з 2005 роком і становив 30034,5 тис.грн. Інші операційні доходи значно зростають – вже у 2006 році вони зросли в 3,12 раза, або на 50669,5 тис.грн., що оцінюється досить позитивно. Фінансовий результат від операційної діяльності має тенденцію до зменшення, оскільки в 2006 році порівняні з 2005 роком в абсолютному значенні зменшився на 3477 тис.грн, або ж на 17 %, хоча у 2005 році можна спостерігати збільшення на 38 %. Інші фінансові доходи зростають. Загальна їх зміна за 2004-2006 роки становить 182,1 тис.грн, або на 140,8 %, хоча у 2005 році вони взагалі відсутні. Можна також зауважити, що високими темпами зростають інші доходи підприємства в порівнянні з 2004 роком вони зросли в 14,85 рази і сягнули 11346,3 тис.грн., тоді як у 2004 році вони становили лише 763,9 тис. грн. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування значно зменшується – у 2006 році він зменшився на 78 % в порівнянні з 2005 роком. Це досить добре можна спостерігати на рис.1., а от вже після оподаткування прибуток від звичайної діяльності зменшується, хоча вже меншими темпами. У 2006 році в порівнянні з 2005 роком він зменшився на 5341,1 тис.грн., а в порівнянні з 2004 роком 637,5 тис.грн., або на 8 %. Чистий прибуток підприємства має тенденцію до зменшення – у 2006 році він становив лише 58% чистого прибутку 2005 року, тобто на 5341,1 тис.грн.

Таблиця 1.
Динаміка фінансових результатів ВАТ “Славутський солодовий завод” за 2004-2006 роки

Показники	Абсолютна зміна (тис.грн.)		Темпи росту (%)	
	2005- 2004	2006- 2005	2005- 2004	2006- 2005
Доход від реалізації продукції	-16795,4	6886,9	88,9	105,1
Чистий доход від реалізації продукції	-13955,9	8289,2	88,9	107,4
Валовий прибуток	11003,7	-1649,6	153,2	94,8
Інші операційні доходи	-2772,5	53442	90,1	311,5
Фінансовий результат від операційної діяльності	5618,1	-3477	137,8	83,0

Інші фінансові доходи	-129,3	311,4	-	-
Інші доходи	2136,3	8446,1	379,7	391,2
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування:	7660,6	-14809,9	168,3	21,5
Прибуток від звичайної діяльності після оподаткування:	4703,6	-5341,1	159,4	57,7
Чистий прибуток	4703,6	-5341,1	159,4	57,7

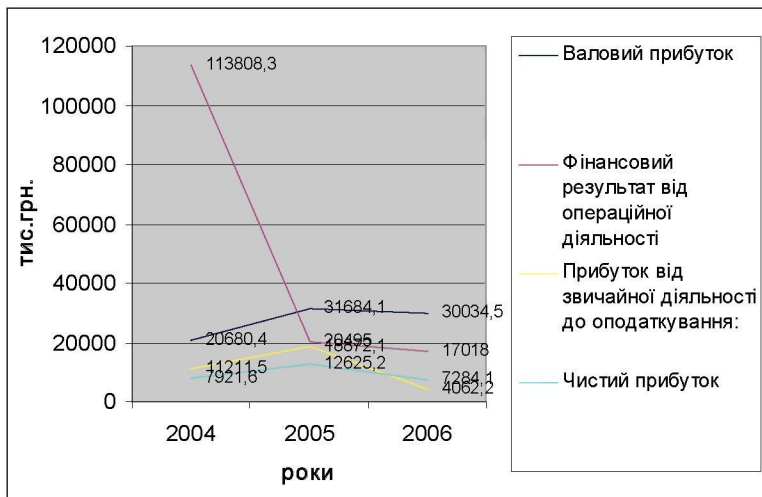


Рис.2. Фінансові результати ВАТ “Славутський солодовий завод” за 2004-2006 роки.

Надзвичайно важливе значення при формуванні операційного прибутку належить валовому прибутку, тому динаміка подана на рисунку 3.

Отже, із рисунка 3. видно, що валовий прибуток у 2006 році має тенденцію до зменшення. Тому ми потребуємо більш детального аналізу валового прибутку, для цього скористаємося даними, що наведені у таблиці 2.

Отож, дослідивши динаміку валового прибутку, бачимо, що відбувається зростання собівартості реалізованої продукції. При зменшенні собівартості реалізованої продукції на 24959,38 тис.грн. у 2005 році валовий прибуток зростає на 11003,7 тис.грн. А от у 2006 році собівартість збільшується на 9938,8 тис.

грн, або ж на 12,4 % і валовий прибуток підприємства відразу ж зменшується на 1649,6 тис.грн (5,3 %).

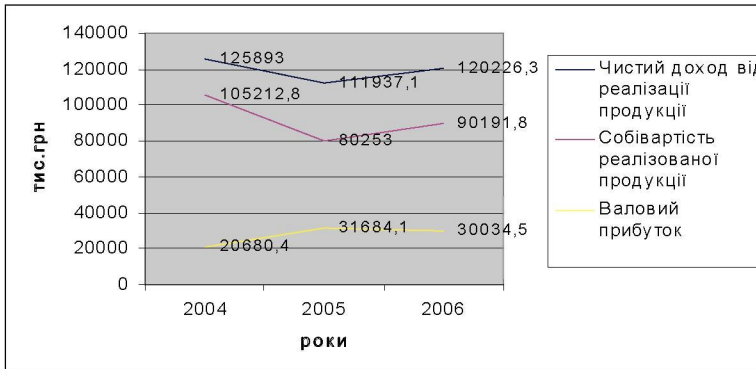


Рис.3. Динаміка ВАТ “Славутський солодовий завод” за 2004-2006 роки

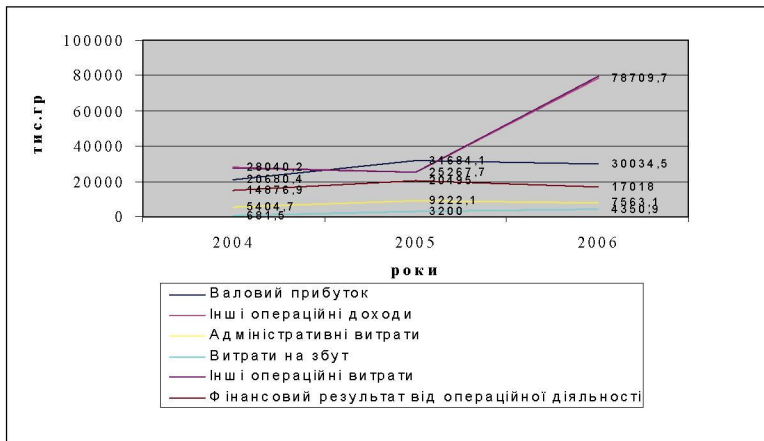
Таблиця 2.

Динаміка валового прибутку ВАТ “Славутський солодовий завод” за 2004-2006 роки

Показники	Абсолютна зміна (тис.грн.)		Темпи росту (%)	
	2005-2004	2006-2005	2005-2004	2006-2005
Чистий дохід від реалізації продукції	-13955,9	8289,2	88,9	107,4
Собівартість реалізованої продукції	-24959,8	9938,8	76,3	112,4
Валовий прибуток	11003,7	-1649,6	153,2	94,7

Для остаточної оцінки операційного прибутку нам потрібно проаналізувати динаміку чинників, які призвели до його зменшення. Динаміка адміністративних витрат, витрат на збут, операційних витрат і доходів наведена на рисунку 4.

Легко бачити з графіка, що операційний прибуток підприємства має тенденцію до зменшення. Для того, щоб проаналізувати як саме інші операційні доходи, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати вплинули на цю тенденцію ми звернемось до таблиці 3.



**Рис.4. Динаміка операційного прибутку
ВАТ "Славутський солодовий завод" за 2004-2006 роки**

Таблиця 3.

*Динаміка впливу факторів на операційний прибуток
ВАТ "Славутський солодовий завод" за 2004-2006 року*

Показники	Абсолютне відхилення (тис.грн.)		Темпи росту (%)	
	2005-2004	2006-2005	2005-2004	2006-2005
Валовий прибуток	11003,7	-1649,6	153,2	94,8
Інші операційні доходи	-2772,5	53442	90,1	311,5
Адміністративні витрати	3817,4	-1659	170,6	82,0
Витрати на збут	1525,6	2143,8	469,6	136,0
Інші операційні витрати	-2699,9	54574,6	90,3	317,8
Фінансовий результат від операційної діяльності	5618,1	-3477	137,8	83,0

Отож, провівши аналіз таких факторів, як інші операційні доходи, адміністративні витрати, витрати на збут і інші операційні витрати, ми побачили, що операційний прибуток підприємства зменшується. У 2005 році інші операційні доходи зменшились на 2772,5 тис.грн, або ж на 10%, але вже у 2006 році вони зросли аж до 78709,7 тис.грн, або в 3,11 раза. Дана

тенденція оцінюється досить позитивно, адже цим ми збільшили операційний прибуток. Адміністративні витрати свого піку досягли у 2005 році і вони збільшилися аж на 71%, що в абсолютному значенні становить 3817,4 тис.грн., та у 2006 році вони вже мають тенденцію до зменшення (на 1659 тис.грн.). Витрати на збут зростають швидкими темпами – вже у 2006 році вони досягли 4350,9 тис.грн., що на 3669,4 тис.грн. більше як у 2004 році, або ж зросли в 6,38 рази. Інші операційні витрати також швидко зростають – за 2006 рік вони зросли в 3,18 рази (54574,6 тис.грн). Дана тенденція оцінюється досить негативно, адже інші операційні витрати зростають навіть більшими темпами ніж зростають інші операційні доходи. Збільшення операційних доходів на 5344,2 тис.грн (311,5 %), витрат на збут на 2143,8 тис.грн., або ж на 136,0 %, інших операційних витрат на 54574,3 тис.грн. (317,8 %) і зменшення адміністративних витрат на 1659 тис.грн. (18 %) спричинило зменшення операційного прибутку на 3477 тис.грн., або ж на 17 %.

Отож, провівши оцінку операційного прибутку підприємства, було виявлено, що на першому етапі формування прибутку від операційної діяльності відбулося зменшення валового прибутку, основним фактором даного зменшення є зростання собівартості продукції; на другому етапі формування операційного прибутку відбувається швидке зростання витрат на збут і інших операційних витрат, що і призвело в кінцевому підсумку до зменшення прибутку від операційної діяльності на 3477 тис.грн., або ж на 17 %.

Ефективність формування операційного прибутку ми оцінили за рахунок показників рентабельності, як рентабельність операційної діяльності і рентабельність продажу. У 2006 році рентабельність продажу зменшується з 11,3% до 6,1 %.. Причиною цього є зменшення чистого прибутку і збільшення виручки від реалізації продукції. Якщо аналізувати рентабельність операційної діяльності, то у 2006 році вона зменшується на 6,67 %, або становить 18,87 %. Це було спричинено зменшенням операційного прибутку і зростанням собівартості реалізованої продукції.

Розподіл всієї сукупності операційних витрат на постійні і змінні дозволяє використовувати механізм управління операційним прибутком – операційний левередж [10].

Іншими словами постійні операційні витрати самим фактом свого існування викликають непропорційну більш високу змі-

ну суми операційного прибутку при будь-якій зміні обсягу реалізації продукції. Чим більша питома вага постійних витрат, тим більшою мірою змінюється сума операційного прибутку по відношенню до темпів зміни обсягу реалізованої продукції.

$$OL = \%Pr_{\text{до спл.Г}} / \%Q_{\text{шт.}} \quad (1.1)$$

Ефект важеля в даному випадку проявляється в тому, що у випадку правильно обґрунтованої стратегії по відношенню до характеру виробництва, придбання нових основних засобів дозволяє отримати додатковий прибуток в розмірі, що перевищує витрати на їх утримання

На основі таблиці ми зможемо побачити як змінився операційний прибуток за рахунок зміни обсягів реалізації продукції.

Таблиця 5.
Динаміка операційний левередж Славутського солодового заводу за 2004-2006 рр.

Показники	2004	2005	2006
Обсяги реаліз.прод., тис.грн.	125893	111937,1	120226,3
Валовий прибуток, тис.грн.	20680,4	31684,1	30034,5
Q, %	–	-110,8	74
ВП, %	–	53,2	-52
Операційний левередж	–	-0,48	-0,70

Отож, при зміні обсягів реалізації продукції у 2005 році з 125893 тис.грн. до 111937,1 тис.грн., тобто при зміні на 110,8 %, валовий прибуток підприємства зростає з 20680,4 тис.грн. до 31684,1 тис.грн., або ж на 53,2%. Операційний левередж становить -0,48. Що ж до 2006 року, то бачимо, що тут відбувається збільшення обсягів реалізації продукції. Дане збільшення становить 74 %, проте валовий прибуток зменшується на 54%. Операційний левередж у даному випадку сягає 0,97 і свідчить про те, що операційний прибуток на 3 % меншими темпами зменшується ніж зменшується обсяг від реалізації.

Оскільки діяльність підприємства на меті має отримання прибутку, то доцільно буде визначити шляхи збільшення прибутковості підприємства.

Щоб прибуток підприємства зростав, воно повинне:

– нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт,

послуг;

– розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції;

– впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників;

– зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість);

– з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси;

– зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни;

– грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями;

– вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України // Голос України. – 2003 р. – № 49-50. – С. 5-27.

2. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999 р. М 996-XIV.

3. Закон України від 4 лютого 1998 р. “Про підприємства в Україні.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 “Звіт про фінансові результати” Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99.

5. А.М. Поддєрьогін, Фінанси підприємства – К., 2000. – 484 с.

6. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства. – К.: Либідь, 1998. – 312 с.

7. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 803 с.

8. В.В. Радіонова, Фінанси – М., 1996. – 345 с.